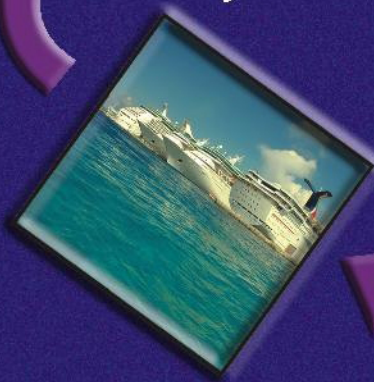


MARCO ANTONIO MERCHAND ROJAS



Teorías
y conceptos de
**ECONOMÍA
REGIONAL**
y estudios de caso

UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Teorías y conceptos de economía regional y estudios de caso

Teorías y conceptos de economía regional y estudios de caso

MARCO ANTONIO MERCHAND ROJAS

UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
2007

UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA

Carlos Jorge Briseño Torres
Rector general

Gabriel Torres Espinoza
Vicerrector ejecutivo

José Alfredo Peña Ramos
Secretario general

CENTRO UNIVERSITARIO DE LA COSTA

Javier Orozco Alvarado
Rector

Remberto Castro Castañeda
Secretario académico

Joel García Galván
Secretario administrativo

Primera edición, 2007

D.R. © 2007, UNIVERSIDAD DE GUADALAJARA
Centro Universitario de la Costa
Av. Universidad de Guadalajara 203, Delegación Ixtapa
48280 Puerto Vallarta, Jalisco, México

ISBN 978-970-27-1277-0

Impreso y hecho en México
Printed and made in Mexico

Índice

Prólogo	7
Presentación	9

PRIMERA PARTE

I. Las teorías del desarrollo y las estrategias de política económica regional en las economías periféricas	17
II. Metodología para construir una región con carácter paramétrico, regional y territorial con un significado económico	49
III. Convergencia entre teorías que explican por qué hay territorios ganadores y otros perdedores	87

SEGUNDA PARTE

IV. El comercio exterior manufacturero y los procesos de producción internacionalizados de México	123
V. El estilo o patrón de industrialización de México sustentado en una ofensiva exportadora a través de la operacionalización de las transnacionales de la industria maquiladora estadounidense	153

VI. La dinámica transnacional de la agroindustria del limón y su hinterland agrícola en el Valle de Tecomán, Colima: México	173
VII. Efectos retroalimentadores entre el proceso de globalización y la política industrial jalisciense para promover la localización de empresas electrónicas estadounidenses en la Región Metropolitana de Guadalajara (RMG)	207
VIII. El cluster de Guadalajara. La nueva geografía transnacional de la industria electrónica	239
Conclusiones generales	259
Bibliografía	261

Prólogo

Este libro es el resultado de un largo proceso de investigación iniciado por el autor desde hace algunos años en el campo del análisis económico regional. Aproximadamente desde hace diez años he seguido de cerca el desenvolvimiento intelectual del investigador preocupado por los problemas socioeconómicos y regionales que aquejan principalmente a nuestro país.

La publicación de este libro obedece al compromiso adquirido por el autor con el Centro Universitario de la Costa (CUC) durante su estadía como profesor huésped que realizó en este centro y que muestra durante su estancia el esfuerzo de hilvanar teorías y conceptos sobre los temas más actuales y controvertidos de las economías regionales.

El aporte de este documento puede verse desde una perspectiva teórica y metodológica, pues el trabajo muestra con lucidez y rigidez, la aplicación de conceptos que parecen tan distantes por su nivel de abstracción pero que tienen una operacionalización tangible en los estudios de caso que integran el libro.

Otra contribución, sin lugar a dudas de las líneas que se presentan es el tratamiento epistemológico que se hace de cada concepto, discutiendo su significado y alcances, cómo por ejemplo; el de globalización, transnacionales, políticas regionales, región, etc. Además de estar bien ubicados dichos conceptos en su problematización como objeto de estudio, éstos son explicados por la trascendencia que tienen en el quehacer de la política pública en el ámbito espacial, regional y territorial.

La estructura en que está dividido el documento muestra una hilaridad y sistematización del conocimiento, pues se fundamenta el argumento general a partir de un marco teórico general que existe en la economía regional con sus paradigmas controvertidos y discutidos por la teoría del desarrollo

regional, sin olvidar que dicha teorización, es el basamento que permite aplicar tendencias regulares al comportamiento de variables e indicadores del acontecer mundial, nacional, regional y local.

Estas disquisiciones intelectuales a las que hace frente el trabajo sobre desarrollo regional y políticas encuadradas en ideologías y valores, no quedan como conceptos vacíos, éstos son acotados en tiempo y espacio dependiendo del análisis estructural al que se circunscribe el objeto de estudio. Los estudios de caso que se presentan, no son estancos separados, éstos son producto de un sustento teórico e incluso de una apreciación metodológica trazada por igual en cada uno de ellos y donde el común denominador de cada uno de éstos, es plantear la relevancia de la política regional de corte sectorial como uno de los dilemas más palpitantes del desarrollo local en el llamado proceso contradictorio de la globalización.

Dr. Javier Orozco Alvarado

Introducción

El trabajo que se presenta está dividido en dos apartados. El primer apartado (capítulos I, II y III), integran el marco de referencia teórico conceptual que muestra la evolución sobre las explicaciones de la economía regional y cómo sus paradigmas más emblemáticos de la teoría del desarrollo regional, algunos siguen vigentes y otros han sido sustituidos por las nuevas vertientes conceptuales que toman como objeto de estudio al controvertido desarrollo económico regional. A través del manejo conceptual de los primeros capítulos (I y II), se llega a establecer por qué coexisten imbricadamente lo que se ha llamado regiones ganadoras y perdedoras. En el segundo apartado, se abordan algunos estudios que muestran de alguna forma la aplicación de los conceptos y se explican las tendencias regulares que configuran nuevos territorios en el ámbito nacional, regional o local con una visión glocal.¹

La estructura en la que está dividido el documento se compone de ocho capítulos. Cada uno de ellos tiene sus objetivos generales y específicos y mues-

¹ Según el Diccionario Oxford de Nuevas Palabras (1991: 134) el término «glocal» y el nombre elaborado «glocalización» se han «formado entrejuntando las palabras global y local para hacer una mezcla». De acuerdo también con ese diccionario, esta idea ha sido «modelada» según el japonés dochakuka (derivada de dochaku, «el que vive en su propia tierra»), y se trata originariamente del principio agrario de adaptar las técnicas de la finca que uno posee a las condiciones locales, pero que también ha sido adoptado en el ámbito japonés de los negocios para la localización global, una visión global adoptada a las condiciones locales. Mas específicamente, los términos «glocal» y «glocalización» llegaron a formar parte de la jerga de los negocios durante los años ochenta, si bien el principal lugar de origen fuera de hecho Japón, un país que durante muchísimo tiempo ha cultivado rigurosamente el significado espacio-cultural de su propio país, y donde los aspectos generales de su relación entre lo particular y lo universal han recibido históricamente una atención casi obsesiva. Actualmente y, de nuevo según las palabras del Diccionario Oxford de Nuevas Palabras (1991: 134), se han convertido en «uno de los más significativos reclamos del marketing a comienzos de los noventa».

tran un escenario hipotético acorde al planteamiento general que sustenta este trabajo.

En el capítulo I, se analiza cómo, a partir de los valores dominantes —supuestos, ideologías, creencias—, se identifican dos planteamientos teóricos funcionales y territoriales que difieren en sus apreciaciones de concebir el proceso de desarrollo de las regiones o países y cómo estos dos tipos de enfoques o teorías justifican el accionar y expresión operativa de las políticas regionales que se han aplicado en los países periféricos. El objetivo es saber, cronológicamente, cuáles son los principios primigenios (estructura conceptual y elementos teóricos) que expliquen por qué se han instrumentado tales políticas regionales y no otras.

Con relación al capítulo II, se presenta un análisis de cómo el concepto de región es utilizado por varios enfoques teóricos-metodológicos que abren la discusión sobre la utilidad que debe darse al término región. La propuesta consiste en determinar primero un parámetro que defina y acote el concepto de región a partir de definir sus rasgos determinantes y después emplear esta categorización de región como un instrumento de análisis que identifique sus rasgos espaciales-temporales y se permita emplear el manejo de región como una estrategia de desarrollo regional que promueva o bien su desarrollo interno o aminore sus divergencias sociales o económicas con otras regiones.

Por lo que respecta al capítulo III, se conjetura que el crecimiento económico del proceso de globalización a través de la reestructuración productiva mundial, conlleva a una agudización entre regiones ganadoras y perdedoras, conduciendo a una diferenciación entre ellas que se caracteriza por una elevada concentración económica en unas cuantas regiones y localidades urbanas, producto de las diferencias en la formación de áreas de mercado, la aglomeración de capital fijo y en las productividades globales y sectoriales de sus economías. Sólo en ciertos lugares específicos de la geografía económica mundial se forman nodos hacia los cuales gravitan flujos de bienes, personas e información, mediante redes de transporte y comunicación y aglomeraciones de centros de investigación y desarrollo tecnológico.

En el capítulo IV, se analiza cómo la política industrial en México se fundamenta en el pensamiento neoliberal, al visualizar la intervención del gobierno como un simple facilitador del entorno en el que desempeñan las empresas. Esto ha tenido efectos que se despliegan hacia el fortalecimiento acumulativo de espacios nacionales preferidos por las empresas transnacio-

nales, pero estas empresas no podrían implementar sus modalidades de cooperación intrafirma, sino es porque se instrumenta una macroeconomía emergente de rápida apertura y desregulación legislativa para atraer capital foráneo que le proporcione continuidad a la producción internacional de redes típicas de configuraciones regionales globalizadas. Este modelo de desarrollo ha hecho a México más vulnerable al ciclo del capital estadounidense, pues la estructura exportadora especializada en transformaciones de importaciones temporales en el sector manufacturero refleja algún grado de fragilidad y limita el crecimiento local.

Referente al capítulo V, a través de los datos analizados, se constata, como el proceso maquilador ya no se limita a la franja fronteriza, sino que cubre gran parte del territorio mexicano, y que es considerada como la forma idónea con la que opera la racionalidad económica de las empresas transnacionales. Con los esquemas de globalización y flexibilización imperantes en la economía mundial y las políticas de apertura y de liberalización no discriminatorias implementadas por México, todo parece apuntar a que se fortalecerá el patrón de acumulación o «estilo de desarrollo» apoyado en un proceso ensamblador, en el cual las inversiones de los capitales transnacionales sean los encargados de acelerar la especialización sectorial (productos exportables) esparcidos en la geografía nacional.

El capítulo VI se centra en analizar como se desarrolla el hinterland agrícola de Tecomán en condiciones *sui generis* que hace que se configure una región a partir de los patrones productivos que definen las empresas agroindustriales que les permite reproducirse local y globalmente. Se destaca que el patrón espacial que caracteriza al Valle de Tecomán se acota con el grado de especialización productiva que define a la región y su matriz de interacción económica entre los municipios que conforman su hinterland, en términos de crecimiento poblacional y empleos ocupados en el sector agrícola.

Paralelamente, se explica la compleja agroindustria del limón que se localiza en Colima y la cual se desarrolla a través de un mercado oligopsonico que ejercen cuatro empresas transnacionales y una nacional y que, a su vez, éstas despliegan su control comercializador para vender la materia prima industrial (aceite esencial de limón) que se vuelve sumamente apreciada en función de los requerimientos de elaboración que imponen los corporativos de las empresas globales de refrescos y perfumes en el mercado mundial.

En el capítulo VII, se estudia cómo el modelo económico que predomina en la Zona Metropolitana de Guadalajara (ZMG) no es gratuito. Este se gesta por el encadenamiento que provoca un proceso de globalización creciente que no deja de ser paradójico en los temas de desarrollo local y regional y que cobra cada vez más importancia, pues el desarrollo local y regional no son productos del azar sino que existen relaciones de causalidad y vínculos entre local y global. La cuestión es que al engancharse la ZMG como una región que maquila dentro de la cadena del proceso de producción a un sector específico de la economía estadounidense o de una empresa transnacional, hace que estas operaciones lleguen a constituirse en una demanda derivada, dependiente por completo de los requerimientos de este país o de la empresa transnacional en función de sus niveles de actividad y en mayor o menor proporción estimulada por la producción de sus propios componentes, lo cual reduce las posibilidades de la región encargada de ensamblar, de incorporar sus segmentos y componentes al conjunto del proceso productivo de un bien final.

En el capítulo VIII, que es un caso práctico, se muestra cómo el modelo de geografía económica que impera en la economía mexicana tiende a empujar la actividad económica a integrarse en aglomeraciones fuertemente concentradas, como es el caso de la Región Metropolitana de Guadalajara (RMG), en donde la presencia de algunas de las más grandes corporaciones multinacionales de la industria electrónica en la rama de la computación y la de telefonía celular hacen por demás significativa la importancia de esta región, como parte integrante de la industria electrónica mundial.

Por último, cada uno de los capítulos, contiene una hipótesis específica y éstas son enmarcadas, en una hipótesis general; a continuación, se describen:

Hipótesis general: El modelo económico y político de los países periféricos, en su lógica de reproducir el capital general, genera efectos acumulativos divergentes inter e intra en las dimensiones de lo social, regional y sectorial.

Hipótesis específicas:

- Los supuestos teóricos e ideologías que conforman y sustentan las políticas regionales aplicadas en México han tenido efectos contrarios a los que se esperaban lograr al tratar de aminorar las desigualdades econó-

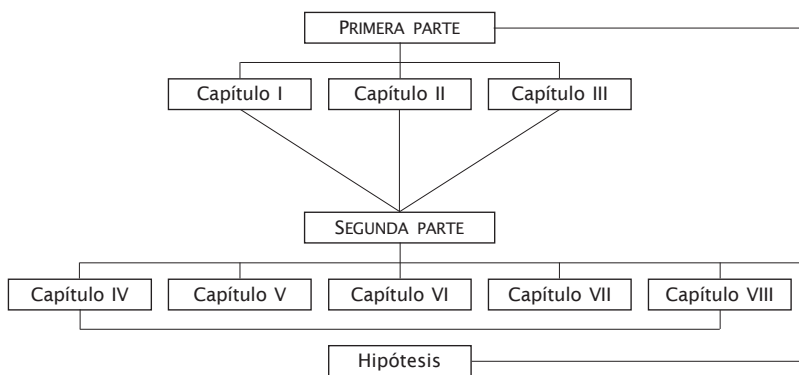
micas y sociales inter-regionales e intra-regionales en el ámbito nacional, regional y local.

- El proceso de globalización y su continua reestructuración productiva tiende a operacionalizar el concepto de región a partir de cuatro instancias (empresas transnacionales, Estado nacional, Estado local y economía mundial). Estas cuatro instancias configuran una región, no sólo como una parte del espacio nacional, sino también como una parte activa del espacio internacional.
- La caracterización económica de una región ganadora o perdedora es que independientemente de sus condiciones internas que hace que una y otra se perfilen como tales, es que éstas son producto de un desarrollo mundial que estructuralmente reproduce los desequilibrios económicos inter e intra tanto a su interior como su exterior, agudizando las disparidades o divergencias entre ellas, en todos los ordenes: local, regional, nacional y mundial.
- La instrumentación de la política industrial en México ha configurado una industria manufacturera sustentada en ciertos espacios productivos que desarrollan una base exportadora de productos industrializados. Este patrón de localización industrial se desenvuelve sólo en algunos estados de la República, que cuentan con condiciones económicas o geográficas que puedan dar viabilidad al proyecto productivo basado en inversiones extranjeras. Estos espacios productivos, que se especializan en determinados subsectores manufactureros, obedecen a estrategias de aprovisionamiento mundial llevadas a cabo por empresas transnacionales.
- El patrón o estilo de desarrollo industrial que ha seguido México desde mediados de los ochenta tiende a definirse en torno al estándar y a las exigencias de un modelo maquilador como eje rector de un desarrollo industrial de carácter internacional, pero restringido al ámbito de los intereses intrafirma de las transnacionales estadounidenses.
- Las firmas transnacionales son agentes que no tienen ningún compromiso de generar efectos multiplicadores en el bienestar social, ni por supuesto de arrastrar a los productores locales para que se beneficien de los encadenamientos agroindustriales que ellas comandan; al contrario, la lógica de éstas es sólo explotar el recurso natural y extraer el máximo beneficio que permita reproducir su capital mundial.

- Las empresas transnacionales, para invertir en una región semiperiférica como es la de Guadalajara, no obedecen a una decisión unilateral exclusivamente, sino que en ello inciden de manera importante, la política de promoción industrial a favor de éstas. Hay que considerar también que el capital transnacional requiere territorios que sean funcionales y rentables al patrón de acumulación mundial, como es el caso de la RMG (Región Metropolitana de Guadalajara), la cual ofrece ventajas comparativas y competitivas, concentra externalidades y reúne economías de aglomeración.

El hilo conductor que permite entender la secuencia del documento y la derivación de hipótesis que se levantan, se muestra en el esquema general que se describe a continuación:

Esquema general



PRIMERA PARTE

I. Las teorías del desarrollo y las estrategias de política económica regional en las economías periféricas

Este capítulo, está dividido en tres apartados; en el primero, se problematiza el objeto de estudio a partir de las propias limitantes de la política económica regional. En el segundo apartado, se analiza el papel que han jugado y juegan las teorías del desarrollo en la edificación de estrategias de política económica regional y en el tercero se analiza cómo, dependiendo de las teorías del desarrollo más influyentes en un determinado período histórico, se concebirá un tipo de política económica regional que reproduce la propia lógica del capital mundial y local.

PROBLEMATIZACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO

Aunque el objetivo no consiste en describir la política económica regional de un país particular, pues el valor del análisis se reduciría a un estudio puramente coyuntural, si es necesario partir de la caracterización genérica de la política económica regional.

Como sostiene Cuadrado, R. (1995 y 2005), independientemente de los planteamientos teóricos, el objetivo básico de toda política regional es: i) desarrollar las áreas atrasadas; ii) reducir desequilibrios y iii) apoyar a las regiones con problemas sectoriales. La cuestión es *¿cómo lograrlo?*, por ejemplo, para la llamada teoría de la modernización,¹ la única forma es mediante

¹ La teoría de la modernización, que es la ortodoxia de la economía del desarrollo durante los años 50 y 60, plantea que los modelos económicos implementados por las economías industrializadas en su desarrollo, deberían de imitarse o seguirse por los países en desarrollo. La modernización es un proceso europeizador y/o americanizador, se tiene una concepción de que estos países poseen una prosperidad económica y estabilidad política imitables. En la teoría de la moderniza-

la industrialización y el desarrollo de nuevos centros de arrastre (polos de crecimiento).

No cabe duda que la instrumentación de la política económica regional, ha registrado múltiples variaciones observables según países y períodos específicos; no obstante, se pueden identificar dos grandes categorías o tipos básicos de política económica regional:

1. La primera busca reducir las disparidades o desigualdades regionales de empleo e ingreso a través de orientar la distribución espacial de las actividades económicas (fuentes de ingreso y de empleo). Otras políticas pueden tener por objetivo, la distribución directa de los ingresos por medio de transferencias;
2. La segunda está dirigida a fomentar o ayudar a promover el desarrollo de regiones específicas en el ámbito subnacional.²

En la práctica, se puede decir que ambas categorías de política económica se combinan en paralelo e incluso sus cometidos llegan a entrecruzarse, pues al mismo tiempo que se llegan a promover el desarrollo de las regiones desfavorecidas, también se intenta implementar dicha política con la intención de aminorar las disparidades económicas entre regiones.³ El punto de la discusión consistirá en plantear que la puesta en práctica de tales políticas,

ción se entiende que el subdesarrollo (países periféricos) es un problema de atraso económico debido a que los países subdesarrollados no pueden alcanzar el despegue, siendo las causas del atraso círculos viciosos que perpetúan los frenos al desarrollo. La manera de romper el círculo, es mediante el ahorro e inversión y, puesto que los países periféricos no tienen capacidad de ahorro interno, se tiene que romper el círculo vía endeudamiento, ayuda internacional o inversiones extranjeras. Con esto se podría arrancar la industrialización que transforme la economía tradicional y agrícola en una moderna e industrial. Se pone de manifiesto que el caso de los países desarrollados no es más que un caso especial del funcionamiento del sistema económico y, por lo tanto, sus modelos y políticas no pueden ser extrapolados a los países subdesarrollados, que son el caso más general (Bustelo, P 1994).

² Sobre este particular, los siguientes autores han trabajado este tema. Ver a (Méndez, R.; Polése, M.; Furió, E.; Mella, J.; Moncayo, E.; Mattos, C. y Aydalot, P).

³ En un trabajo ya clásico de Barkin, D. (1976), se analiza porque las políticas regionales asociadas a los territorios normalmente han castigado a los pobres de las «regiones ricas» beneficiando a los ricos de las «regiones pobres» (cuestión que obliga al análisis de las desigualdades interregionales), antecedente que obligó a los gobiernos a focalizar las políticas o los recursos de los fondos de inversión que buscaban resolver el tema de las desigualdades territoriales. Al respecto, Barkin menciona que: «Los programas de desarrollo regional, aunque tengan éxito no necesari-

que tienden a propiciar la equidad interregional, son competencia de carácter nacional con responsabilidad exclusiva de los gobiernos centrales o bien dependen de las instancias locales para aminorar sus desigualdades intrarregionales.⁴

Algunos estudiosos proponen sustituir el concepto de política regional por el de política económica territorial (Cuervo, L. 1999). Mientras la primera, se preocupa por la regulación de las brechas de desarrollo subnacional, teniendo al Estado central como actor principal, la segunda, conjuga lo primero con la política de desarrollo local, surgida desde abajo y construida a partir de las regiones y localidades con base en sus propios recursos.

La propia OCDE (1998), señala para el caso de México, que sus problemas no son regionales, sino básicamente económicos y sociales⁵ pues afectan a todo el país por igual. Se afirma, que no existe una política regional, sino políticas sectoriales con marcadas dimensiones regionales con una estrategia territorial implícita y reforzada por grandes reformas estructurales, como son los fundamentos macroeconómicos, la privatización, la descentralización y la política social. Las políticas sectoriales, con una orientación territorial, tienen efectos diferenciados según la zona, así las políticas de combate a la pobreza tienen mayor importancia en la zona sur, mientras que las políticas de integración económica tienen mayores efectos en los sistemas de producción modernos.

riamente facilitan o permiten una redistribución del ingreso personal. A menos que se tomen medidas para proporcionar recursos financieros a quienes no los tienen, con limitaciones efectivas para excluir a las elites, los programas de inversión tan solo proporcionarían a los ricos oportunidades posteriores para ampliar el alcance de sus actividades» (Barkin, D., 1976: 477-501).

⁴ «Las políticas regionales existen debido a la persistencia de las disparidades regionales en un conjunto de variables que tienen efectos importantes sobre el bienestar económico de los habitantes de un país. No obstante, la existencia de dichas disparidades en el bienestar no es, por sí misma, una condición suficiente para justificar que una nación desarrolle políticas regionales. De hecho, las políticas regionales deben verse como un componente importante de la política económica general que persigue objetivos nacionales. Debe mencionarse, sin embargo, que las disparidades regionales pueden causar problemas graves, debido a que pueden impedir que se alcancen objetivos de política económica nacional como la generación de oportunidades de empleo adecuadas o la distribución más igualitaria del ingreso; además tales disparidades pueden traer graves consecuencias sociales y políticas» (Pérez, G. y Rowland, P., 2004).

⁵ La orientación de una política social que sustituye a una regional, se plasma en los Programas de Educación, Salud y Alimentación (Progresá) iniciado en 1997 que incluye becas, despesas y asistencia médica a mujeres y niños, concentrándose estos Programas en las regiones con mayores índices de marginación (Alba, F., 1999).

Sin lugar a dudas, si hacemos un examen histórico de las políticas regionales, observaremos que éstas han dependido del Estado central, pues ha sido éste, el que define el patrón de desarrollo económico en los tres ámbitos (nacional, regional y local). Sin embargo, a partir del cambio en la agenda de los problemas de la economía regional, donde se concibe la intervención del Estado de distinta forma, se ha tratado de que el Estado funja como evaluador de los proyectos y sean las organizaciones locales las que impulsen sus propios programas de desarrollo.

A partir de lo anterior, se puede hablar de un nuevo modelo alternativo, llamado por algunos desarrollo endógeno o de base, donde los temas del desarrollo local/ regional deben adaptarse a las necesidades y deseos de las poblaciones locales. Sin embargo, se *conjetura* que a pesar de las bondades que en apariencia ofrece dicho modelo de crecimiento local o endógeno⁶ para que las economías superen problemas de atraso y pobreza, este modelo, refuerza la idea, de que a partir de las características que definen a las economías periféricas, estas economías de antemano tienen la carrera perdida, al no poder capitalizar sus condiciones internas (falta de acumulación de capital físico, capital humano y conocimientos),⁷ de la misma forma que lo hacen los países centrales que cuentan de antemano con las expectativas de ganancia, externalidades y rendimientos crecientes.

En otro nivel de discusión, se plantea que las relaciones entre las diferentes teorías del crecimiento funcional o regional y la política, aunque con frecuencia no se hacen explícitas, son evidentes (Mella, J., 1998). Es incuestionable que una política de promoción de las especialidades productivas de una región, a partir de sus recursos naturales, se deduce fácilmente de la

⁶ Las teorías sobre crecimiento endógeno se han visto acompañadas por una atención creciente hacia las políticas y estrategias de desarrollo local o desde abajo, hasta el punto de generar cierta confusión entre ambos conceptos (Méndez, R., 1998).

⁷ A la luz de este «nuevo» diagnóstico del modelo endógeno y de su respectiva terapia que ofrece, el futuro de los territorios de la periferia no aparece promisorio. Numerosos «hechos estilizados» muestra que las tendencias dominantes favorecen a quienes tienen una historia productiva que les asegura una mayor fertilidad territorial inicial. Bajo esta perspectiva, no parece fácil revertir el cuadro ofrecido por el nuevo mapa internacional en el que la coexistencia de territorios ganadores y de territorios perdedores parece inexorable.

teoría de la base de exportación.⁸ Una política basada en la localización de grandes complejos industriales es un claro instrumento derivado de la teoría de los polos de desarrollo. Una política salarial dependiente de la oferta y demanda de trabajo es consecuencia de la teoría neoclásica del crecimiento regional. O, en fin, una política favorecedora del entorno empresarial, se debe a un enfoque doctrinal en línea, con los planteamientos del desarrollo endógeno.

No hay duda que entre la teoría del desarrollo regional y la política siempre hay un vínculo indisociable, por tanto conviene que se expongan las conexiones existentes entre las doctrinas teóricas de la ciencia económica en general y en particular de la economía regional y las políticas recomendadas a partir de los valores dominantes (supuestos, ideologías, creencias), que influyen en un momento determinado en la formación de las políticas.

Incluso se señala, que si el objetivo de la política regional es disminuir las diferencias en el desarrollo de los espacios y procurar la redistribución del crecimiento, ésta tendrá un componente ético.⁹

LAS TEORÍAS DEL DESARROLLO FUNCIONALES Y TERRITORIALES EN LA CONSTRUCCIÓN DE LA POLÍTICA ECONÓMICA REGIONAL

Como bien lo explica Aydalot, Philippe¹⁰ en los últimos decenios, la economía regional ha experimentado cambios significativos. Las teorías y métodos que sostenían esta disciplina, durante los decenios precedentes, por lo general han sido replanteadas o bien abandonadas.

⁸ La llamada teoría de la base de exportación fue formulada por Douglas, N. (1995), dicha teoría es concebida dentro de los moldes del esquema de las etapas de crecimiento de Rostow, esta teoría postula que el crecimiento regional depende inicialmente de la capacidad de cada región para producir bienes exportables, lo cual a su vez depende fundamentalmente de su dotación de recursos naturales.

⁹ En definitiva cuando la ética forma parte de la política regional los instrumentos no sólo favorecen el crecimiento sino que inciden en las causas que perpetúan su atraso y les dota, así, de mecanismos para superar su desigualdad. Para la teoría neoclásica dominante las cuestiones de la eficiencia son diferentes de la equidad. La equidad es un asunto ético-político que no ha de considerar la economía porque es una ciencia exenta de valores. Sin embargo, la crisis de los años setenta y su repercusión en los países industrializados permite recuperar las cuestiones de equidad (Pardo, I., 2005).

¹⁰ Cit. por Furió, E., 1998.

A partir de estos replanteamientos se puso en evidencia la idea de que el desarrollo económico regional puede ser explicado a partir de dos grandes aproximaciones, entre las cuales los analistas, en cierto modo, se ven, obligados a elegir: para unos, el nivel de desarrollo alcanzado es el resultado del lugar que cada espacio ocupa en un sistema de naturaleza jerarquizada y de relaciones asimétricas definidas por el comportamiento de flujos de carácter funcional; mientras que para otros, el desarrollo es el resultado del esfuerzo de la sociedad y del grupo humano que conforma el territorio. A la primera aproximación es conocida como perspectiva funcional y la segunda como perspectiva territorial del desarrollo regional.

Mella, J. (1998) explica que la llamada teoría funcional, está integrada por modelos conceptuales de diversa procedencia, como son la teoría de la base de exportación, la teoría de los polos de crecimiento, la teoría de la causación circular y acumulativa y la teoría del centro periferia, aunque todos estos modelos postulan la organización desigual del espacio. Estas teorías comparten una concepción común del espacio; perciben a éste como un soporte pasivo de «inputs» organizados por empresas que compiten vía precios en el mercado, localizados en un sistema multirregional jerarquizado. Alternativamente, frente a esta concepción, se vienen afianzando no necesariamente de manera incompatible, sino más bien complementariamente, planteamientos basados en la perspectiva del desarrollo endógeno, que concibe al espacio de manera activa.

El siguiente cuadro 1, muestra una tipología que agrupa las principales teorías sobre crecimiento económico y desigualdades espaciales. Se establece una distinción entre lo que se califica como teorías clásicas del desarrollo, surgidas en pleno apogeo del capitalismo monopolista, y los nuevos enfoques aparecidos en las últimas décadas.

Cabe mencionar que las diversas teorías, han tenido una influencia muy desigual en el plano operativo, pues mientras algunas limitaron su influencia al ámbito académico, otras sirvieron de orientación —justificación— de buena parte de las políticas aplicadas en las últimas décadas.

No hay que olvidar desde luego, que a inicios del siglo XIX, los estudios sobre localización y desarrollo regional recibirían, a lo largo del tiempo, numerosas contribuciones, y pasarían por varias etapas antes de llegar a la denominación de «ciencia regional» y a la creación, en la década del 50, de la Asociación Internacional de Ciencias Regionales (Ponsard, 1958).

Cuadro 1
Diferencias entre teorías funcionales y de crecimiento endógeno

Teorías	Determinantes internos	Ideas principales	Determinantes externos	Ideas principales
Teorías clásicas	Teoría de las ventajas comparativas	La desigual dotación de factores favorecerá una cierta especialización productiva de los territorios (teorema de Heckscher-Olin).	Teoría del crecimiento acumulativo	Aparición de procesos de causación circular, que originan efectos acumulativos de sentido positivo o negativo según los territorios (Myrdal).
Teorías clásicas	Teoría de las etapas de crecimiento	Perspectiva estática del crecimiento que supone la influencia de diversos factores aparentemente estables en el tiempo y que insiste en el carácter dinámico y evolutivo del proceso (Clark, 1940; Fourastié, 1952; Bell, 1973, 1976 y Rostow, W., 1960).	Teoría de la polarización	Esta teoría parte del principio de que el crecimiento económico no se produce nunca de modo uniforme, sino que surge en determinados lugares que reúnen condiciones particularmente favorables. La consiguiente aceptación de que el crecimiento concentrado en polos era más eficiente, no impedía ejercer efectos positivos sobre el territorio circundante (Hirschman, Perroux).
Teorías clásicas			Teoría de la dependencia o intercambio desigual	La idea central radica en el hecho de que el principio de competencia, y la lógica del beneficio privado imperantes en el capitalismo, favorecen una evolución contrastada entre lo que calificaron como espacios centrales y periféricos, identificables a distintas escalas (Prebisch, Furtado, Amin).
Teorías actuales	Teoría del crecimiento endógeno	Su especificidad radica en que interpretan el desarrollo como resultado de la influencia conjunta tanto de los factores económicos como extraeconómicos (instituciones, cultura y sistema de valores, relaciones sociales, herencias históricas...) que además, presentan un carácter localizado, inherente a cada territorio. Stöhr (1988) y Vázquez, B. (1988).	Teoría de la división espacial del trabajo	La influencia ejercida por los factores exógenos a cada territorio en la explicación del desarrollo desigual y que toman como precedente la teoría del sistema mundial propuesta por Wallerstein en los años setenta y de otras aportaciones teóricas Massey, D. (1984), Amin, A. y Robins, K. (1994) y Santos, M. (1975).

Fuente: Elaboración a partir de Méndez, R. (1997).

Después de la II Guerra Mundial, hubo cierta generalización teórica con líneas de interpretación alternativas, con el dominio de dos grandes escuelas; la americana, impulsada por Walter Isard, quien procuró rescatar la tradición germánica, con énfasis en la teoría de la localización y el papel del transporte (Isard, W., 1998) y, la escuela francesa de los desequilibrios regionales o de la polarización iniciada por François Perroux (1967), cuya producción se extiende desde la década de los años '30 y '50, escuela que fue fortalecida con los trabajos de Myrdal (1979) y Hirschman (1981).

Al interior de estas líneas, varios temas o categorías analíticas fueron considerados en las explicaciones de los procesos de localización, concentración y desarrollo regional. Se destacan los análisis sobre el papel de los costos de transporte; de la renta de la tierra; de la calificación del trabajo; de las áreas de mercado; de la centralidad urbana; de los polos de desarrollo y del proceso de polarización; de la empresa motriz; de la base de exportación; de las relaciones insumo-producto; de las economías externas y de los retornos crecientes.

También habría que considerar la propuesta de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe —CEPAL— (1950) surgida del «Diagnóstico del subdesarrollo de la región a partir de las relaciones internacionales». A partir de este estudio, la CEPAL formuló los conceptos de centro y periferia y de deterioro de los términos de intercambio, defendiendo una política de industrialización como única salida para que los países de América Latina, superaran su atraso económico y social.

A partir de la crisis del pensamiento y de los nuevos fenómenos, se han venido realizando varias tentativas de reconstrucción teórica e instrumental. Entre éstas podemos destacar: (a) los modelos de rendimientos crecientes, rescatando los modelos clásicos, con la introducción de economías de escala y de estructuras de mercado de competencia imperfecta, en la línea de los trabajos de (Fujita, Krugman y Venables, 2000), (b) los nuevos instrumentos cuantitativos y analíticos, a través de los nuevos modelos insumo/producto y de recursos computacionales (Isard, 1999), (c) los modelos de crecimiento endógeno, con énfasis en las variables que posibilitan la convergencia de renta (Romer, 1994 y Sala-i-Martin, 1996), (d) la línea institucionalista, mostrando el papel de las instituciones públicas y de la sociedad civil (Hodgson, 1996 y Amin & Thrift, 1994), (e) los denominados modelos de desarrollo endógeno o local (diferentes del crecimiento endógeno), con énfasis

fasis en las instituciones locales, en la sociedad civil (Putnam, 1993), en la cultura y en la inserción social (Granoveter, 1985), en los activos relacionales y las interdependencias no comercializables (Storper, 1995 y 1997) y en el aprendizaje colectivo (Keeble, 1998), y (f) la adaptación de la línea neoschumpeteriana, con una amplia literatura enfatizando el papel de los sistemas locales de innovación y su operacionalización vía los nuevos distritos industriales, incubadoras, parques tecnológicos, clusters, etc.¹¹

Ahora bien, las doctrinas funcionales y las doctrinas territoriales influyen en un momento determinado en la formación de las políticas, el cuadro 2, ilustra muy bien las diferencias conceptuales entre una doctrina y otra. Este cuadro es una reelaboración que realiza Mella, J. (1998) a partir de Méndez, R. (1997).

Como se muestra en el cuadro 2, la política económica regional puede identificarse en dos etapas separadas a partir de la crisis de los años setenta y, que a veces se asocian con las denominadas políticas funcionales y las políticas territoriales¹² y donde se marcan las diferencias de objetivos entre una y otra, pues los nuevos objetivos se sustancian en la búsqueda de la competitividad regional (dado el carácter abierto de las actuales economías sin fronteras enfrentadas a mercados globales), más allá de un «trade off», o intercambio eficiencia-equidad, normalmente deprimido a favor de la eficiencia.

Los criterios de actuación también se han modificado (sincrónicamente con los objetivos), pues ahora se busca el ajuste y la adaptación de la oferta

¹¹ Desde un punto de vista empírico, el gran experimento contemporáneo es la Unión Europea, donde están siendo verificadas diversas interpretaciones teóricas e implementadas varias políticas. El punto de partida fue el diagnóstico del nivel de desarrollo de cada región a partir de la renta per cápita y del stock de infraestructura física y social. Dentro del objetivo general de cohesión política y social, fueron definidos los objetivos específicos, como por ejemplo la adaptación económica de regiones menos desarrolladas, la recuperación económica de zonas en declive industrial, la diversificación económica de zonas rurales vulnerables, el aprovechamiento de potencialidades en regiones vacías, etc. A partir de allí, fueron creados fondos especiales como el Fondo Europeo de Desarrollo Regional. La distribución de los recursos es hecha según objetivos, pero con una compatibilización entre las políticas generales de la Unión Europea y las acciones locales.

¹² Así, desde el punto de vista económico, los nuevos planteamientos de cuño territorial subrayan la necesidad de fomentar los niveles de competitividad de los sistemas productivos, a través de las relaciones de cooperación en formas de redes, el desarrollo del sistema socio-económico, la diversificación productiva, el incremento de la productividad, la capacitación de la fuerza de trabajo y las organizaciones empresariales a pequeña escala.

Cuadro 2
Diferencias conceptuales entre las doctrinas funcionales y territoriales

Doctrinas		
	Funcionales	Territoriales
Valores	<ul style="list-style-type: none"> – Equilibrio – Jerarquía – Polos de crecimiento – Crecimiento económico – Especialización productiva – Educación – Organización a escala – Desarrollo desde arriba – Proyectos nacionales – Estructuras autoritarias – Centralización – Explotación de los recursos 	<ul style="list-style-type: none"> – Competitividad – Redes de distrito, complementariedad y sinergia – Desarrollo – Diversificación productiva – Capacitación – Organización a pequeña escala – Ciudades competitivas y olvido de lo rural – Dispersión – Desarrollo desde abajo – Solidaridad territorial – Visiones locales – Estructuras abiertas a la participación – Descentralización – Conservación del medio ambiente
Problemas	<ul style="list-style-type: none"> – Disparidades regionales crecientes – Regiones agrarias atrasadas 	<ul style="list-style-type: none"> – Crisis regional generalizada – Regiones agrarias atrasadas – Áreas industrializadas en declive – Metrópolis maduras en reestructuración
Objetivos	<ul style="list-style-type: none"> – Eficiencia y equidad 	<ul style="list-style-type: none"> – Competitividad regional
Criterios de operacionalización	<ul style="list-style-type: none"> – Industrialización 	<ul style="list-style-type: none"> – Ajuste y modernización/innovación
Instrumentos	<ul style="list-style-type: none"> – Incentivos financieros y fiscales – Construcción de infraestructuras – Transporte, polígonos industriales – Localización de empresas públicas – Desincentivos – Controles en aglomeraciones 	<ul style="list-style-type: none"> – Menores incentivos (selectividad) – Construcción de infraestructura – Transporte y telecomunicaciones – Centros de apoyo a la innovación – Servicios a las empresas – Formación y capacitación profesional – Planes de promoción urbana – Conservación – Protección del medio ambiente
Agentes	<ul style="list-style-type: none"> – Administración Central del Estado 	<ul style="list-style-type: none"> – Organismo Supra-estatales – Administración central – Administración regional y local

Fuente: Elaboración a partir de Mella, J. (1998).

productiva a los requerimientos internacionales de la demanda, más que el desencadenamiento de procesos de industrialización regional.

Sin lugar a dudas, este cambio de valores no puede disociarse con la crisis de los postulados Keynesianos y el triunfo creciente del planteamiento neoliberal, defensor de una menor regulación en materia económico-espacial. Respecto a los llamados enfoques alternativos del desarrollo, dentro de los cuales se contemplan las doctrinas territoriales, se encuentran el de los problemas ambientales y de estrategias de planificación «desde abajo», en la que participan los actores privados con una nueva competencia a través de la coordinación de funciones y la necesidad de concertación o consenso entre los diferentes agentes.

Los agentes de desarrollo en las doctrinas funcionales se fundamentaban en una intervención del Estado central que, deliberadamente, creara las condiciones idóneas para que los capitales privados (nacionales o extranjeros) invirtieran en una región determinada; en cambio, en las doctrinas territoriales, son propiamente las instancias locales las encargadas de promover su propio desarrollo, pero adoptando, desde luego, los parámetros de eficiencia que marque el Estado central a través de una política económica general y, sobre todo, de los lineamientos que marquen los organismos internacionales en términos de homogeneizar las llamadas políticas estratégicas para cumplir con los postulados de un determinado organismo supranacional (BM, FMI, Parlamento Europeo).

Como bien lo explica Méndez, R. (1998), la política regional está hoy en cuestión. Compatibilizar el crecimiento con equidad, el Estado con el mercado, o los objetivos globales de la sociedad con los intereses y necesidades locales, son desafíos que parecen especialmente difíciles en momentos de cambios acelerados y profundos como los actuales.

LA OPERACIONALIZACIÓN DE LA POLÍTICA ECONÓMICA REGIONAL EN PROGRAMAS Y PROYECTOS

Como lo sostiene Mattos, C. (1998), a partir de una revisión exhaustiva de las ideas dominantes en el campo de las teorías del crecimiento que realiza Cuadrado, R. (1995), éstas pueden encuadrarse en las tres vertientes básicas: keynesiana, neoliberal y endógena.

Desde esta perspectiva, observando el interés que se ha manifestado por distinguir «generaciones» de políticas regionales (Helmsing, A., 1999), se estima que, cuando menos para el caso latinoamericano, se justifica que la identificación de períodos o generaciones de políticas de crecimiento y, en concreto, de políticas de crecimiento regional y local, sea hecha a partir de los cambios en las ideas y explicaciones de las teorías de crecimiento económico en boga en cada uno de esos períodos.

Vale la pena citar textualmente los párrafos de Helmsing, A. (1999), el cual ilustra la división entre varias generaciones de políticas:

«Las perspectivas sobre políticas del desarrollo regional han cambiado considerablemente en los últimos treinta años... La distinción entre tres generaciones de perspectivas políticas. La primera generación de políticas de desarrollo regional surge en los años 50 y 60 bajo la perspectiva de la redistribución de crecimiento económico. El gobierno nacional fue el actor central en las políticas de primera generación. En los años 70 y al inicio de la década de los 80 surgió bastante escepticismo sobre la efectividad de los instrumentos convencionales de política de desarrollo regional y mientras duró el debate sobre su eficacia o la falta de ponerlas en la práctica ocurrieron dos cambios importantes. La especialización flexible y los distritos industriales redefinieron el marco de referencia para las políticas regionales y dieron origen a la segunda generación de políticas regionales de industrialización. La noción central de estas políticas de desarrollo regional endógeno fue «aumentar las capacidades de desarrollo de una región y generar un reto a la competitividad y las tecnologías internacionales con base en la movilización de sus recursos específicos y sus propias capacidades de innovación» una referencia importante con las políticas de la primera generación es que el gobierno ya no está en el centro de la política. En este momento, finales de los noventa estamos virando hacia una tercera generación de políticas regionales industriales. Estas políticas de tercera generación en parte responden a los conocimientos avanzados y a la evaluación del desarrollo endógeno y sus políticas recientes. Por otra parte, estas nuevas políticas surgen del reconocimiento de que la globalización hace que sistemas regionales de producción industrial compitan entre sí, y no solamente sus firmas. Esto significa que las políticas nuevas no pueden ser exclusivamente locales, sino que deberán tomar en cuenta la posición y el posicionamiento económico de los sistemas regionales de producción dentro de un contexto global. Adicionalmente, las políticas re-

cientes indican que las nuevas políticas no pueden ser exclusivamente locales o regionales hasta el punto de excluir políticas y contextos sectoriales e (inter)nacionales. La coordinación horizontal entre un número de actores suele ser complementada por coordinación vertical entre niveles. Las políticas de tercera generación se basan en el reconocimiento de que la nueva orientación no necesariamente requiere más recursos, sino de aumentar 'la racionalidad sistémica' en el uso de los recursos y programas existentes. La tercera generación en cierta forma supera la oposición entre políticas del desarrollo exógeno y endógeno (Helmsing, A., 1999: 1-2).

El presente cuadro 3 explica la correlación entre las teorías de crecimiento y los tipos de políticas que se implementaron, correspondiendo los contenidos centrales a los modelos de crecimiento derivados de las teorías Keynesiana y neoclásica, a fin revisar su influencia en la política económica

Cuadro 3
Teorías del crecimiento y tipos de política regional

Modelo	Tipo de regulación	Principales políticas
Keynesiano	Intervención estatal, tanto directa como indirecta, orientada a promover el crecimiento económico, con políticas específicas para impulsar el crecimiento sectorial o regional.	Políticas públicas imperativas (inversión y empresas públicas) e indicativas (incentivos, subsidios, precios, aranceles, etc.), diferenciadas sectorial y territorialmente.
Neoliberal	Estado neutral y subsidiario a fin de asegurar el libre juego de las fuerzas del mercado y el orden económico monetario y fiscal, sin discriminación sectorial o regional.	Políticas de liberalización económica y de desregulación; no e considera necesario aplicar políticas regionales específicas.
Crecimiento endógeno		Políticas públicas para gestión de externalidades, y provisión de bienes públicos, garantizar derechos de propiedad intelectual y física, regular el sector financiero y relaciones económicas externas, eliminar distorsiones económicas y mantener marco legal garante del orden público; política regional para activar el potencial endógeno.

Fuente: Elaboración a partir de Mattos, C. (1998).

nacional y regional en el período de la segunda posguerra y también ver los cambios que han comenzado a observarse a raíz de la creciente difusión de los modelos de crecimiento endógeno.

A continuación, describiremos sucintamente los tres modelos. Respecto del modelo Keynesiano, aun cuando la preeminencia del pensamiento de Keynes estuvo presente en la política económica desde la crisis de 1929, fue en los años que siguieron a la Segunda Guerra Mundial cuando hicieron su irrupción diversos modelos de crecimiento concebidos bajo su influencia (Elkan, W., 1975). Después de la postguerra, destacan importantes trabajos que, directa o indirectamente, se encontraban vinculados a esta corriente, entre los que sobresalen autores que tuvieron una influencia determinante en la concepción de políticas de desarrollo: Perroux (1995); Myrdal (1957) y Hirschman (1958). Estos autores mostraron que en ausencia de mecanismos correctores, el libre juego de las fuerzas del mercado llevaba inexorablemente a intensificación de las desigualdades interregionales.

A partir de estos autores, irrumpieron distintas interpretaciones, cómo por ejemplo las teorías de: la causación circular acumulativa, polos de crecimiento económico, centro-periferia, colonialismo interno, etc.), estas teorías sostenían que la divergencia aparecía como innata en la transmisión interregional del crecimiento en situación tutelada exclusivamente por el mercado.

Ante este ámbito, economistas como Myrdal, Nurkse, Rosenstein-Rodan entre otros, procuraron encontrar respuestas a la preocupación que suscitaba la tenaz persistencia del crecimiento divergente. Bajo el influjo de este conjunto de teorías y modelos, se configuró una etapa que fue bautizada como la «edad de oro del intervencionismo» y en la que la revolución keynesiana aparece como la teoría que afianza la idea de que, al fin, se podía dominar la actividad económica. A partir de estas ideas, surgieron los intentos por planificar el desarrollo regional bajo el influjo de las teorías poskeynesianas del crecimiento.

Las recomendaciones de política de estas teorías consistían en que la industrialización sustitutiva y los polos de crecimiento representaban las vías para promover el desarrollo de los países periféricos y así disminuir sus diferencias intraregionales. El agente que se encargaría de impulsar estas políticas sería el Estado a través de incentivos y desincentivos fiscales y financieros, subsidios, tarifas y precios diferenciados, controles, empresas públicas, etc.

La aceptación de que el crecimiento concentrado en polos era más eficiente, pero que no impedía ejercer efectos positivos sobre el territorio circundante, fueron razones básicas que justificaron su influencia sobre la planificación territorial en países como Francia, Italia o España (Méndez, R., 1998).

El examen de los casos argentino y brasileño Tohmé, F., Settini, S. y Audino, P. (2003), a fines de los años 50's y principios de los 60's, muestra que estos países se embarcaron en un programa de desarrollo conducido por el Estado en conjunción con empresas privadas financiadas con la masiva inyección de capitales internacionales.¹³ La idea de Hirschman, corría paralela con el pensamiento de Raúl Prebisch, quien era el autor intelectual de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). En la práctica, la estrategia de sustitución de importaciones, coincidía básicamente con las propuestas de Hirschman. Estas coincidencias muestran claramente los aspectos centrales que asumiría la política de desarrollo en los países menos avanzados de la órbita occidental. La planificación estatal, el desarrollo de la industria pesada y el apoyo de los Estados Unidos configuraron las tres bases de las políticas seguidas en países tan diversos como India, Brasil y Argentina.¹⁴

En lo que respecta al modelo neoclásico, se muestra una gran variedad de hipótesis que han intentado dar explicaciones al desigual crecimiento regional desde el punto de vista de la oferta. Fue en la década de los sesenta, con las aportaciones de Borts (1960); Borts y Stein (1968), Romans (1965) y Siebert (1969),¹⁵ cuando ese tipo de modelos adquirió mayor auge. La causa de este apogeo se debe, según Richardson (1978), a que proporcionaron una justificación teórica a la convergencia de las rentas per cápita interregiona-

¹³ El desarrollo integrado por cuencas hidrográficas parece ser el primer tipo de modelo utilizado ampliamente por la planificación regional en los países de América Latina; este modelo comenzó a desarrollarse muchos años antes de que se produjese en estos países la irrupción generalizada de la planificación nacional y que corresponde a un enfoque de planificación intrarregional; esto es, de planificación de una región considerada en forma aislada. Para el caso de México ver a Barkin, K. (1970), García, O. (1975) y el artículo de Alba, F. (1999) quien ilustra, como se han implementado las políticas regionales en este país.

¹⁴ Desde el punto de vista de las políticas públicas, la creación de la TVA en 1933, y las distintas políticas de desarrollo regional y de gestión del territorio implementada por la mayoría de los países europeos en la postguerra, fueron generalizadas a otros países y regiones, especialmente América Latina (Stohr, 1975).

¹⁵ Cit. por Coronado, D., 1997.

les, tendencia ya que se había mostrado empíricamente en estudios de largo plazo de la economía de los Estados Unidos en períodos históricos en los que hubo una intervención regional directa.

Como lo explica Mattos, C. (2003), en la medida en que estas previsiones indican que la evolución de los procesos económicos regidos por el juego de las fuerzas del mercado tienden inexorablemente hacia una mayor convergencia; la visión resultante termina siendo alentadoramente optimista. Sin embargo, la influencia del modelo neoclásico se hace muy importante en los años ochenta, a partir de la crisis fiscal del Estado keynesiano. Es, cuando se comienza a aceptar la primacía de los supuestos neoclásicos junto con las recomendaciones y estrategias que le dan sustento a la política neoliberal.

La receta recomendada, por parte de los neoliberales, indicaba que sería factible avanzar hacia una mayor convergencia, siempre y cuando se instrumentaran las medidas que se ciñeran a las siguientes medidas: liberalización económica orientada a restablecer el libre juego del mercado, reforma del Estado guiada por estrictos principios de subsidiariedad y de neutralidad, amplia apertura externa para integrarse al mercado mundial. Estas propuestas del modelo neoliberal¹⁶ son favorecidas por el aval de poderosos organismos internacionales (FMI, BM, OMC) y que se constituyen en los pilares de la política económica de muchos países.

En lo referente al modelo endógeno,¹⁷ éste postula que el crecimiento depende fundamentalmente del stock de tres factores: capital físico, capital humano y conocimientos (progreso técnico), factores que pueden ser objeto de acumulación y que generan externalidades. Al asumir la existencia de externalidades positivas, el modelo endógeno sustituye los supuestos neoclásicos ortodoxos sobre rendimientos constantes a escala y competencia perfecta, por los rendimientos crecientes y competencia imperfecta. Estos

¹⁶ Se consolida en los ochenta, el nuevo enfoque neoliberal cimentado en cinco pilares básicos: liberalización del comercio exterior, liberalización del sistema financiero, la reforma del estado, la reforma del mercado de trabajo y la atracción de capitales extranjeros. En la década de los ochenta, tanto el FMI como el Banco Mundial recomendaron a los países subdesarrollados la aplicación secuencial de una política de estabilización seguida de una de ajuste estructural.

¹⁷ Endógeno hace referencia a que el crecimiento es impulsado por el cambio tecnológico que procede de decisiones de inversión tomadas por agentes maximizadores, lo cual determina a que el crecimiento a largo plazo es función de factores endógenos en un determinado contexto histórico. No existen factores exógenos no explicados por el modelo. Los rendimientos crecientes no permiten que exista necesariamente convergencia.

enunciados del modelo endógeno alejan la predicción de convergencia¹⁸ y hacen mucho más viable la divergencia de los respectivos indicadores de ingreso y bienestar. El meollo del asunto es que, al aceptar la existencia de competencia imperfecta y oligopólica del modelo endógeno, se admite una tendencia a la acumulación concentrada de capital físico, capital humano y conocimientos, tanto en el plano económico como territorial.

Respecto del papel que se le asigna al Estado, dicho modelo señala que éste tiene que operar sin introducir distorsiones en el libre juego de las fuerzas del mercado; esto es, se descarta una intervención directa del Estado en la vida económica, tal como se postulaba en las recetas de fundamento keynesiano.

A partir de los supuestos, hipótesis y factores considerados por el modelo endógeno, se sostiene que la tendencia a la convergencia no constituye un rasgo inherente a la nueva dinámica económica y que ésta se desencadena con mayor ahínco bajo los efectos de la globalización. Incluso, se puede decir que, al contar con externalidades y rendimientos crecientes, se tendrán sólo ciertos centros (regiones ganadoras) que comanden los procesos de producción de vanguardia y que, en consecuencia, ejerzan el dominio absoluto en todos los ámbitos de la economía. Desde esta perspectiva, el escenario para los países periféricos no es nada halagüeño dado su limitado potencial endógeno.

De acuerdo con los fundamentos que le dan sustento al modelo endógeno, todo indica que el futuro de las economías periféricas no se vislumbra nada promisorio, pues las tendencias favorecerán a los que ya cuentan con una historia productiva y que les asegura una mayor competitividad inicial, por lo que se reforzará la coexistencia inexorable entre territorios ganadores y perdedores.

¹⁸ Se define la convergencia como la acción y efecto de convergir. Poco a poco se fueron introduciendo matices en la utilización del término, hasta diferenciar entre convergencia nominal y convergencia real. La primera expresión se reserva para referirse a las condiciones a cumplir para pertenecer a la Unión Europea (UE). Por convergencia real, así llamada porque se puede medir a través de variables relativas a la economía real, referida a un grupo de países o regiones, suele entenderse la aproximación de los niveles y calidad de vida y de bienestar de los ciudadanos de un país o región a los que disfrutaban los más avanzados del grupo. Se sobreentiende que el acercamiento tiene lugar dentro de una tendencia general al alza, mediante mejoras relativas más intensas de los rezagados, no por parálisis o empeoramiento de los más avanzados, dado que se trata de converger en la riqueza, no en la pobreza.

Como dice Krugman, P. (1997), a partir de las explicaciones del modelo endógeno se afianza la idea que la economía en la que vivimos está más próxima a la visión de Kaldor: el mundo dinámico es guiado por procesos acumulativos y menos por los rendimientos constantes a escala.

La manera en que un país puede asegurar su entrada exclusiva al club de convergencia de ingresos altos es siguiendo las políticas «apropiadas» esto es, de acuerdo con las recomendaciones del Consenso de Washington.¹⁹

A continuación, en el cuadro 4, se muestra cómo las teorías del desarrollo se han plasmado en políticas de desarrollo. A partir del pensamiento sobre desarrollo y su influencia determinante que tiene éste en el quehacer de la política económica regional, se determina una correlación positiva entre la teoría del desarrollo y la «práctica de la planificación»²⁰ con las características de los proyectos de desarrollo que resultan de las orientaciones metodológicas que indican los modelos de crecimiento económico referidos más arriba.

Ahondando en la explicación del cuadro 4, se tiene que, a partir del éxito del Plan Marshall y la idea de desarrollismo que le siguió, se recomendaba a los países en desarrollo implementar una serie de proyectos centrados en la industria intensiva de capital, las grandes infraestructuras de transportes y de generación de energía. Dichos proyectos deberían de circunscribirse a una planificación económica nacional de rango amplio y controlada con sistemas «top-down»²¹ de tomas de decisiones para la formulación de políticas y su implementación.

¹⁹ Los elementos centrales del diagnóstico del Consenso de Washington de la crisis se centran en el excesivo crecimiento del Estado, las empresas públicas ineficientes, la regulación, el proteccionismo y el populismo económico que imposibilita controlar el déficit público.

²⁰ La aplicación y extensión de la planificación del desarrollo en los países periféricos comienza después de la posguerra. La década de los años 40 estuvo marcada por el establecimiento del sistema de las Naciones Unidas y de las organizaciones de Bretón-Woods, por la ejecución del Plan Marshall para la reconstrucción Europea. Es el momento en que se puede considerar que surge la noción de desarrollo y de cooperación internacional, estableciéndose las bases de la arquitectura del sistema internacional de ayuda al desarrollo. El plan Marshall marca un estilo de planificación del desarrollo de enorme influencia posterior en la ayuda pos-bélica y gira su atención hacia los países periféricos, trasladando las mismas estrategias exitosas de la reconstrucción a dichos países.

²¹ Este sistema top-down se basaba en proyecciones a largo plazo a través de modelos económicos para establecimiento de objetivos y prioridades y toma de decisión en la ubicación de recursos, todo ello llevado a término por agentes centrales de planificación (agencias o ministerios).

Cuadro 4
Teorías del desarrollo y las políticas de desarrollo: «características de la planificación»

Años	Teorías del desarrollo más influyentes	Estrategia básica	Políticas de desarrollo	Características de la planificación	Características de la ayuda internacional	Tipos de proyectos mayoritarios
1940	----- (reconstrucción de la postguerra en Europa, no propiamente en desarrollo en los países en desarrollo)	Reconstrucción en Europa	Reconstrucción de infraestructuras e industria en Europa		Reconstrucción y fomento	Industrias grandes y medianas (proyectos de ingeniería industrial)
Década 1940-1950						Infraestructura física (vial, energética, proyectos de construcción e ingeniería civil)
1950						Organizaciones humanitarias: donaciones y proyectos asistenciales
1950	Teoría de las etapas. Modernización	Crecimiento económico y efecto goteo	Industrialización (en un solo sector guía líder o en múltiples sectores)	Es fundamental: planificación global centralizada en el Estado (ministerios de planificación)	Copia inicialmente las estrategias del Plan Marshall	Industrias grandes y medianas (proyectos de ingeniería industrial)
Década 1950-1960	Sustitución de importaciones		Imitación del modelo de desarrollo Occidental. Siglo XIX-XX	Top-Down, compleja detallada	Sin orientación a objetivos	Infraestructura física (vial, energética, proyectos de construcción e ingeniería civil)
	Crecimiento equilibrado vs desequilibrado				Planes nacionales de desarrollo:	

continúa página siguiente...

viene de la página anterior...					Organizaciones humanitarias: donaciones y proyectos asistenciales
1960	Crecimiento por goteo+eliminar los obstáculos al desarrollo	Círculos viciosos Obstáculos al desarrollo	El proyecto es la unidad de acción de la implementación de planes	precondición de la ayuda	
1960	Crecimiento por goteo+eliminar los obstáculos al desarrollo	Redistribución activos Expansión agrícola: servicios y reformas agrarias Incremento, de la capacidad productiva Control población	Disminuye el énfasis en la planificación macroeconómica centralizada y aumenta la importancia de: — Planes de desarrollo sectorial — Formulario y diseño detallado de proyectos — Actividad de planificación Top-Down, compleja, detallada — El proyecto es la unidad de acción de la implementación de planes	Dos enfoques: sectorial de proyectos (resto donantes) Nacimiento del enfoque de proyectos: — Ayuda parcialmente orientada a objetivos (problemas y grupos meta específicos) — Asistencia técnica y emergencia de la construcción de instituciones	Desarrollo agrario: mejora vegetal, comercialización, extensión, regadío Planificación familiar Pequeña industria e intensiva en mano de obra Cualificación recursos humanos Industrias grandes y medianas (proyectos de ingeniería industrial) Infraestructura física (vial, energética, proyectos de construc- ción e ingeniería civil)
Década 1960-1970					ONG: donaciones y proyectos asistenciales
1970					

1970	<p>Necesidades básicas</p> <p>Dependencia</p> <p>Orden internacional</p>	<p>Incorporar al crecimiento, a los pobres</p>	<p>Alivio a la pobreza</p> <p>Generación de empleo</p> <p>Desarrollo rural integrado</p>	<p>Disminuye el énfasis en planificación macroeconómica centralizada y aumenta la importancia de:</p> <ul style="list-style-type: none"> — Planes de desarrollo sectorial — Formulario y diseño detallado de proyectos — Actividad de planificación <p>Top-Down, compleja, detallada</p>	<p>Focalización de áreas rurales pobres</p> <p>Ayuda orientada a objetivos</p>	<p>Programas DRI</p> <p>Proyectos agropecuarios</p> <p>Programas de generación de empleos</p> <p>Proyectos sociales (salud, educación, planificación familiar)</p> <p>Proyectos focalizados en población meta especialmente excluida</p> <p>ONG: donaciones y proyectos asistenciales, primeros macroproyectos de desarrollo comunitario</p>
1980	<p>Neoliberalismo</p> <p>Interdependencia</p>	<p>Reforma económica; estabilización y ajuste</p>	<p>Liberalización externa e interna, privatización y disminución del Estado</p>	<p>Crisis de la planificación. Percibida como un obstáculo</p> <p>Planificación indicativa, si existe+programación de gasto público</p>	<p>Disminución de los fondos</p> <p>Protagonismo de FMI y BM en programas de ajuste</p>	<p>Refuerzo del sector privado</p> <p>Infraestructura (en apoyo del sector privado)</p>
<p>Década 1980-1990</p>	<p><i>continúa página siguiente...</i></p>					

1990	Neoliberalismo Crecimiento con equidad Desarrollo humano y sostenible	Reforma económica; estabilización y ajuste Compatibilizar crecimiento con equidad	Liberalización externa e interna, privatización y disminución del Estado Alivio de la pobreza (unidimensional)	El proyecto, es la única actividad de planificación	Donantes bilaterales y Banco Mundial, como principales financiadores de proyectos Pérdida de protagonismo a favor de soporte presupuestario de balanza de pagos	ONG: macroproyectos a nivel comunitario
1990-1995	Desarrollo autónomo y emergencia del desarrollo endógeno	Reforma económica; estabilización y ajuste Liberalización, desarrollo autocentrado, desarrollo comunitario y a pequeña escala centrado en la persona	Alivio de la pobreza (multidimensional) Protección del medio ambiente (economía ambiental)	Importante a nivel micro comunitario, a través de proyectos	Fatiga del donante Creciente peso de las intervenciones a través de la ONG internacionales y locales Pérdida de protagonismo de los proyectos a favor de soporte presupuestario a sectores	Proyectos de mayor envergadura, ejecutados por ONG
1995	Neoliberalismo Moderado (enfoque	Reforma económica; estabilización y ajuste	Liberalización externa e interna privatización	Intermedia: marco común de desarrollo	Pérdida creciente de protagonismo de los	Infraestructuras

<p>favorable al mercado)</p>	<p>con recuperación del rol del Estado y focalización e la pobreza</p>	<p>Y disminución del Estado</p> <p>Lucha contra la pobreza</p>	<p>(Estrategia de reducción de la pobreza), Marco Integral de Desarrollo</p> <p>Enfoque holístico, renacimiento de la planificación integral</p>	<p>proyectos a favor de soporte presupuestario a sectores</p>	<p>Proyectos sociales</p>
<p>Neoestructuralismo</p>	<p>Aprovechar las potencialidades de la interdependencia y reforzar el rol del Estado</p>	<p>Fortalecimiento Institucional</p>	<p>Coordinación de la ayuda</p>	<p>Idem</p> <p>Fortalecimiento institucional</p>	<p>Idem</p>
<p>Desarrollo humano sostenible</p>	<p>Invertir en capacidades humanas y preservación de los recursos naturales</p>	<p>Políticas de fomento del desarrollo humano (salud, educación, derechos humanos...)</p> <p>Protección del medio ambiente (economía ambiental y ecológica)</p>	<p>Importante: concertación estratégica liderada por el Estado</p> <p>Compaginar la estabilidad macro, planificación ambiental, reducción de la pobreza y provisión de servicios básicos</p>	<p>Emergencia de la focalización en la reducción de la pobreza</p>	<p>Idem</p>
<p>Desarrollo local y rural</p>	<p>Movilización de los recursos locales y territoriales</p>	<p>Descentralización, diversificación productiva y creación de empleo endógeno, articulación institucional y social</p>	<p>Importancia a escala local: planificación Bottom-up participativa</p>	<p>Programas multisectoriales alrededor de estrategias locales</p> <p>Apoyo a la micro y pequeña empresa</p> <p>Desarrollo comunitario y desarrollo local (ONG)</p>	<p>Programas multisectoriales alrededor de estrategias locales</p> <p>Apoyo a la micro y pequeña empresa</p> <p>Desarrollo comunitario y desarrollo local (ONG)</p>

Fuente: Elaboración a partir de www.dpi.upv.es/nueva/tesis/tesis_ferrero.

1995-2000

2000

Esta planificación centralizada y de carácter nacional se debió en parte al llamado plan Marshall pero también a la aplicación de las teorías de la modernización (crecimiento por etapas, modelos de Lewis, de Harrod-Domar y los planteamientos de Chenery y Rodstein-Rodan o de industrialización por sustitución de importaciones) que implementaron algunos países latinoamericanos.

Es en los años sesenta cuando comienza a constatarse el fracaso de la planificación nacional centralizada. A partir del fracaso de dicho modelo de planificación central macroeconómica, emerge la planificación sectorial (focalizándose en aquellos sectores guía o clave o donde más se manifiesten obstáculos al desarrollo).²² Cobra impulso, el enfoque de proyectos que tienen como principal protagonista al Banco Mundial en los que comienza aplicarse técnicas complejas de programación de proyectos, práctica que se profundiza en los setenta.

La década de los setenta supone la consolidación definitiva del enfoque de proyectos como actividad fundamental de planificación, y por ende, en el instrumento principal de articulación de la ayuda de desarrollo. El propio ILPES (Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social) señalaba en 1980 que, en la mayoría de los países de América Latina, la planificación que se instrumentará se tendría que limitar a la formulación de proyectos y programas.

Ya en los años ochenta, se produce un cambio en la dirección de la ayuda internacional, consistente con el enfoque de la satisfacción de necesidades humanas básicas y que se le conoce como la focalización en grupo meta (atención a los sectores más pobres de la población). Esta orientación a problemas y grupos específicos plantea un enfoque integral en los proyectos y se concreta en nuevos enfoques de ayuda como los programas de desarrollo rural integrado (DRI), los programas de satisfacción de necesidades básicas y la asistencia a colectivos específicos inmersos en pobreza crónica.

Respecto del programa de satisfacción de las necesidades básicas que se desarrolló durante los años setenta, destacaron los trabajos de la Dag Hammarskjöld Foundation, como *¿Qué hacer? ¿Otro desarrollo?* (Hettne, B., 1990). A partir de aquí, sería el Banco Mundial quien tomase el protagonismo.

²² La focalización se centraría en el sector agrario como motor del desarrollo, y las estrategias de ayuda correspondientes (aumento de los rendimientos, mejora de semillas, etc.).

nismo de este enfoque (Chenery *et al.*, 1976), destacando las investigaciones dirigidas por Streeten, P. (1986).

En 1981, el Banco Mundial publica; «Lo primero es lo primero: satisfacer las necesidades humanas básicas de los países en desarrollo» (Streeten, P., 1986), donde se recoge el enfoque de las necesidades básicas y la experiencia de la institución en esta área.

Se orienta de esta manera la focalización de proyectos en infraestructuras y desarrollo industrial hacia proyectos multi-objetivos, de producción agropecuaria, desarrollo rural, nutrición, salud y educación, entre otros.

Paralelo a la extensión del pensamiento neoliberal, toman protagonismo creciente las intervenciones de la ONG como «sustitutivas» del Estado, convirtiéndose en un actor importante en el proceso de desarrollo. Estos organismos, que en décadas anteriores desarrollaban su actividad casi exclusivamente a través de donaciones y proyectos caritativos-asistenciales, comienzan a ejecutar proyectos de desarrollo a nivel comunitario en diferentes sectores (salud, educación, producción).

A partir del fracaso de los proyectos DRI²³ y de los modelos de planificación centralizados, Tow-down y tecnocráticos se introduce desde principios de ochenta la noción de proceso de aprendizaje y de la planificación participativa de abajo hacia arriba (bottom-up) como elementos centrales de las intervenciones de desarrollo, sean del alcance que representen.

Por parte del Banco Mundial (2001), se lanza el marco integral de desarrollo que supone en cierta medida un renacimiento institucional de la concepción integral de la planificación, recuperando una visión holística. El énfasis no está, sin embargo, en recuperar la planificación global multisectorial de los Planes Nacionales de Desarrollo de los sesenta, sino reconocer la complejidad de factores que influyen en las intervenciones y en la necesidad de actuación simultánea en todos los problemas y sectores. La planificación abandona su carácter prescriptivo-normativo y adopta una focalización en la gestión estratégica a partir de una definición objetivo.

²³ Aún cuando existen diversos enfoques y modalidades en las propuestas de estrategias DRI, se podría señalar que ellas tienen sus antecedentes más importantes y también sus principales soportes teóricos en la experiencia de desarrollo agrícola-cooperativo en Israel. En su concepción más amplia y comprensiva, una estrategia DRI constituye una propuesta y una modalidad de planificación regional que tiene su fundamento en una definición del concepto de región como un «cruce de funciones», por una parte entre los distintos niveles de planificación (desde el nacional al local) y, por otra parte, entre distintas disciplinas o sectores de planificación (Avila, H., 1988).

Una de las referencias básicas en la incorporación de la planificación estratégica²⁴ son los trabajos de la escuela estructuralista latinoamericana de planificación alrededor del ILPES (Lira, L., 2006; Marther, R., 2000; Wesner, E., Garnier, L. y Medina, J., 2000; Bonnefoy, J., 2006).

También, como se muestra en el cuadro 4 se encuentra la Teoría del Desarrollo Económico Local (DEL).²⁵ Dicha teoría se originó como respuesta al proceso de «desarrollo económico local», implementado por las autoridades de los Estados Unidos (EE.UU.) a mediados del siglo XX. Las disparidades en los grados de desarrollo entre las entidades federativas de los Estados Unidos originó que profesionales de diversas disciplinas y autoridades del sistema federal de dicho país realizaran una serie de actividades tales como la formación de instituciones, la formulación de recomendaciones, y la implementación de programas que condujeron a eliminar dichas disparidades e incrementar sostenidamente los niveles económicos de vida de los habitantes de cada estado de los Estados Unidos (Meyer, 1963 y Bingham y Mier, 1993).²⁶

El DEL debe potencializarse a partir de los seis triángulos que conforman el hexágono compuesto (Administración del proceso, grupos metas, factores de localización, sinergias y focalización de políticas, desarrollo sostenible y gobernabilidad): son estos seis factores los que determinan, el desarrollo económico de cualquier área geográfica específica.

Es el propio Porter, M. (1998) quien hace notar que la agrupación de estos factores determinará el nivel de competencia ligado al concepto de cluster.

«Es a partir del cluster que se puede competir con otras localizaciones basadas en un área geográfica y dicho agrupamiento o cluster es la fuente primaria de crecimiento y prosperidad del área» (Porter, M., 1998: 11).

²⁴ Los planteamientos esenciales de la planificación estratégica provienen del campo de la empresa privada, originarios de la Escuela de Negocios de Harvard en los ochenta y que son adaptados al desarrollo en sus elementos centrales (visión, misión, análisis interno y externo, estrategia, plan acción), enfatizando en el desarrollo la concertación y la participación.

²⁵ Las teorías del DEL tienen su origen en la práctica de los gobiernos locales, sobre todo en los países desarrollados. Así, desde sus inicios, el Estado, a través de sus entes gubernamentales (central, regional y local), ha tenido un papel central en el desarrollo económico local de los países desarrollados, en particular en los Estados Unidos.

²⁶ Cit. por Tello, M., 2006.

Es de destacar esta cita porque, como se explica en el cuadro 3, las políticas públicas deben gestar externalidades; proveer de bienes públicos; garantizar derechos de propiedad intelectual y física; regular el sector financiero; promover relaciones económicas externas; eliminar distorsiones económicas y mantener un marco legal garante del orden público que viabilice una política regional que active el potencial endógeno. Todos estos elementos son los que deben integrar el desarrollo del cluster y son los que inciden en el DEL a través de los siguientes items:

- Generación de externalidades,
- La explotación de las economías de aglomeración,
- El ambiente y proceso de innovación,
- Las relaciones de cooperación, interrelaciones y coordinaciones entre empresas que conforman el clusters,
- La rivalidad entre firmas, y
- El sendero de la dependencia tecnológica.

Se supone que, de acuerdo con la orientación de la política económica local y los factores socioeconómicos que integran el DEL, el cluster provocará efectos de *suma no cero*, es decir, los beneficios de las localidades donde se encuentre el cluster contribuyen al crecimiento del país. Sin embargo, estas sinergias positivas que auspician desarrollo en los países centrales no se muestran para los países periféricos pues, como se explica más adelante (ver estudios de caso), el tipo de agrupamiento industrial, empresa red, subcontratación y clusters que se desarrollan en los países periféricos, es a través de una especie de enclave de filiales de corporaciones transnacionales, las cuales desarrollan una sinergia exógena en el país y/o región receptora. Es decir que el agrupamiento industrial característico de los países centrales se inserta y se expresa en forma de modelo híbrido en los países llamados periféricos.

La propia CEPAL, a través del trabajo paralelo de Sunkel, O. (1991), propone un modelo desde dentro. Se plantea, desde este punto de vista, un proceso de industrialización en torno a un proceso endógeno de acumulación y de generación de progreso técnico; donde el papel del Estado es decisivo más allá de sus funciones clásicas.

Por otra parte, e independientemente lo que refleja el cuadro 4, se sostiene que la noción de desarrollo regional, asociada a los modelos de «planificación regional del desarrollo», se ha desarrollado con un recorrido bastante

cíclico y con posiciones encontradas de coyuntura política (Boisier, S., 1993). Sin embargo, dichos modelos ensayados (Mattos, C., 1998) no han sido capaces de lograr su objetivo pues se han limitado a la etapa de diseño o representan una teoría en búsqueda de una práctica (Boisier, S., 1981). Las principales razones señaladas para este fracaso pueden sintetizarse en:

- Desarrollo de modelos trasplantados desde situaciones muy disímiles a las latinoamericanas, sin la suficiente consideración de las realidades económicas, sociales, políticas e institucionales o, de otra forma, estructuras económicas, sociales, políticas e institucionales poco adecuadas a los planteamientos teóricos y supuestos de los modelos;
- Dificultades para transitar de la formulación de objetivos de tipo general a los específicos y, más aún, para definir instrumentos de evaluación y control;
- Falta de relación entre los objetivos, la estrategia y su base teórica;
- Falta de capacidad real de la estrategia para orientar la acción de las instituciones involucradas y la coordinación entre ellas; y
- Carencia de un auténtico compromiso político por impulsar las transformaciones necesarias para el éxito del proceso (Belmar, A., 1993).

Es a partir de aquí que tendríamos que hablar en el tenor que lo hace Boisier, S. (1998), de por qué se habla de un distinto modelo de desarrollo regional a partir de las potencialidades con las que cuenta cada localidad o región. En dicho artículo de Boisier, que es muy sugerente en su título, se habla del fracaso, ambigüedad y escasez para revertir o reducir de alguna forma, por parte del gobierno central, la lógica del capital de tender a la hiperconcentración demográfica y económica del territorio, de la reducción de las disparidades territoriales en el nivel de vida de los habitantes, de la reducción del acendrado centralismo institucional. Se menciona que hablar de un desarrollo territorial más homogéneo en términos de niveles de vida y de inercias crecientes en el aumento del crecimiento económico que deben experimentar las regiones por igual, es sólo en determinadas regiones o nodos urbanos donde se establecen dichas condiciones primigenias para poder hablar de «regiones ganadoras».

En otras palabras, si se puede hablar de «modelos reales» de desarrollo regional o territorial en un sentido más amplio, se han construido sobre la base de tres procesos: a) la regionalización de los países; b) la descentraliza-

ción de los sistemas decisionales públicos y privados, y c) el desarrollo mismo de las regiones a partir del proceso de descentralización.

Del primero de estos procesos se puede hablar como de un fracaso casi total; del segundo se puede decir que aún no logra configurarse y que la cultura centralista todavía domina en la América Latina y, del tercero, cabe anotar su rareza y escasez (Boisier, S., 1998).

La evolución de las políticas regionales, después del período pos-bélico, pueden ser clasificadas en momentos históricos: la primera, de *intervención activa* del Estado central para reducir las disparidades regionales, entre los años cincuenta y los setenta; por otra parte, una segunda, del decenio de los ochenta hasta la actualidad, en la que el Estado central se repliega como consecuencia de la crisis fiscal, dando lugar a un relativo protagonismo en la toma de decisiones, por parte de las localidades y regiones.

En la fase activista, los instrumentos centrales de promoción eran los polos de desarrollo (inspirados en las teorías de Perroux); el desarrollo integral de regiones con características biogeográficas o socioeconómicas especiales (Tennessee Valley Authority en Estados Unidos y la Cassa per il Mezzogiorno en el sur de Italia) y la planeación comprensiva de territorio (el *aménagement du territoire* en Francia). Se agregan, a este repertorio, inversiones directas del Estado a través del establecimiento de empresas públicas en las regiones y políticas redistributivas del gasto público con criterio inter-regional.

Por su parte, los instrumentos propios de la segunda fase tienen un carácter más selectivo y empresarial y se orientan a crear las condiciones de infraestructura y calificación laboral necesarias para que las propias regiones asuman la responsabilidad de promover su desarrollo. A este efecto, se delegan funciones de promoción económica a instituciones de orden regional y local (Cuadrado, R., 1995).

La crisis mundial de los años setenta y el agotamiento de la estrategia de sustitución de importaciones determinaron, en América Latina, el inicio de dos procesos interrelacionados: a) la desvalorización de la planeación y la promoción de sus políticas regionales, y b) el llevar a cabo la descentralización para aligerar, al Estado nacional, de las responsabilidades que éste ya no podía cumplir debido a la insuficiencia de recursos fiscales (Moncayo, E., 2002).²⁷

²⁷ A partir de aquí, se sigue a Moncayo, E., 2002.

Si bien es la línea de la descentralización en la que menos se ha avanzado, es indudable que los espacios abiertos por el empoderamiento político y fiscal de las autoridades subnacionales ha sido aprovechado por éstas para emprender iniciativas propias de impulso de sus economías.

Esta circunstancia, combinada con una revalorización de los componentes territoriales del desarrollo Ilpes/CEPAL (2000), ha inducido a la aparición, desde los años noventa, de una nueva gama de políticas regionales de características muy similares a las de Europa y Estados Unidos.

En dicha revalorización han incidido varios factores. En primer lugar, la globalización ha puesto en evidencia que, si la economía funciona con la lógica de los modelos de crecimiento endógeno y la Nueva Geografía Económica, el crecimiento se concentra acumulativamente en las regiones con mayores ventajas competitivas (áreas metropolitanas) y en las que disponen de recursos exportables. En algunos casos, vía los acuerdos de integración? también se dinamizan las áreas de frontera. Éstas son las regiones *ganadoras* que se conectan con la economía mundial a través de las inversiones en los servicios avanzados (en el primer caso) y las exportaciones (en el segundo). En agudo contraste quedan las regiones *perdedoras*, marginadas de los nuevos circuitos económicos internacionales y de los propios mercados nacionales a los cuales pertenecen; con el agravante de que las políticas sectoriales orientadas a la competitividad internacional pueden reforzar las tendencias concentradoras.

Un claro ejemplo de lo anterior, es la repolarización de la economía brasileña y el desgarramiento entre los estados de la frontera norte de México, completamente integradas a la economía estadounidense vía TLCAN; y los estados del sur (Chiapas, Oaxaca y Guerrero) con niveles de ingreso equivalentes a un quinto de los que tienen los primeros.

Aquí cabría re-conceptualizar el escenario fuertemente selectivo al que hace referencia Dollfus (1997),²⁸ donde el campo de articulación global-local asume un posicionamiento selectivo y estratégico en un grupo de ciudades-regiones que operan como motores de la glocalización y configuran una red de archipiélagos inmersos en un océano de centros territoriales subalternos y deprimidos.

²⁸ Cit. por Ramiro, V., 2001.

Como sostiene Lázaro, L. (1999), en el ámbito político no falta quien argumente que la globalidad acarrea tantos perdedores que las demandas de centralización aumenten; es decir, aumentará el papel de las metrópolis que concentrarán más poder económico y capacidad innovadora. Desde un punto de vista dialéctico, unos ven expectativas y posibilidades para que los territorios emergentes se desarrollen (siempre y cuando se adopten las estrategias adecuadas) mientras que, para otros, como en nuestro caso, nos mostramos muy pesimistas y críticos de que las regiones perdedoras reviertan su situación desfavorable en el escenario mundial.

CONCLUSIONES

Se ha analizado cómo el quehacer de las políticas regionales encuentra sus limitantes a partir del marco teórico que las respalda y de qué forma éstas han tenido un efecto catalizador muy restringido al enclave o polo de crecimiento, mostrando eficacia en ahondar los efectos dualizadores de la sociedad ya puestos de manifiesto en las teorías estructuralistas del desarrollo o de intervenciones a través de proyectos aislados que, individualmente, pueden ser evaluados como «buenos» porque tiene retornos altos, pero que tienen muy escaso impacto en términos de desarrollo.

Se ha explicado cómo las teorías sobre crecimiento económico que parten de supuestos diferentes (rendimientos crecientes de factores productivos, economías de acumulación, tecnologías que no se comparten ni uniforme ni gratuitamente) descubren causas de divergencias, más de que convergencia, en los procesos de integración entre desiguales.

Las causas de la divergencia, aunque ha sido ya analizados en el contenido del trabajo, vale la pena enumerarlos: 1) la institucionalización de la invención científica da lugar a un proceso de retroalimentación del avance tecnológico, lo que se conoce como la endogenización del proceso de generación de conocimiento científico-tecnológico; 2) las implicaciones favorables para los países avanzados (regiones ganadoras) de las economías de escala, y 3) la complementariedad en la combinación de los factores productivos refuerza su concentración en espacios privilegiados con implicaciones adversas para las regiones más retardadas debido a las condiciones bajo las que se desenvuelve la economía internacional.

Si las tendencias apuntan a un mayor ensanchamiento de las divergencias inter-regionales e intra-regionales en las dimensiones (mundial, nacional y local), entonces se justifica la institucionalización de políticas públicas regionales idóneas que apunten a contrarrestar los efectos de la divergencia.

II. Metodología para construir una región con carácter paramétrico, regional y territorial con un significado económico

El presente capítulo desarrolla los distintos conceptos de región para, posteriormente operacionalizar o acotar el significado económico que adquiere una región en sus cuatro escalas: mundial, nacional, regional y local. En las siguientes páginas, se ahonda en la discusión teórico-conceptual que es fundamental para delimitar las diferencias epistemológicas entre la abundancia y diversidad de enfoques en los estudios que hay sobre el significado complejo de región, donde al término región le concurren varios significados a partir de premisas y supuestos específicos. Uno de los objetivos de la investigación consiste en delimitar las diferencias entre uno y otro concepto y ver la forma en que éstos han sido utilizados para la edificación de estrategias de políticas públicas con un carácter regional.

La justificante de abordar, dirimir y acotar la metodología teórica-conceptual del objeto de estudio propuesto es que este apartado permitirá tender el puente para analizar la importancia económica que cobran las regiones y los territorios como sujetos activos de su propio desarrollo glocal.

El propósito de este capítulo, es no quedarse en una simple discusión semántica; el interés central es el de ubicar cada concepto dentro del contexto ideológico en que es expresado por sus diversos expositores y redefinir las categorías que sean compatibles con el enfoque que expondremos.

De antemano cabe decir en forma preliminar, que la definición de espacio económico¹ y región se debate en medio de una polémica inagotable en-

¹ El espacio económico, desde los primeros teóricos de la localización, se concibe también como campo de fuerzas económicas entre unidades económicas, dentro de las cuales actúan polos económicos como centros de atracción y repulsión. El espacio económico argumentaba Perroux, F. (1965), rebasa las fronteras nacionales y generalmente no coincide ni con el espacio territorial

tre disciplinas y enfoques epistemológicos. Se retomarán las disquisiciones argumentativas más representativas que debaten la metodología del objeto de estudio² propuesto.

La estructura de este capítulo se divide en dos apartados:

1. Consideraciones metodológicas para la especificación de una región como objeto de estudio económico.
2. Aspectos conceptuales de los tipos de región propuestos por enfoques que abordan lo regional.

CONSIDERACIONES METODOLÓGICAS PARA LA ESPECIFICACIÓN DE UNA REGIÓN COMO OBJETO DE ESTUDIO ECONÓMICO

Este apartado destacará el significado de región como un concepto relativo de carácter epistémico; esto es, al haber una diversidad de posiciones teóricas contrapuestas en la perspectiva regional, la noción de región se hace bastante flexible o elástica, es decir, el abordaje que se adopte para estudiar el concepto de región dependerá exclusivamente del interés del sujeto cognoscente. Es más, se sostiene, epistemológicamente que el objeto de región debe surgir del sujeto mismo cuando, en el curso de la experiencia, el interés del sujeto se enfoca hacia aspectos particulares del mundo.

Por otra parte, se reconoce que no existe una concepción unívoca de región, sino que está sujeta al planteamiento teórico general del investigador, al problema específico que trata de resolver y, por consiguiente, a la actitud metodológica adoptada (Fábregas, A., 1992).

En este punto, destacan Bryran, R. (1980) y Rofman, A. (s/f). El primero señala que el concepto de región no puede utilizarse estáticamente, sino que es un concepto dinámico, cuya conceptualización va a diferir dependiendo del período histórico al que uno quiera circunscribirse. Rofman, aborda el concepto de región como forma específica de configuración, esto es que

ni con el del país en su conjunto. Por esto, se considera que no es posible hablar de espacio económico; si no se hace referencia al conjunto o red de localizaciones en una geografía dada (Asuad, N., 2001).

² Cada objeto de investigación está condicionado por la naturaleza de la acotación observacional que todo problema exige.

la región tiene un determinado carácter, dependiendo de su formación económica y social vigente, en el momento histórico que se escoge.

«En cada investigación o análisis de lo regional y de lo local está implícita la necesidad de crear, de construir y de mostrar —con un acervo empírico suficiente— la existencia de una región. Por eso, es que las regiones, son hipotéticas por comprobar» (Manheim, K., 1987).

Es decir, si las regiones son hipotéticas por demostrar Van Young (1991), se reconoce que no existe una concepción unívoca de región, sino que está sujeta al planteamiento teórico general del investigador, al problema específico que trata de resolver y, por consiguiente, a la actitud metodológica adoptada. La tarea consistirá, entonces, en definir la región de acuerdo con su objeto de estudio (cultural, educativo, poder, asistencia social y hospitalaria, transnacionalización, etc.).

En otros términos, y como lo explica Cuervo, L. (2003), el abordaje del concepto de región enfrenta problemas epistemológicos y metodológicos semejantes a los confrontados por las nociones de espacio, espacio social, ciudad y territorio. Se trata de ideas nutridas por aproximaciones múltiples en donde el acuerdo y la síntesis parecen inalcanzables. Una de las razones que explica esta diversidad de acepciones y aproximaciones se relaciona con el hecho de ser conceptos elaborados desde múltiples disciplinas y en donde es difícil encontrar o establecer la preeminencia de alguna.

Es así como las definiciones asignadas al concepto de región se caracterizan por su polisemia, polivalencia y multi-escalaridad. El concepto de región ha sido y es debatido en una multiplicidad de discusiones teóricas que pueden ser confrontados desde los más variados ángulos académicos. Destaca la definición de Hilhort (1981), quien respondía, asimismo, diciendo que la región era probablemente una construcción mental más que una realidad objetivo o la propia definición de Van Young, E. (1991): «las regiones son como el amor —difíciles de describir—, pero las conocemos cuando las vemos».

En los términos a los que se refiere Buzai, G. (1993), en el primer período paradigmático de la «geografía regional» de principios del siglo XX, no se ha podido llegar a un acuerdo —mundialmente aceptado— acerca del concepto de región como estudio unificador de la geografía. Como se ha dicho, el problema inicial ha sido ontológico, pues para algunos, y sobre todo para

los geógrafos, la región existía y era precedente a la mirada del geógrafo; para otros, habría que construirla.

Aquí se admite y en el mismo tenor que lo realiza Buzai, G. (1993), se reconoce que las regiones eran «fragmentos de tierra» para los cuales se utilizaba una gran dosis de arbitrariedad al determinar sus límites en el espacio, por lo que de alguna forma se «comienza a dejar en desuso el concepto de «región» para suplantarlo por el de «área». El método regional, entonces estaría determinado por aquellos procedimientos intelectuales precisos para la construcción de áreas y como las áreas podrían ser estudiadas por las diferentes ciencias, la geografía debía definirse por un método, no por su objeto.³

En otras palabras, las regiones y «áreas» se construían a través de técnicas cuantitativas que aplicaban procedimientos clasificatorios, la región como tipología espacial. Independientemente del tipo de región de que se esté hablando, y que más adelante se tendrá que explicar con mayor precisión, de las numerosas definiciones que existen hoy en día acerca del concepto de región, predomina el criterio de unidad formal y homogénea.⁴

Es a partir de estos argumentos, donde cabe la propuesta hecha en este trabajo y que consiste en que la región de antemano es un concepto paramétrico; por qué éste viene a responder a las necesidades de singularizar, tipificar, clasificar, distinguir una variable del resto. En este caso, la variable es el territorio y el carácter de singularidad lo da la comunidad humana asentada en él (Rionda, J., 2006).

Es decir, se construye una región bajo un criterio común que, por otra parte es homogéneo. Si se habla de regiones de bajo nivel de crecimiento económico, entonces las regiones que se geo-referencien a este rasgo, comparten un carácter en común que les hace homogénea, por ejemplo se trate de alto, medio o bajo grado de crecimiento económico.

Asimismo, no se debe de perder de cuenta que el cambio de parámetro, aun se trate de la misma variable o unidad de estudio, necesariamente se

³ El método geográfico para la construcción de áreas se basó en el análisis espacial de asociaciones desde un punto de vista cualitativo: un procedimiento combinatorio de superposición cartográfica que, conforme se iban asociando mayor cantidad de variables, se definían espacialmente áreas más pequeñas hasta llegar al sitio.

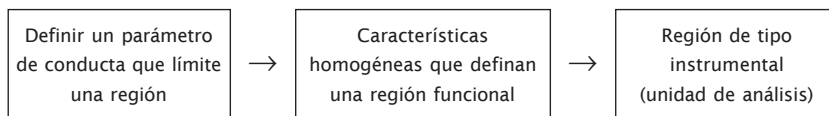
⁴ Región homogénea es un espacio geográfico continuo en el que cada unidad que lo integra posee características lo más semejantes posibles entre sí. Este tipo de región presenta sus elementos naturales, físicos, demográficos, de poblamiento y económicos muy similares en todo su territorio.

afecta. Si por decir; el nivel de ingreso entre regiones del mundo consideramos en un primer nivel alto, medio y bajo, y en un ulterior trabajo se amplía el criterio a alto, medio alto, medio, medio bajo y bajo, necesariamente el resultado es una georreferencia que genera regionalizaciones distintas. Un ejemplo que ilustra el concepto, es la tipicación de regiones o países de acuerdo con el nivel de ingresos per cápita que cada una genera y que son clasificadas y/o agrupadas acorde al nivel de ingresos.⁵

Así, de una innumerable cantidad de formas se puede regionalizar bajo los parámetros de las variables sociales y económicas que deseamos. No obstante, la región es no sólo un criterio paramétrico, sino también territorial; esto es geográfico. La cuestión radica, primeramente, en construir una hipótesis; es decir, establecer el parámetro⁶ que permita la clasificación georreferencial del tipo de región que se quiere proponer y luego detallar las propuestas para definir cualitativamente lo que debe ser una región a partir del propio interés del investigador.

El esquema 1 ilustra la estrategia metodológica para construir región:

Esquema 1



Como se muestra en el esquema 1, el proceso entre región paramétrica y región geográfica se sigue al concepto de región, que debe ser de tipo instrumental y que permita identificar los problemas que presenten las regiones

⁵ Las caracterizaciones para regionalizaciones pueden ser múltiples: pueden deberse a criterios de pobreza económico social; tendencias electorales partidistas por nivel de ingreso; clasificación de regiones por desarrollar potencialidades altas, medias o bajas para llegar a un desarrollo sostenido; regiones receptoras de remesas incluyendo emigraciones de su población, etc.

⁶ Boudeville, en su famosa tipología de las regiones como homogéneas, polarizadas o planeadas, quiso demostrar las tres perspectivas posibles para la contemplación de la región: considerada como un grupo de lugares unidos por el criterio de homogeneidad de su carácter básico (esto es lo que ocurre, por ejemplo, cuando hablamos de una región agrícola, o de una región rica); como un conjunto de lugares polarizados alrededor de un centro de toma de decisiones y de iniciativas de alto nivel (la región de Londres o de París); o bien, por último, como la aceptación común de un plan global. Cit. por Kuklinski, A. (1985).

(infraestructura física insuficiente y calidad de la misma, mejora del medio ambiente, subempleo, migración, localización espacial de los negocios, marginación, etc). Esta visión instrumental para utilizar la región⁷ como unidad de análisis tendrá como cometido diseñar una estrategia de política pública, con carácter espacial, que promueva la reactivación económica de una región o, en todo caso que trate de aminorar las divergencias inter e intra regiones.⁸

Siendo más explícito, la construcción de una región se origina a partir de una primera concepción abstracta que hace referencia a una variable que defina su carácter paramétrico y en cuyo interior existen rasgos de homogeneidad (región hospitalaria, región de especialización económica, región transnacionalizada, etc.). La segunda significación de región es la objetiva o concreta material y se utiliza con fines de otorgarle elementos generales a la región, pero también destacando sus rasgos de singularidad ex profeso que caracterice y dinamice su geo-referencia. Reinterpretando a Mombelli, P. (2005) respecto de la cuestión geo-referencial, el concepto de región no puede construirse con base en una sola dimensión, ni tampoco es un concepto inmutable, inamovible, sino todo lo contrario: se trata de un término con carácter de origen histórico.

El término de región con su connotación geo-referencial es uno de los conceptos en el que concurren varios significados a partir de las premisas y supuestos específicos. Para la geografía económica, la región es una unidad geo-referencial de análisis (Doreen, M., 1990); para la economía, es la «especialización» de una relación económica (Van, Y., 1985); para los planificadores regionales, es un espacio de aplicación de estrategias de ordenamiento territorial (Kuklinsky, A., 1981); para la historia es, en primer lugar, una construcción histórica.

⁷ «Región» viene de regire (en latín gobernar) y en ningún caso, es más correcto usar la palabra para tipificar zonas donde el principal objetivo consiste en conocer para actuar mejor, es decir, para dirigir el futuro región.

⁸ «Desde un punto de vista puramente geográfico es posible distinguir dos tipos básicos de políticas regionales: 1) las que están dirigidas a fomentar el desarrollo de regiones específicas a nivel subnacional, y 2) las que buscan propiciar la redistribución territorial de las actividades económicas, usualmente con propósitos de descentralización. La instrumentación de las primeras se hace por lo general a través de programas y proyectos de desarrollo orientados a una región o zona determinada, mientras que en el otro caso se hace típicamente mediante esquemas de incentivos y/o desincentivos para favorecer la localización de actividades de acuerdo con prioridades preestablecidas» (Palacios, J., 1989 y 1993).

Para englobar lo que se ha explicado hasta ahora, los conceptos de espacio, territorio y región no son categorías absolutas, neutras, ni desprovistas de contenido; por el contrario, el territorio y la región son expresiones de la espacialización del poder y de las relaciones de cooperación o conflicto que de ella se derivan. La importancia del asunto es que la territorialidad, como lo explica Montañés, G. (1997), regionaliza el territorio, es decir, lo delimita en divisiones espacio-temporales de actividad. Es esa diferenciación regional la que constituye el escenario del regionalismo, expresión dinámica del poder entre regiones.⁹

Ahora bien, para fortalecer la idea desde la perspectiva de la economía regional,¹⁰ es necesario retomar a Boisier, S. (1993) quien dice que el funcionamiento de cualquier sistema económico tiene que ver con el «estilo» de desarrollo (patrón de acumulación),¹¹ que el sistema adopta un determinado lugar y momento. Precisamente, un determinado «estilo», o una sucesión de ellos, se manifiesta territorialmente en dos procesos que se retroalimentan, como se explica a continuación:

⁹ Bassols hace un análisis de los criterios utilizados por el Estado mexicano desde el siglo pasado para delimitar las regiones del país, ya que sostiene que cada modelo socioeconómico genera un correspondiente modelo espacial y territorial. En el caso de México, el modelo espacial vigente se forjó a partir de 1940. Expone un primer momento, la regionalización de México se basó en las características naturales de sus regiones y posteriormente, se ha ido incluyendo como criterio de delimitación de cada uno de ellos para las actividades socioeconómicas propias. Así, la región empieza a entenderse oficialmente como espacio de intervención estatal, criterio válido hasta la actualidad. En este momento, se manejan diferentes criterios para la regionalización del país, tomando algunas variables como las siguientes: niveles de vida, Producto Interno Bruto, población económicamente activa y derramas económicas. Así, se han elaborado varias regionalizaciones socioeconómicas, por ejemplo, para definir criterios de asignación de los salarios mínimos y por zona económica, en las que muchas ocasiones han quedado aglutinadas en regiones (Bassols, B., 1990).

¹⁰ El análisis económico regional, además de tiempo, incluye el espacio o territorio en el que se realiza la producción, distribución y consumo; de aquí que se asuma el espacio como una dimensión fundamental para la explicación del comportamiento de la economía (Asuad, S., 2001).

¹¹ ¿De qué depende y cuáles son los factores que hacen que una región adopte un «estilo o patrón de acumulación», para que responda a patrones ligados a una industria mundial? Cuando hablamos de estilo o nuevo patrón de acumulación», nos referimos al cambio que se da entre un patrón de industrialización que tenía como eje la política de sustitución de importaciones, en que la intervención del Estado estaba en todos los órdenes económicos y definía pautas de desarrollo industrial, a un nuevo estilo de desarrollo que inicia en los años ochenta y que se caracteriza por una política neoliberal en que el Estado ha dejado de desempeñar muchas funciones económicas, pasando a ser una instancia de promoción de las iniciativas empresariales, sobre todo la de capitales extranjeros.

Primero, se produce un proceso de diferenciación regional mediante el cual, las diferentes regiones comienzan a delimitarse y a consolidarse en el territorio nacional, asumen funciones específicas, diferentes entre sí, que conducen a una especialización regional al modo de reproducción, incorporando el «estilo». Segundo, esta misma diferenciación espacial permite la aparición de una determinada articulación entre tales regiones que usualmente, pero no de modo inexorable, estará asignada por las características de una relación jerárquicamente ordenada de dominación y dependencia. Estos dos procesos dibujan una organización regional, en gran medida más funcional a los intereses agregados de todo el sistema, que a los intereses específicos de cada región.

En otras palabras, lo local no se explica por sí mismo, ni tampoco lo global; ambos elementos desarrollan una dialéctica que se hace discursiva: pensar globalmente y actuar localmente. Para unos, el actual escenario de competitividad ofrece a los territorios capaces de organizarse nuevas oportunidades y múltiples formas de inserción en la globalidad, hasta el punto de haber inventado la rara palabra «*glocalización*», algo así como la traslación del eslogan publicitario que dice «inversión local con información global». Otros, por el contrario, piensan que la globalidad, máxima expresión actual de la integración de los mercados, sobre todo de los financieros, aumentará el papel de las metrópolis, que concentrarán más poder económico y capacidad innovadora.

En términos generales, la *construcción de región que se propone* consiste en que cada sociedad organiza su espacio y le imprime una forma específica de configuración. Sin embargo, aunque los diferentes subsistemas o regiones se diferencian por el tipo de variante que acusen de la formación social en cuestión, estas formaciones sociales propias dependerán de las características y condicionantes económicas que desarrolle tanto el modelo nacional como internacional.

Pero, como ya se analizó, si la región es un concepto heurístico, y su conceptualización debe partir del sujeto cognoscente, la definición práctica que se propone consistirá en interrelacionar cuatro instancias: (empresas transnacionales,¹² estado nacional, estado local o estatal y la dinámica de la eco-

¹² Existe una plena sincronía entre el interés de las empresas transnacionales para fortalecer sus propios agrupamientos industriales y la de los Estados-nación que propician condiciones

nomía mundial).

Estas cuatro instancias aplicadas vendrían a ser ilustrativo, pues definirían y configurarían espacialmente a la región, en función de las interrelaciones entre estas instancias. Se propone también que, para abarcar integralmente el concepto de región, se le integren tres dimensiones que interactúan: local, nacional e internacional y que, a final de cuentas, es donde se concretizan las estrategias de las cuatro instancias aludidas.

Ahora bien, y siendo más puntual para explicar nuestro objeto de estudio en torno al concepto de región, cabría preguntarse, ¿cómo analizar una situación local en un contexto global (economía mundial)?

Para abordar esta problemática, deberemos ser lo suficientemente cautos para no explicar la realidad económica de la región sólo a partir del desempeño de la economía nacional en la cual está inmersa, sino tomando en cuenta también, que su dinámica económica interna es arrastrada por los cambios que se registran en el entorno internacional.

De ahí que las regiones se han convertido no sólo en subpartes del espacio nacional, sino en unidades del espacio internacional. El ejemplo de esto es que comparaciones de costos, salarios y condiciones de trabajo han de ser no solamente local o regional sino también internacional.

Para comprender la interacción entre los niveles regional, nacional e internacional, se partirá de cuatro instancias que interactúan conjuntamente: empresas transnacionales (empresas líderes que se agrupan en redes); Estado nacional, que se encarga de extender a todo el ámbito territorial el «estilo de desarrollo»; Estado local o estatal, quien se adapta a las exigencias nacionales adecuándolas a las propias particularidades regionales; y Economía Mundial,¹³ la que exige a los Estados-nación, favorecer el despliegue de la

favorables para el desarrollo de agrupamientos industriales de creciente competitividad internacional; en última instancia, la misión o compromiso del Estado nacional o estatal es la de promover un espacio fértil para segmentos industriales competitivos internacionales.

¹³ La economía mundial es un concepto abstracto. El Sistema Monetario Internacional (SMI) y la División Internacional del Trabajo (DIT) dan a este concepto la realidad efectiva de los Estados-nación y de los intercambios entre las economías nacionales. La determinación que ejerce la economía mundial sobre las economías nacionales y la que ejercen las economías centrales sobre las economías periféricas, sólo pueden realizarse mediante la modificación de las reglas de funcionamiento tanto del SMI como de la DIT. De ahí, es posible deducir algo fundamental: que las estrategias por las cuales pueden optar los Estados-nación para la formulación de sus políticas económicas, están definidas por coacciones que se hacen sentir sobre los Estados a través del SMI y de la DIT.

acumulación del capital.

Ahora bien ¿qué relación podemos encontrar entre la economía mundial constituida y la naturaleza de clase de los Estados periféricos? Al respecto, Salama, P. y Mathias, G. (1983) señalan:

«Los Estados periféricos no pueden escapar a la determinación fundamental que les es dada por la economía mundial: ser el lugar en el cual se cristaliza la necesidad de reproducir el capital a la escala internacional. El lugar de difusión de las relaciones mercantiles y capitalistas, necesaria a la realización de división internacional del trabajo —y del Sistema Monetario Internacional, esto es la economía mundial por definición—» (Salama y Mathias, 1983: 36).

En otras palabras, las políticas de los gobiernos están cada vez más interconectadas y sometidas, a las decisiones del Fondo Monetario Internacional y de la Organización Mundial de Comercio. Este es un fenómeno que los analistas definen como un régimen de control internacional, poniendo en tela de juicio, la «autonomía efectiva del Estado nacional».

Sobre este punto, Castells, M. (1998) señala que se ha pasado de un Estado-nación, a un «Estado-red», constituido por una serie de relaciones, red de relaciones entre Estados naciones, instituciones supranacionales, incluyendo a los entes locales y regionales, que también poseen capacidad creciente de gestión. Es decir, el ejercicio de la política pasa cada vez más por una continua interacción, en ocasiones negociada y en otra conflictiva, entre esos distintos niveles de instituciones estatales que forman el Estado-red.

En cierta medida, el Estado-red se inspira en el liderazgo ejercido por las empresas transnacionales, cuyo accionar en una economía informacional, como lo menciona Castells, está cada vez más determinado por la interacción compleja entre instituciones políticas con bases históricas y los agentes económicos (transnacionales) cada vez más globalizados.

De aquí se asume, por principio, que la globalización no es más que un eufemismo, para hablar de la transnacionalización de la economía; por lo que el concepto de globalización es la expansión sin límites de las corporaciones de la economía mundial hacia un espacio que le permita expandir su proceso productivo, comercial o financiero.

La también llamada reestructuración industrial, consistente en cambiar los sistemas tradicionales de producción por un sistema flexible, se debe

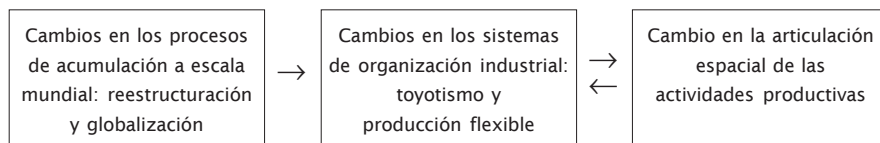
gracias a las actividades que desarrollan las empresas transnacionales, las cuales incorporan cada vez mayor conocimiento e información, así como integración horizontal y vertical, alianzas estratégicas, comercio intrafirma y multilocalización productiva, que se combina con una fragmentación y reintegración espacial por medio de la internacionalización de los procesos productivos.

Esta estrategia de reestructuración industrial de las empresas, opera a través del esquema de subcontratación, trasladando parte del proceso productivo a otros países en busca de costos más bajos (cercanía geográfica, mano de obra barata, condiciones excepcionales para maniobrar en el país receptor, etc.).

Si bien son las empresas transnacionales las organizaciones más influyentes en los procesos actuales de globalización, la verdad es que no son los únicos promotores. Los gobiernos y los organismos mundiales también desempeñan un papel relevante en la toma de decisiones que afectan al entorno económico mundial. Por ejemplo, la decisión del Fondo Monetario Internacional de restringir la liquidez de los países endeudados, prácticamente se convierte en un promotor de la inversión extranjera y, por tanto, de una «mayor globalización» de los mercados de capital en el mundo.

Como lo explica Coq, D. (2004), aunque la heterogeneidad de las explicaciones es muy grande, la mayoría de las aportaciones tienen una serie de puntos comunes. Puede afirmarse que los autores siguen total o parcialmen-

Esquema 2
Los impactos territoriales de la globalización



te, de forma más clara o de forma latente, el siguiente esquema.

El esquema 2 nos indica que las transformaciones en la forma de organizar la producción tienen un efecto sobre la distribución de la actividad económica a lo largo del territorio. Es decir, las dinámicas territoriales observables pueden explicarse a partir de las transformaciones inducidas sobre los

sistemas de organización industrial por los procesos de reestructuración.

Coq, D. (2004), explica de manera precisa las posiciones teóricas. Por otro lado, no todos los autores confieren la misma importancia a los distintos elementos presentes en el esquema 1. Para algunos, es fundamental la influencia de los procesos globales sobre las dinámicas concretas de los territorios.¹⁴ Para otros, el énfasis fundamental hay que ponerlo en la transformación de los sistemas de organización industrial.¹⁵ Por último, hay quienes¹⁶ consideran que la transformación de los sistemas de organización industrial es inseparable de los elementos de naturaleza sociológica que regulan el funcionamiento de los diferentes territorios.

Sin embargo, si se tuviera que elegir un criterio para clasificar las múltiples aportaciones, resaltan dos tipos de aproximaciones. Por un lado, se encuentran aquéllas que consideran que las nuevas formas tomadas por los procesos de acumulación de capital favorecen básicamente al capital transnacional. Por tanto, es el comportamiento de éste el que cada vez, en mayor medida, explica la dinámica espacial de las economías contemporáneas. El hecho de que la actividad de determinadas industrias y sectores esté cada vez más concentrada en unas pocas organizaciones, supone que éstas tienen una mayor capacidad de condicionar la distribución de la actividad productiva a escala mundial. Por ello, para entender el papel de los territorios o, mejor, de las regiones, es fundamental conocer la dinámica inducida por estas grandes organizaciones empresariales.

El otro grupo de autores opina que los cambios en los sistemas de acumulación a escala mundial abren nuevas posibilidades de desarrollo de sistemas productivos basados en las Pequeñas y Medianas Empresas. Para estos autores, la reestructuración es, por tanto, más una oportunidad que una amenaza. En esta aproximación teórica, el territorio tiene una centralidad casi absoluta para explicar los procesos en curso. Sólo a partir del análisis de las formas de cooperación y creación de redes de Pymes en los diversos sistemas productivos locales, es posible la comprensión de la dinámica territorial

¹⁴ Esta línea de razonamiento es la sostenida por Veltz, P. (1995).

¹⁵ Esta línea de trabajo dominante se encuentra en las obras como Organización Industrial y Territorio de Caravaca, I. y Méndez, R. (1996).

¹⁶ Esta es la aproximación dominante en la mayor parte de la literatura, desde la tradicional aproximación de los distritos industriales hasta la mayoría de los desarrollos de la Escuela Californiana (Storper, M., 1995; Bagnasco, A., 2000 y Becattini, G., 1979).

del capitalismo contemporáneo.

La Nueva Geografía Económica (NGE)¹⁷ representada por Paul Krugman (1997) se encargará de actualizar la importancia que tiene el territorio, pero con otros supuestos contrarios a los que consideran la región como una planicie isotrópica.¹⁸

La NGE es una síntesis entre aproximaciones económico-espaciales que, aunque nacidas dentro la misma corriente de pensamiento, eran, en buena medida, excluyentes; de ahí que la NGE introduzca una serie de fundamentos «microeconómicos» nuevos que se refieren:

- Ser parte de un enfoque de competencia imperfecta,¹⁹ lo que es fundamental, sobre todo en la conceptualización de las implicaciones localizatorias de la teoría de la producción.
- La competencia imperfecta se encuentra ligada a un esquema de rendimiento creciente. Esto también es importante porque son estos rendimientos crecientes los que favorecen la concentración de las actividades económicas en *unos pocos espacios*: Los rendimientos crecientes son la principal fuerza centrípeta existente en el sistema.
- Se otorga una importancia central al proceso de externalidades como aquellos efectos positivos o negativos generados por una actividad o empresa sobre otras de su entorno, que provoca un aumento o disminución en su nivel de beneficio y/o utilidad, por lo que están relacionados de forma directa con la proximidad. La noción de externalidad, pese a tener un origen bastante lejano, recupera actualmente un notable protagonismo como principal factor explicativo de las tendencias

¹⁷ Como el mismo Krugman, P. (1997) reconoce, los elementos postulados por la nge no son completamente nuevos. En efecto, el concepto de las ventajas de aglomeración vinculadas a los rendimientos crecientes de escala, se remonta a las contribuciones de Marshall, a los modelos del geógrafo alemán de principios del siglo XIX Von Thünen y a los continuadores de la escuela de Jena, hasta llegar a la primera mitad del siglo XX con los influyentes geógrafos (Lösch y Christaller, W.).

¹⁸ Los nuevos especialistas consideran que tales análisis están desencaminados por partir de supuestos escasamente realistas (territorio homogéneo, competencia perfecta, la competencia competitiva es una rara avis) pero, sobre todo, por el carácter pasivo con que se contempla el territorio, mero soporte de actividades.

¹⁹ Competencia imperfecta con múltiples sectores y subsectores de actividad en donde unas cuantas grandes empresas ejercen su dominio sobre las restantes e influyen a través de la publicidad sobre el comportamiento de los consumidores.

favorables a la concentración espacial de actividades e innovaciones, aspecto al que los geógrafos también han contribuido con la noción de campo de externalidad (Méndez, R., 1997).

- Se vincula la problemática localizatoria con otras áreas de trabajo y tradiciones de pensamiento económico. Es el caso de las teorías de comercio internacional y de las propias teorías del crecimiento. Los rendimientos crecientes explicarían, de esta forma, tanto el crecimiento económico de los distintos territorios (y su tendencia general a la no-convergencia), cuanto el carácter acumulativo de los procesos de localización industrial.
- Incluso Krugman, P. (1995), sostiene que puede incrementarse nuestro conocimiento de la economía internacional estudiando economía regional. Krugman afirma que la economía internacional viene a ser en gran medida un caso espacial de la geografía económica y, por tanto, una de las mejores formas de comprender cómo funciona la economía internacional, consiste en empezar observando qué sucede al interior de las naciones. Las regiones en el seno de un país tienden a estar más especializadas y comerciar más que los países, incluso cuando las regiones tienen un tamaño tan grande como los países.

Como lo explica Lira, L. (2003) el desarrollo de cada región o localidad depende fundamentalmente de las tendencias de crecimiento y desarrollo que se dan en las otras regiones o localidades ya que, como subsistemas abiertos, deben analizarse teniendo en cuenta tanto el sistema en su totalidad como las partes que lo componen debido a que las regiones y localidades son multiescalares. Así, las regiones y localidades se pueden caracterizar con referencia a sí mismas, con referencia a otras unidades del mismo conjunto, con referencia a la estructura del conjunto, con referencia a las subunidades y con referencia a las súper unidades.

Respecto al mismo concepto de regiones y localidades multiescalares, otro estudioso del tema (Jessop, B., 2004) señala que ha habido un creciente énfasis sobre cómo organizar mejor la escala global alineada con un amplio rango de criterios a menudo conflictivos. Las pequeñas escalas (notablemente lo urbano, regional y nacional) aún son significativas (aunque a menudo bajo nuevas formas) como sitios sustantivos de actividades económicas reales. Muchas estrategias también están siendo desarrolladas para vincular

estas y otras escalas a lo global, incluyendo la internacionalización, triadización, formación de bloques regionales, construcción de redes de ciudades globales, formación de regiones transfronterizas, localización internacional, glocalización y transnacionalización.²⁰

ASPECTOS CONCEPTUALES DE LOS TIPOS DE REGIÓN PROPUESTOS POR ENFOQUES QUE ABORDAN LO REGIONAL

Como se ha explicado, el concepto de región ha sido y es debatido por una multiplicidad de debates teóricos que pueden ser confrontados desde los más variados ángulos académicos.

Por ello, se integrarán someramente los principales aspectos conceptuales de los tipos de región propuestos por algunos trabajos o enfoques que abordan lo regional desde varios puntos de vista y que deducen modelos, hipótesis y responden a preguntas relevantes que, de alguna manera hacen, de la región, espacio, territorio o localidad una cuestión trascendente.

El concepto de región fue originalmente del dominio de los geógrafos, cuando identificaron el uso e importancia del espacio en la actividad del hombre; el caso del barón de Humboldt es clásico. Este tipo de análisis geográfico en cierta forma abrió la posibilidad al establecimiento de identidades regionales a partir de meros «datos geográficos naturales» que se imponen al

²⁰ Jessop, B. (2004), dice que deberían examinarse, las muchas formas de diferentes reescalamientos que están ocurriendo y sus interrelaciones. Estos reescalamientos se presentan en orden ascendente, desde lo microregional a lo supranacional, a través de vínculos subnacionales: 1) Relocalización y re-regionalización (nuevos distritos industriales, medios innovadores, regiones de aprendizaje, etc.); 2) Metropolización multicéntrica o polinuclear con una vasta expansión del tamaño o la escala de ciudades principales dentro de las jerarquías urbanas; 3) Interlocalización o interregionalización (Relaciones transfronterizas, alianzas traslocales, estados sudfederales) que tienen economías o intereses 'políticos compartidos o complementarios'; 4) Translocalización o transregionalización de alianzas estratégicas interlocales; 5) Redes de ciudades globales (glurbanización); 6) Integración mesoregional de bloques subtrádicos pero supranacionales (ASEAN, MERCOSUR y el CARICOM); 7) Integración macro-regional de bloques económicos multilaterales estatalmente promovidos; 8) Intertriadización de creciente interpenetración de los bloques de la tríada a medida que las multinacionales residentes en cada bloque forman alianzas estratégicas con socios de otros y se interiorizan los intereses de tales multinacionales y, por último, la globalización equivalente a lo supranacional, donde se aceptan normas y estándares globales (facilidades locacionales uniformemente disponibles).

observador. Dentro de esta postura destaca el geógrafo Vidal de Blache (1905), considerado el iniciador de esta escuela geográfica francesa. De ahí que se hable, como lo hace Krugman de una base intelectual común, tanto de la economía del desarrollo como la geografía económica, que experimentó un florecimiento después de la Segunda Guerra Mundial.

Las propuestas generales de los trabajos de los geógrafos oscila entre el determinismo geográfico y la mera descripción fenomenológica. De esta forma estos geógrafos, abren la discusión de visualizar la región como un ente realmente existente. De la misma forma, introducen, sin problematizar, a las regiones como un producto de la historia.

Por lo que respecta a la denominada «economía regional», los primeros enfoques que analizaron la estructuración de la actividad económica espacialmente fueron los derivados de la denominada economía clásica que, con un sesgo economicista, tuvieron la preocupación de analizar y explicar la distribución espacial óptima para una empresa o actividad sectorial.

Son trabajos orientados por maximizar las tasas de ganancias o la de minimizar costos. Son posiciones que, en su análisis, introducen y manejan el concepto de «espacio homogéneo» (en fertilidad, dotación, o accesibilidad de la tierra). Así, en 1826, el alemán Von Thünen, a través de su teoría de los círculos (enfoque económico micro-regional) sentó las bases para el desarrollo de la «ciencia regional».

Posteriormente, también el alemán Alfred Weber,²¹ a través de su teoría de la localización industrial, sostiene que para comprender las fuerzas que operan como factor de localización interviene siempre «una ventaja obtenida cuando una actividad económica tiene lugar en un punto particular». Bajo este enfoque, una ventaja se entiende como un ahorro de costos; es decir, la posibilidad de que una industria dada para producir en un determinado punto sea menos costoso que hacerlo en cualquier otro lugar.

En 1940, Alfred Lösch²² introduce el concepto de región, que define

²¹ Polése, M., 1998.

²² «El objetivo de Lösch es mostrar cómo se localiza la producción, cómo se determinan los límites de las áreas de mercado de las empresas, cómo se fija el volumen total de producción y el nivel de precios. De su análisis, Lösch obtiene la forma hexagonal como la más eficiente en la determinación de las áreas de mercado para cada una de las empresas de una industria. Las otras industrias generarán áreas de mercado hexagonales, cuyo tamaño estará en función de la variación de las economías de escala en la producción y de los costes de transporte de los distintos bienes. Esta distribución espacial tiene la ventaja de reducir los costes de transporte» (Furió, E.,

como el agregado espacial, donde convergen geográficamente diversas unidades productivas y de población en un todo articulado. En esta postura, a diferencia de Alfred Weber,²³ las industrias buscan aquellos lugares de acuerdo con la obtención de mayores ventajas, es decir, con relación a la demanda de consumidores. En cierta forma, su esquema principal consiste en identificar cierto sistema organizativo espacial mediante la ley de la oferta y la demanda.

Por su parte el geógrafo alemán Christaller, W. (1966),²⁴ a través de su «teoría del lugar central», propuso la existencia de cierto patrón simbiótico de dependencia e interdependencia entre las diversas unidades de la organización espacial y afirma que la función principal de una población serán «lugares centrales»; por lo tanto, se establecerá una jerarquización según el orden de las funciones que realizan, por ejemplo: rango y alcance de los bienes y servicios que ofrecen. En la tradición, Lösch, A. (1944) tuvo la primera gran intuición geométrica —que las áreas de mercado tendrían que ser hexagonales— mientras que Christaller concibió la idea, empíricamente fructífera, de que debería darse una jerarquía de emplazamientos centrales, con áreas de mercado anidadas una dentro de otras.²⁵

Para Krugman, P. (1997), han sido cinco tradiciones en geografía económica las más importantes en economía espacial antes de 1980. De estas cinco tradiciones, cuatro de ellas son maneras diferentes de mirar lo mismo, aunque sus defensores no lo interpretan así y, de hecho, se vieran como alternativas rivales. La quinta tradición del análisis del uso/renta de la tierra que llega hasta el mismo Von Thünen,²⁶ es huérfana, conceptualmente muy divorciada de los restantes enfoques y que, no por casualidad, también es la

1996).

²³ El primer autor en introducir los costes del transporte en el análisis de la localización fue Alfred Weber; quien no se limitó a explicar los factores de la localización empresarial y los costes de transporte, sino amplió la explicación, al considerar, el factor trabajo y las economías de aglomeración.

²⁴ La teoría más importante del análisis del crecimiento urbano es la teoría del lugar central, la cual es presentada por Christaller en los años 30.

²⁵ *Op. cit.*, Krugman, P., p. 38.

²⁶ Von Thünen fue el primer autor que se preguntó cómo se distribuye la actividad en el espacio circundante a una ciudad; en particular se preguntaba por la distribución de los distintos cultivos agrícolas. A partir del supuesto de que los costes de producción son independientes de la localización y, además, que las características intrínsecas del suelo son constantes (en su caso, la fertilidad de la tierra), el único factor de estructuración del espacio es la distancia que dista del

tradición que ha sido la mejor aceptada por la mayoría de los economistas.

Las cinco tradiciones a las que hace referencia Krugman son la geometría germánica (espacialmente, la teoría del emplazamiento central), la física social (concretamente, el enfoque del potencial de mercado), la causalidad acumulativa, externalidades locales y el análisis de la renta del suelo y su uso. Estas primeras cuatro tradiciones son aspectos diferentes de la misma historia, formas diferentes de mirar lo mismo.

La contribución de Krugman, respecto de las teorías de Von Thünen, Weber, Christaller y Lösch, es que el análisis económico de la localización planteado por éstos es simplemente incorrecto pues, para que los diferentes análisis de la localización planteados tuvieran sentido, había que tener en cuenta los rendimientos crecientes (economía de escala) y con ello, la competencia imperfecta (Fujita, M.; Krugman, P y Venables, A., 2000).

Después vendrían los trabajos de Walter Isard, que representa el primer intento formal de crear una «ciencia regional» a partir de integrar las propuestas existentes de su tiempo. Al mismo tiempo, la figura de W. Isard²⁷ representa el cierre de una generación de trabajos donde predomina la problematización del espacio a partir de factores de localización y la distribución de actividades productivas (agrícolas, industriales, comerciales, etcétera), aunque fuertemente influidas por la economía neoclásica cuyas abstracciones teóricas le atribuyen al concepto espacio cualidades homogéneas, lineales y de equilibrio.

Estos iniciadores de la auto denominada Escuela de la Ciencia Regional nunca concibieron relaciones de poder y dominación, aun entre los agentes económicos involucrados, por lo que sus propuestas tienen la virtud y alcance del enfoque economicista. Para Krugman, la obra magna obra de Walter Isard (*Location and Space-Economy*) consistente en llevar la preocupación por el espacio nunca alcanzó el éxito.

Como bien lo explica, Moncayo, E. (2001), sin desconocer las importantes contribuciones que hicieron los geógrafos alemanes y estadounidenses hasta aquí reseñados, el hecho es que ellos no lograron llegar al meollo de la cuestión espacial: ¿qué determina la aglomeración urbana y la jerarquía inter-

mercado.

²⁷ Isard creó la Ciencia Regional, una construcción de carácter interdisciplinario que ha tenido una importancia considerable en el ámbito de la planeación regional. Él dirigió el Departamento de Ciencia Regional de la Universidad de Pennsylvania, representando dicho plantel en su

urbana? En cierto modo, el argumento de tales enfoques teóricos era un tanto tautológico: la aglomeración de productores en una localización proporciona ventajas que, precisamente, explican la aglomeración. Estas teorías suponen lo que están tratando de entender: la existencia de un mercado central urbano.

Esta insuficiencia explicativa se ha atribuido al presupuesto de un espacio homogéneo y a la no captación apropiada del concepto de «externalidades» —asociado con los rendimientos crecientes de escala y la competencia imperfecta— que si bien ya estaba presente en la obra de A. Marshall (1890), no podía ser incorporada en los modelos espaciales por limitaciones en el estado del arte. Por lo demás, su sesgo hacia el modelaje económico le hace decir a Krugman que ésta fue una de las razones principales para que los aportes de la geografía económica no entraran a formar parte del núcleo central del pensamiento económico.

Después de estos estudios, propiamente en el campo de la economía, vendrían otros que entran en la clasificación de los estudios regionales heterodoxos como F. Perroux, Jacques Boudeville, Gunnar Myrdal y Albert Hirschman.

Los franceses Perroux, F. (1955) y Boudeville trabajaron la teoría de los polos de crecimiento. Perroux, por su parte, formuló su teoría de los polos de desarrollo en la cual parte de la premisa empírica de que el desarrollo no aparece en todas partes y al mismo tiempo, sino en puntos o polos de desarrollo con intensidades variables, se difunde por diversos canales y tiene variados efectos terminales para el conjunto de la economía.²⁸ Para Perroux, «polo» significa simplemente una aglomeración o concentración de elementos en abstracto; por su parte, Boudeville²⁹ se distingue por la aplicación del concepto y la teoría del polo de crecimiento a un contexto geográfico específico, subrayando el carácter regional del espacio económico, por oposición a la concepción abstracta del espacio de Perroux.

En el caso de Myrdal, G. (1979), bajo la perspectiva del crecimiento económico propone la causación circular acumulativa. Establece que, frente a una diferenciación económica regional, territorial, no existe la tendencia a la autoestabilización automática del sistema social. Por ello es falso que el

momento, el «lugar de peregrinación de los estudiosos del desarrollo regional».

²⁸ Coraggio, J., 1975.

sistema, por sí mismo, se encamine hacia el equilibrio entre las fuerzas que lo integran. Un cierto cambio genera otras concomitancias en igual dirección, así se impulsa y fortalece un proceso de carácter acumulativo. En una competencia de libre mercado, los beneficios de las actividades económicas tienden a concentrarse en determinadas regiones, en perjuicio de las demás.

Por su parte, Hirschman, A. (1984) formula su teoría del desarrollo desigual con la premisa de que una economía, para alcanzar niveles más altos de ingresos, debe primero desarrollar uno o varios centros regionales de fuerza económica. En tal sentido, propuso analizar e identificar industrias motrices (siderurgia, automotriz, petroquímica, etc.) con la capacidad de inducir el desarrollo, en una primera instancia regionalmente, a través de enlaces hacia atrás y hacia delante (nivel de eslabonamiento) o que posean una fuerza de interdependencia muy grande. Bajo su teoría, saber elegir la combinación óptima de inversiones que aseguran la propagación al máximo, de los mecanismos de inducción hacia atrás y hacia delante, es prioritario, cuando el capital es un bien escaso en los países subdesarrollados.

Las propuestas de Perroux, Boudeville, Myrdal y Hirschman estuvieron influidas por un contexto histórico de cambios del capitalismo mundial (reconstrucción de la economía, consolidación de una economía basada en grandes complejos industriales, reanimación del colonialismo, bipolaridad Este-Oeste, etc.). Fueron puntos de vista que partieron comúnmente de observaciones reales, aunque sus explicaciones y respuestas al problema de las desigualdades fueron diferentes.

Frente a los enfoques de corte economicista existentes como el de Myrdal³⁰ y Hirschman,³¹ éstos adoptaron posturas más heterodoxas. Ambos autores parecen coincidir en identificar las razones fundamentales por las

²⁹ Kuklinski, A., 1985.

³⁰ Myrdal nos dice que la idea principal que quiere transmitir es que normalmente el juego de las fuerzas de mercado tiende a aumentar más bien que a disminuir las desigualdades entre regiones.

³¹ Hirschman reconoce explícitamente que una vez que el crecimiento se apodera frecuentemente de una parte del territorio nacional, se movilizan ciertas fuerzas que actúan sobre las partes restantes. Son los efectos difusos que se oponen a los anteriores efectos de polarización. «Lo que da lugar a un vínculo significativo hacia atrás, en el sentido de Hirschman, no es sólo el hecho de que el sector A compre el output del sector B; es la afirmación de que la inversión en A, aumentado el volumen del mercado de B, induce a un cambio de escala en la producción de B,

que el desarrollo tiende a ocurrir sólo en un conjunto limitado de regiones urbanizadas y concentrarse en ellas. Estos dos autores,³² ofrecen un punto de partida respecto de la difusión geográfica del desarrollo, donde los conceptos son similares en los myrdalianos, factores «impulsores» y «retardadores» en contraste con los modelos estáticos propuestos por Lösch y Christaller que tratan también de la dinámica y difusión de los impulsos del desarrollo.

A finales de la década de los años 60 y 70, surgieron y se trazaron nuevas líneas de investigación en materias de estudios territoriales, entre las que cobraron auge particularmente. Destacan los trabajos de Harry Richardson³³ (economista neoclásico) con un enfoque de economía urbana y regional y la escuela marxista estructuralista francesa (sociología urbana) que, influida e inspirada por el marxismo de Henry Lefebvre, tuvo como figuras más reconocidas a Manuel Castells y Alain Lipietz. Asimismo, también en América Latina, los estudios regionales y urbanos cobraron auge. Se caracterizaron, sobre todo, por discutir dicha temática en el contexto de la dependencia y el desarrollo regional.

La mayor parte de los trabajos están preocupados en la definición de una teoría y campo regional, ello bajo dos supuestos fundamentales, pues por un lado se reconoce la dificultad (desde algún ángulo disciplinario) de definir una región de manera inequívoca mientras, por otro lado, existe la acepción generalizada de que la cuestión del desarrollo regional se encuentra en los países económicamente avanzados tanto como en las economías subdesarrolladas, aunque también existe el convencimiento de que el carácter de

que resulta más eficiente» (Hirschman, A., 1984).

³² Ambos planteamientos tanto de Myrdal como el de Hirschman han sido utilizados reiteradas veces en estudios de economía regional, tanto para explicar los procesos de polarización como de difusión del crecimiento económico. No obstante, las ideas de Myrdal han conocido una mayor aplicación en la esfera de la economía regional que las de Hirschman, las cuales también han sido utilizadas en estudios sectoriales.

³³ «En 1973, Hanry W. Richardson distinguió tres tipos de regiones: la región homogénea, la región nodal o polarizada y la región de la planificación administrativa. De entre ellas, la más fácil de plantear es la región de planificación, que considera la región como un área con respecto a la cual son pertinentes decisiones económicas e instrumentos políticos y en la que ambos son las únicas fuerzas unificadoras. El concepto de región homogénea se basa en la idea de que las áreas geográficas podrían estar vinculadas conjuntamente como una región única cuando comparten características uniformes. Frente a las regiones homogéneas, las regiones nodales o polarizadas no hacen sino acentuar la interdependencia que existe entre las distintas zonas que componen una región y no las relaciones interregionales existentes entre diversas regiones homogéneas. Las regiones nodales están compuestas por unidades heterogéneas estrechamente interrelacionadas

los problemas y las formas de solución deben ser distintos en los dos casos.

En este sentido, algunos investigadores comienzan a vislumbrar, en medio de fuertes controversias ideológicas, la definición de una teoría del espacio (desigualdad territorial) como necesaria para avanzar en la formulación de una teoría social más esclarecedora (desigualdad social). Los avances académicos demuestran cómo el desarrollo del capitalismo es progresivo en el tiempo y selectivo en el espacio, decir, se manifiesta siempre en un punto espacialmente determinado.

Así, Richardson, H. (1975) llega al convencimiento de que no es posible definir una región de manera inequívoca, porque la decisión tiene que depender en gran medida de los objetivos de la investigación. Acota, también, que no puede considerarse una región como un sistema cerrado, ya que su carácter abierto es parte de su propia esencia. Para este economista, el concepto de región y su manejo es una decisión arbitraria y, en ese sentido, lo importante está en ¿Cómo se decide y cuáles son los instrumentos metodológicos más apropiadas para manejarla?

Por lo que se refiere al enfoque marxista (Lefebvre, H., 1969), trazó una línea de investigación o escuela, al ser el primero en intentar el elemento marxista en el análisis espacial. Afirma que la ciudad es la proyección de la sociedad global sobre el terreno: explica que los conflictos entre clases y las contradicciones múltiples se plasman en la estructura y forma urbana. Para ello, utiliza la categoría de «tejido urbano» como metáfora o eje estructurante de la ciudad.

Como lo completa con detalle Massiris, A. (2005), es Henry Lefebvre desde un fundamento teórico que proviene del materialismo histórico y la dialéctica, quien explica que el espacio desempeña un papel o una función decisiva en la estructuración de una totalidad, de una lógica, de un sistema. En este contexto, el espacio no constituye un espacio absoluto, sino un espacio social de un proceso ligado al desarrollo de las fuerzas productivas y de las relaciones de producción.

Los planteamientos de Lefebvre son adoptados y desarrollados en la vasta obra de Milton Santos para quien no es posible concebir determinada formación socioeconómica sin recurrir al espacio, pues tanto el modo de producción como la formación socioeconómica y el espacio son categorías interdependientes.

Posteriormente Castells, M. (1974) retoma el planteamiento de Lefebvre

en un intento de analizar el espacio bajo el prisma marxista. Analiza el «espacio humano» como la contradictoria diferenciación de los grupos sociales, por lo cual deduce que no debe haber «teoría del espacio al margen de una teoría social general»; es decir, para este sociólogo la sociedad se define como un sistema de relaciones entre partes funcionalmente diferenciadas y localizadas territorialmente. El eje teórico aquí estaría en corroborar si existe un vínculo entre la diferenciación social y la configuración del espacio.

Por su parte Lipietz, A. (1979), va a centrar sus reflexiones en la dimensión espacial capitalista, o sea, el desarrollo desigual de las regiones. Con un enfoque marxista, trata de comprender cómo se reproduce y desarrolla el capitalismo sobre un espacio diferenciado. Este espacio diferenciado, a su vez, no puede definirse sino a partir de un análisis concreto de las estructuras sociales que les confieren una individualidad; en cuanto a las diferencias mismas (y a las relaciones interregionales), deben ser comprendidas a partir de las diferencias en los tipos de dominio y los modos de articulación entre modos de producción.

Otro enfoque distinto, pero igual de importante, es el modelo de gestión o filosofía de gestión (Just in time y aumento de la subcontratación)³⁴ que se ha aplicado durante los últimos 15 años y que ha sido estudiado a partir de los ochenta desde que se supo que en Italia las estructuras locales resultaban extremadamente dinámicas. Los trabajos de los italianos al principio, como el de Piore, S. (1984) y Becattini, G. (1979) y de otros estudiosos como los de Ash, A. y Kevin, R. (1990), han retomado lo que Alfred Marshall hace más de un siglo ya había descrito el fenómeno del distrito industrial —una aglomeración territorial de empresas del mismo sector o de sectores similares—, en el que la mano de obra especializada, los insumos y la prestación de servicios están fácilmente disponibles y la innovación se difunde rápidamente.

Este replanteamiento a partir de los distritos industriales, coincidió con las observaciones que se habían realizado en otras partes del mundo y en

funcionalmente» (Furió, E., 1996).

³⁴ «Los modelos de gestión han tenido por lo menos dos efectos directos sobre la estructura territorial de la producción industrial: a) La instrumentación de conceptos de logística como el just in time tuvo como consecuencia que los proveedores de ciertas piezas, en ramos definidos, establecieran fábricas en lugares cercanos a sus clientes de mayor importancia, y b) la concentración de la competencia básica y el aumento de la subcontratación (outsourcing) llevaron a las empresas a adquirir un mayor número de productos y prestaciones de servicios en el mercado, en

otras disciplinas. Geógrafos de la economía norteamericana detectaron en su propio país y en otras naciones de Europa, estructuras similares a la que habían sido descritas por Marshall (Storper, M., 1993).

A su vez, Michael Porter publicó en 1990 «la ventaja competitiva de las naciones» cuyo tema son los clusters que han tenido éxito en varios países; a su vez, los clusters de Porter no difieren gran cosa de la publicación de Marshall sobre los distritos industriales.

Otra perspectiva teórica es la expuesta por Castells, M. (1998) quien analiza el significado de empresa red en la economía informacional y el proceso de globalización y que tiene que ver con la aparición del denominado espacio virtual o hiperespacio. La realidad parece negarse aún más a ser apprehendida conceptualmente, de tal manera que los avances de la ciencia y el uso creciente de la tecnología informática —era de la información— están cambiando los viejos esquemas de concebir el espacio real, todo ello desde luego dentro de un proceso de reestructuración económica del capitalismo a escala mundial y que está teniendo repercusiones significativas en las nuevas formas de estructuración espacial.

Otro tema que llama la atención y que forma parte determinante del proceso de globalización es el de la especialización flexible, el cual conduce a algunos geógrafos a explorar las implicaciones de la nueva organización productiva para la distribución espacial de la industria: Storper y Walter (1995), encontraron una correspondencia entre producción flexible y reconcentración de los productores. En el nuevo paradigma emergente (especialización flexible), la cooperación, intercambio de información y sincronización entre unidades productivas se convirtieron en elementos críticos para el desempeño de las firmas. Así, la descentralización funcional de la producción tiene como prerequisite una estrecha coordinación e implica una tendencia de las unidades productivas a reforzar su interdependencia mediante la proximidad física y de los flujos de información.

Por lo que se refiere propiamente a las discusiones que proliferan en América Latina, se encuentra la propia CEPAL³⁵ y una derivación de ésta, la

lugar de producirlos internamente» (Meyer-Stamer, J., 2000).

³⁵ Para una revisión de la escuela del pensamiento de la CEPAL, véase la Teoría del subdesarrollo de la CEPAL de Rodríguez, O. (1981) y El desarrollo desde dentro: un enfoque neoestructuralista para la América Latina (Sunkel, O., 1991).

³⁶ La teoría de la dependencia busca explicar la mecánica del subdesarrollo a través de una

escuela dependientista,³⁶ representada por una serie de figuras del pensamiento latinoamericano que entraron a la discusión de las desigualdades regionales, gracias a la formulación de los conceptos del desarrollo y subdesarrollo. En general la controversia se da entre dos posiciones teóricas muy definidas.

Por un lado, se hallan los que identifican como momento clave de la historia desigual de los países latinoamericanos al modo de inserción de éstos a la economía mundial; en la otra posición, se propone que la dimensión regional latinoamericana (nivel inter-regional e intra-regional) no se puede manejar tan esquemáticamente de tal forma que en el análisis de la evolución de un país o región es imprescindible entender que en el estudio de los mecanismos que conforman una economía regional deben tomarse en cuenta tanto las relaciones con las metrópolis como las condiciones locales que estimulan y dificulta la creación de un mercado interno.

Moncayo, E. (2001), explica que el nivel de desarrollo que alcanza una región es el resultado del lugar que ella ocupa en un sistema de naturaleza jerarquizada y de relaciones asimétricas definidas por el comportamiento determinístico de flujos y fuerzas externas a la propia región. En esta corriente pueden situarse las teorías del centro-periferia y de la dependencia en sus distintas versiones (Friedmann, 1970;³⁷ Frank, 1969;³⁸ Amin, 1973;³⁹ y CEPAL, 1960-70).⁴⁰

A pesar de la diversidad de posiciones y las controversias al interior de esta línea, podría considerarse que, en términos generales, la teoría de centro-periferia postula la existencia de un orden mundial con unos países «centrales» que, aliados con las elites dominantes de los países de la «periferia», se

nueva teoría del desarrollo. Existen diferencias incuestionables, y en ocasiones fundamentales, entre los puntos de vista de los principales teóricos de la dependencia (Cardoso, Gunder Frank, Dos Santos, Sunkel y Paz, Quijano, Kaplan, entre otros). Sin embargo, es posible hallar sus raíces comunes en el ejercicio de una crítica al estructuralismo de la CEPAL, dentro del contexto del estancamiento económico, y en la crítica marxista al desarrollo capitalista, en especial las teorías del imperialismo.

³⁷ Cit. por Moncayo, E. (2001) y Friedman, J. (1972). *The Spatial Organization of Power in the Development of Urban Systems*, *Development and Change*, 4.

³⁸ Cit. por Moncayo, E. (2001). Su trabajo seminal sobre la dependencia fue: Frank, A. (1966). *The Development of Underdevelopment*, *Monthly Review*, 18 (4).

³⁹ Cit. por Moncayo, E. (2001) y Amin, S. (1976). *Unequal Development: an Essay on the Social Formation of Peripheral Capitalism*, Brighton, Harvester Press.

⁴⁰ Cit. por Moncayo, E. (2001). Las teorías cepalinas de la dependencia, se asocian con la

enriquecen progresivamente a costa de estos últimos. De tal suerte que, en esta visión, el desarrollo de las economías avanzadas requiere y genera el subdesarrollo de las atrasadas. Son dos caras interdependientes de la evolución histórica del capitalismo internacional. Trasladado este enfoque al ámbito de lo subnacional, este mismo tipo de relaciones desiguales de dominación se reproduciría entre las distintas regiones o territorios integrantes de las naciones, dando lugar a una especie de colonialismo interno.

Asimismo, bajo la creciente importancia e influencia de los estudios regionales y urbanos de coste estructuralista, surgieron y proliferaron en Latinoamérica trabajos con un enfoque crítico entre los que destacan Coraggio, De Oliviera, Unikel y Neocochea entre otros más.

Coraggio, J. (1974)⁴¹ es un escritor pionero del análisis espacial. Señala que la descripción de la configuración territorial no puede realizarse sin la perspectiva teórica previamente adecuada al objeto de estudio perseguido, sin el riesgo de caer en una exposición caótica de todas las peculiaridades espaciales de los objetos existentes. Dejando de lado la delimitación misma de los objetos, señala que hay tres tipos de preguntas en torno a los fenómenos territoriales: sobre las localizaciones; sobre los movimientos y sobre las formas espaciales; cuestiona sobre: cómo se ordenarían estos fenómenos territoriales que respondan a la posibilidad de inquirir sobre si existe algún tipo de regularidad en los fenómenos observados.

Por su parte, Oliveira, F. (1977) intenta comprender la dinámica regional del Noroeste Brasileño a través de la conjunción diferencial, en el tiempo, de las tres escalas que intervienen en la conformación de ámbitos territoriales diferenciados, es decir, el regional, nacional e internacional. Parte de analizar cómo las diferentes formas de capital (agrícola, industrial, etc.) se subordinan a capitales sean regionales, nacionales o internacionales, le dan a la región una dinámica específica, que la diferencia de otros territorios aledaños y la inserta en una división internacional del trabajo.

Oliviera resalta su aportación través de la historia, otorgando a las re-

obra de Enrique Cardozo y Faletto y la de Sunkel. Ver a Bielschowsky, R. (1998).

⁴¹ Dentro de la vertiente latinoamericana de la escuela de economía política regional, el economista argentino José Luis Coraggio llevó a cabo durante los años setenta una aguda y comprehensiva crítica de las teorías dominantes que habían sustentado la práctica de la política y la planificación regional en América Latina por varias décadas, dirigiéndola principalmente a reve-

giones, la siguiente caracterización:

«Las regiones, así se constituyen ligadas al comercio internacional de mercancías, siendo esa su ley de reproducción a nivel más general, pero al mismo tiempo, y debido a ello, manteniendo o creando formas de reproducción del valor bastante diferentes, y que cambiaron las formas de producir este valor en el ámbito local» (Oliveira, F., 1977: 30).

Por su parte Unikel, L. y Neocochea, A. (1975) coordinaron uno de los primeros trabajos académicos colectivos acerca del desarrollo urbano y regional en América Latina, influidos por la polémica de Coraggio y Boisier, sobre la tesis y estrategias del desarrollo polarizado surgida en Europa. Estos trabajos, en general concluyeron que era insuficiente, inadecuado y riesgoso importar teorías para explicar la especificidad latinoamericana (marginalidad, caciquismo, heterogeneidad, etc.).

A mediados de los setenta, se abre la necesidad de promover una reunión de especialistas interesados en sentar algunos elementos y reflexiones teóricas comunes sobre el espacio latinoamericano específicamente. A partir de aquí, se organizan una serie de seminarios sobre la cuestión regional en América Latina: El primero en su tipo es el que se llevó a cabo en el Colegio de México (1978) que se caracterizó más que por los avances teóricos, por condensar una concepción real o empírica generalizada sobre la cuestión regional, y cuya conclusión refiere al desarrollo regional desigual de las fuerzas productivas, a las condiciones diferenciales de vida y de participación social de los sectores sociales y etnias localizadas.

Un año después en 1979, se realiza en Bogotá el seminario Estrategias Nacionales de Desarrollo Regional organizado por el Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social (ILPES). Como lo señala Boissier, citando a Jorge Méndez entonces director del ILPES:

«El examen de las relaciones entre estilos de desarrollo y planes regionales es particularmente difícil en los actuales momentos, en América Latina. La razón para ello estriba en que la región... se ha quedado sin paradigmas verdaderamente aceptables. Nunca habíamos estado tan peligrosamente metidos entre dos aguas, o nunca había existido una controversia tan excitante, en lo que se refiere a la teoría del desarrollo» (Boisier, S., s/f: 33).

Después de diez años, en 1989, el ILPES y el Instituto de Estudios Urbanos (IEU) de la Pontificia Universidad Católica de Chile, convocan a un seminario internacional sobre la revolución tecnológica y reestructuración productiva: impactos y desafíos territoriales. El ánimo generalizado en lo sucedido en tal seminario fue escudriñar lo que el futuro podría significar para el desarrollo regional.⁴² Este seminario se ubica en el cruce del modernismo y del postmodernismo, en el tenor de haber centrado las discusiones tanto en la universalización homogeneizada de la revolución y tecnología como en la defensa del posicionamiento heterogéneo y particularizado de las regiones en el nuevo escenario internacional.

Aquí vale la pena citar el trabajo que ha hecho el ILPES y que refleja con exactitud lo que se ha explicado arriba. El ILPES incorporó tempranamente a su quehacer la preocupación por la dimensión regional (subnacional) del desarrollo, tanto a través de sus programas de capacitación como de sus proyectos de asesoría:

«a) En sus inicios, esta preocupación se concentró en el análisis de la influencia de los costos de transporte en la producción, distribución y consumo, lo que llevó a la institución a presentar propuestas sobre localización de inversiones en sus primeros años de asesoría; b) En una segunda etapa, esta preocupación se centró en la difusión territorial de los procesos de crecimiento en estricto apego a la interpretación de la CEPAL referida a los obstáculos estructurales al desarrollo. En este contexto, la concepción del sistema mundial compuesto por centros y periferias de la CEPAL, se aplica en el ILPES a la escala subnacional en un intento por revelar las causas de los problemas de las concentraciones metropolitanas, y de las desigualdades entre las regiones de un determinado país; c) Hacia fines de la década de los setenta y durante los ochenta, las proposiciones del ILPES giran en torno a la lógica de reproducción del capital en términos territoriales, en interpretaciones que privilegian la búsqueda de los grados de libertad de las administraciones subnacionales territoriales en el contexto nacional e internacional para usar estas fuerzas en su favor o para reducir

lar la orientación ideológica de dichas teorías a fin de mostrar sus correspondientes limitaciones.

⁴² Se publica por el grupo editor latinoamericano (GEL) el libro con el mismo título, *Revolución Tecnológica y Reestructuración Productiva: impactos y desafíos territoriales*, editado por F.

o revertir sus impactos negativos» (Lira, 2003).

Surge así una nueva conceptualización de la articulación sistémica regional-nacional e internacional, que asigna a los territorios organizados un importante rol como sujetos de los procesos de crecimiento y desarrollo, y no sólo como meros receptores del mapeamiento territorial de los impactos de las políticas públicas o de la lógica de las fuerzas del mercado.

En 1991, a través de la Agencia Española de Cooperación Internacional, convoca al primer encuentro iberoamericano de estudios regionales «territorios en transformación» que se celebró en el Centro Internacional de Formación para el Desarrollo, en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia. El sólo listado de los temas en los que se participó, da cuenta del cambio en la percepción de los problemas regionales a comienzos de la década de los noventa: descentralización, posicionamiento internacional y cambio tecnológico en lugar de los temas que prevalecían antes como el de la urbanización, industrialización fordista y de los polos de crecimiento como instrumento de política.

A finales de la década de los noventa, los conceptos básicos reaparecen ahora bajo una distinta óptica para apreciar la problemática regional de los países latinoamericanos con nuevas formas de industrialización a partir del predominio del paradigma tecnológico post-fordista y las tendencias que se van configurando a partir del proceso de globalización.

En síntesis, de la exposición necesariamente no exhaustiva que se hizo de las distintas teorías y modelos interpretativos del desarrollo regional, queda claro que, en la actualidad no existe una teoría unificada del espacio económico que integre las diferentes corrientes de pensamiento en esta materia. En el orden en que fueron abordadas las principales conceptualizaciones, destacan las que se enumeran en el siguiente cuadro 1.

Como se puede observar en el cuadro, los «determinantes» del desarrollo regional, según las distintas teorías expuestas, pueden ser agrupadas en dos grandes subconjuntos. Por una parte están los enfoques propiamente espaciales que se originaron mayoritariamente en la disciplina de la geografía y, por consiguiente, ponen el énfasis en lo específicamente territorial, ya sea en términos de factores físicos o de procesos económicos y tecnológicos: En esta línea están claramente las teorías (1, 2, 3, 8 y 10).

Por otro lado, se encuentran los enfoques que se derivan de adaptaciones a lo regional de modelos más generales de crecimiento económico, que

Cuadro 1
Síntesis de las teorías sobre desarrollo territorial

Teorías	Determinantes
1. Von Thünen y la Escuela Alemana 2. Multiplicador de base-exportación (Friedmann, 1966) y potencial de mercado (Harris, 1954) 3. Ciencia regional (Walter, I) 4. Teorías latinoamericanas de estudios regionales y urbanos (Coraggio)	– Valor y calidad de la tierra-transporte – La demanda externa e interna – Modelo general – Estudios de corte estructuralista
Teorías del crecimiento económico	
5. Centro-Periferia (Friedmann, Frank, Amin, CEPAL) 6. Causación circular y acumulativa (Myrdal, Hirshman, Kaldor) 7. Polos de crecimiento (Perroux y Boudeville)	– Desarrollo asimétrico y desigual – Retroalimentación de la expansión del mercado – Interdependencias del tipo <i>input-output</i> en torno a la industria líder – Dinámica intersectorial interna
8. Etapas de crecimiento de Clark, Fisher, Rostov, centran sus análisis en las condiciones internas de la región para explicar su posición en el sistema económico y su evolución en el largo plazo (Young, 1998; Fisher, 1939 y Clark, 1940). El Desarrollo como paso sucesivo y determinista —directamente relacionado con la elasticidad ingreso de la demanda— de los sectores primarios hacia los terciarios, y el subdesarrollo como la permanencia en las primeras fases forzado por las circunstancias propias de su división interna del trabajo. Rostow (1970), identificó las condiciones para el «despegue» que desencadenaría en una transición, hacia fases avanzadas de desarrollo involucrando lo cultural y social	
9. Acumulación flexible (Piore, Sabel, Scott, Storper, Lipietz, Benko y los regulacionistas franceses e italianos)	– Las economías flexibles, las PYMES, el capital social y la innovación
10. La nueva geografía económica (Krugman, Fujita, Venables, Henderson, Quah)	– Efectos de aglomeración a la Marshall, con rendimientos crecientes a escala
11. Geografía socio-económica e industrial (Martin y los teóricos del post-fordismo)	– Relaciones sociales territoriales
12. Crecimiento y convergencia	– La convergencia neoclásica puede desvirtuarse a causa de los efectos acumulativos de aglomeración en los territorios más ricos

Fuente: Elaboración a partir de Moncayo, E. (2001).

son todos los demás (5, 6, 7 y 9). Es posible discernir, sin embargo, en estas últimas una progresiva incorporación de lo espacial en sus marcos teóricos, en una trayectoria que arranca en Marshall, pasa por Myrdal y Kaldor⁴³ y llega a Krugman y los otros exponentes de la nueva geografía económica. En esta perspectiva, es innegable que esta última vertiente integra los aportes de las teorías espaciales como las de Von Thünen e Isard, con las contribuciones del campo económico, como las de Myrdal y Kaldor y muy especialmente, las de las teorías del crecimiento endógeno.

Todo indicaría, que las dos vertientes —la espacial y la funcional— están confluyendo hacia una concepción más integral del territorio, en la cual el territorio ya no sería un factor fortuito que hay que incorporar al análisis del crecimiento económico, sino un elemento esencial de los procesos de crecimiento. Los aportes de la geografía socioeconómica, indican que el desarrollo territorial trasciende el campo económico, para entrar en las dimensiones social, cultural y política.

Como bien lo explica Massiris, A. (2005), respecto de la llamada «nueva geografía», el espacio se considera bajo dos formas excluyentes: por un lado, la noción de planicie isotrópica se hace abstracción de la realidad para establecer unas condiciones físicas y socioeconómicas en términos de homogeneidad o uniformidad, en las cuales existe una racionalidad económica fundada en la minimización de los costos y la maximación de las ganancias. La circulación en esta planicie es posible en todas direcciones y la distancia es la variable más importante, la que determina la diferenciación espacial.

Fue bajo esta concepción de la planicie isotrópica que surgieron diversos modelos explicativos de la organización del espacio entre las que destacan los anillos concéntricos en el uso de la tierra de Von Thünen, las jerarquías de los lugares centrales de Christaller, la teoría de la localización industrial de Weber, el esquema centro periferia de los economistas espaciales, así como la teoría de valor-utilidad y la ley de rendimientos decrecientes de los economistas neoclásicos.

La otra postura teórica contrapuesta a la neoclásica es la expuesta por Harvey, D. (1990)⁴⁴ quien sistematiza los postulados de Lefebvre. Harvey

Alburquerque, C.A. de Mattos y R. Jordán.

⁴³ Cit. por Moncayo, E. (2001). Kaldor elabora un modelo formal de la causación circular acumulativa formulada inicialmente en forma cualitativa por Myrdal.

integra la producción del espacio con el proceso de producción social y establece la conexión existente entre las prácticas espaciales y temporales con la estructura social, a partir del cual el tiempo y el espacio se definen a través de la organización de prácticas sociales generalmente conflictivas y cambiantes.

Como bien lo señala Boisier, S. (1998), una última y excelente discusión de la evolución de la idea de región es la presentada por Hiernaux, D. (1995), quien escapando de la geografía tradicional, sostiene que: «La región es entonces una articulación coherente de articulaciones sistémicas entre diversos grupos y cosmovisiones de espacio-temporales» lo que apunta a la diversidad en la construcción regional.

Incluso se dice que la región dejó ser un concepto ubicado en el espacio físico de las relaciones «banales» y pasó a instalarse en el ciberespacio de las relaciones «virtuales».

En síntesis, se considera que hay dos visiones que interpretan los acontecimientos socioeconómicos de las regiones: los enfoques del desarrollo equilibrado y del desarrollo desequilibrado. En la primera visión, los planteamientos derivan de la teoría neoclásica como la de Von Thünen, Weber, Christaller y Lösch que proponen una armonía regional total y analizan un orden perfecto.⁴⁵

Respecto de la orientación del desarrollo desequilibrado, destaca la línea de pensamiento que considera que el desarrollo en las diversas regiones posee una naturaleza desigual. La referencia de este enfoque parte de F. Perroux quien dice que el desarrollo no aparece en todas partes al mismo tiempo, sino que se manifiesta en ciertos puntos o polos de crecimiento con diferente intensidad.

Otro autor, Hirschman, A. (1981), considera que el factor dinamizador de la economía espacial es la concentración inicial de las inversiones en aquellas áreas donde los rendimientos marginales sean más elevados, casi siempre en los sectores productivos de más rápida expansión industrial. Friedman, J. (1991) explica que el desarrollo regional no sólo dependerá de la capacidad de la industria, sino también del desarrollo social (psicosocial) que exista en

⁴⁴ Cit. por Massiris, A., 2005.

⁴⁵ En esta visión, los planteamientos derivan de la teoría neoclásica y keynesiana, en las cuales la economía se modela como un espacio que contiene un conjunto de consumidores y establecimientos (de producción y consumo), los cuales requieren de intercambio, con objeto de igualar la oferta y la demanda en el espacio. El sistema total se mantiene en un equilibrio ideal a través del mecanismo de los precios. En esta escuela se considera que los mecanismos del mercado

la comunidad donde se establezca dicho polo. Esta escuela considera que las regiones más desarrolladas continuarán su espiral de crecimiento potenciada por la mayor marginalidad de sus economías, mientras que las regiones más retrasadas seguirán estancadas.

Sin embargo, por fortuna existen nuevas líneas de investigación que tienen su origen a partir de la crisis de los paradigmas teóricos de la década de los ochenta y en los que se reafirma al espacio como dimensión esencial de la realidad social. Los planteamientos marxista, neomarxista, posestructuralista, estructuralista, posmodernista y otros constituyen la base filosófica de estas propuestas. Estas interpretaciones de la filosofía marxista son variadas y esto no permite hablar de una sola ciencia regional marxista, sino de una ciencia regional trabajada por distintos postulados marxistas (Uribe, L., 1996).⁴⁶

Sólo para referirnos a una de estas posiciones teóricas,⁴⁷ el posmodernismo se caracteriza por el rechazo a las metateorías como sistema orientador que reúne la cosmovisión y los métodos diferenciados de investigación. Este enfoque propone que lo real en el mundo de hoy son las diferencias y no las similitudes y que estos fragmentos de la realidad son los que la ciencia regional debe examinar. Esta pluralidad en el marco teórico-metodológico abre rutas temáticas inéditas y cautivantes para el análisis regional ya que se ven estimuladas por los cambios del fin del siglo XX e inicios del XXI.

Uno de estos enfoques, que ofrece otra forma de abordar el concepto de región, es a través del enfoque metodológico de la complejidad o visión compleja⁴⁸ y de los teóricos del caos para abordar el significado de región. Este enfoque considera la región como un sistema complejo, abierto y orgánico. Si el sistema tiene uno o varios propósitos, son sistemas teleológicos donde su

garantizan la convergencia entre regiones con distintos niveles de desarrollo.

⁴⁶ Cit. por Andrés, M. *et al.* (coords.), 1993.

⁴⁷ Aquí no es el espacio para analizar pormenorizadamente cada una de estas escuelas.

⁴⁸ De aquí en adelante, se utilizará en extenso la fuente de Andrés, M. *et al.* (2003: 31-34), quien explica: «En el caso de la visión compleja, la región puede existir independientemente del ser humano (regiones naturales), y básicamente, tiene sentido cuando en un espacio geográfico se asienta un conglomerado humano que es el que otorga forma y extensión a través de la producción, intercambio y consumo de bienes y servicios de las diversas actividades realizadas en dicho espacio. En este caso, los elementos geográficos y económicos solamente constituyen subsistemas de la región; otros lo son el social, histórico, cultural, ecológico y político entre otros... La complejidad posee la propiedad de la inclusión, y ésta puede resumirse indicando que la complejidad se desarrolla al aumentar (incluir) más elementos, referentes o estructuras al sistema original de la región. Esta propiedad proporciona los atributos de heterogeneidad, multicausalidad, multifun-

grado de complejidad aumenta considerablemente.

La trascendencia del enfoque de la complejidad y el caos en el tratamiento de región puede ser explicado por dos teorías. La primera es la teoría de las estructuras disipativas que propone que la complejidad permite entender que el conjunto de los diversos subsistemas naturales, biológicos y humanos que componen la región generan, durante su convivencia, intercambios de energía, recursos o informaciones que dan origen a una entropía dinámica en la misma; es decir que, desde esta perspectiva, la región se auto-organiza a partir del caos.⁴⁹

La segunda teoría consiste en el enfoque los «atractores extraños» que proporcionan herramientas para entender (medir) dicho caos.⁵⁰ En este sentido, el caos aparece cuando se activa el «atractor» que es el término técnico para la figura o trayectoria básica del comportamiento caótico, es decir, el estado final al que tiende el sistema. Las regiones son sistemas de atractores múltiples; éstos son resultado de la acumulación de experiencias, situaciones, conocimientos y actitudes con la interacción de la sociedad, la economía, la cultura, la ecología y el territorio de las propias regiones.

Puede decirse que el enfoque de complejidad expresa un instrumento conceptual alternativo para el conocimiento de la región que, básicamente, induce a conceptualizar la región y sus lugares centrales como el contexto espacio-temporal de las fuerzas productivas y sociales que tienden a promover el bienestar de la población. Para lograrlo, generan «atractores comple-

cionalidad y multidisciplinariedad a los sistemas complejos».

⁴⁹ Los teóricos del caos valoran esta teoría porque consideran que este paradigma es el motor que impulsa un sistema hacia un tipo de orden más complejo y porque también hace posible el orden (Prigogine, 1993).

⁵⁰ «En una región, el caos ocasiona estragos diferentes y, por lo tanto, existen niveles de caos: El microcaos, que es un tipo de caos que en un sistema regional está casi presente, genera incomodidades, pero ocasiona cambios lentamente (como por ejemplo la pobreza); el macrocaos, que es un tipo de caos que un sistema regional ocasiona transformaciones, reformas o nuevas normatividades sin llegar a destruirlo (por ejemplo, los conflictos políticos) y, finalmente, el megacaos, un tipo de caos que un sistema regional tiende a ocasionar los mayores estragos y sus consecuencias que tiene manifestaciones cualitativas nuevas, es decir, ocasiona verdaderas conmociones al sistema regional, propiciando su transformación radical (por ejemplo, la destrucción de la biodiversidad)» (Andrés, M. *et al.*, 2003: 37).

⁵¹ El enfoque de los atractores proporciona herramientas para entender o delimitar (medir) el caos. Atractores es el término técnico para la figura o trayectoria básica del estado final al que tiende el sistema. Por ejemplo, si se pone una canica en un embudo, acabará siempre en el

jos»⁵¹ de bienestar y caos, cuya interacción determina el espacio vital de la diversidad, para asegurar la transformación y adaptación de la región al contexto de la globalización del cual forma parte.

Todo indica que el estudio de lo regional, debe hacerse desde un método transdisciplinario que integre el conocimiento de los más variados campos de la ciencia. Esto puede lograrse a través de los enfoques que provienen de la teoría general de los sistemas, la dialéctica y la teoría del caos, las cuales parecen rebasar a todas las anteriores metodologías que en el pasado han tratado de explicar a la región como un fenómeno integral.

La teoría general de los sistemas y la dialéctica son vertientes de la misma ciencia que no se contraponen; ambas se concilian en la concepción de los sistemas abiertos. Estos sistemas abiertos implican el enfoque transdisciplinario que exige la capacidad de síntesis (que es integración, no suma) de diversos conocimientos organizados en un todo. De ahí, que la dialéctica permita comprender en torno a qué elementos se genera un proceso de organización y que factores propician que esos procesos de organización se disuelvan en otros procesos de organización más amplios.

Al final de cuentas, como muchos estudiosos lo sostienen, la región es un cuerpo socionatural organizado que se hace y deshace en su propio devenir pero, por lo regular, en el marco de la larga duración (Braudel, F., 1968).

CONCLUSIONES

Se puede concluir preguntándonos otra vez ¿Qué es una región? Es una pregunta que a juicio de muchos, todavía no tiene respuesta precisa. Uno de los últimos académicos europeos en plantearse esta pregunta, fue Hilhorst, quien se respondía a sí mismo que la región era probablemente una construcción mental, más que una realidad objetiva.

Lo que es evidente es el cambio en el nivel de la discusión pues, cuando se revisa la literatura desde los inicios de los setenta y de los finales de los

agujero, independientemente de la pared del embudo donde se haya colocado inicialmente. El agujero del embudo sería el atractor del sistema. Un gran atractor contiene todos los posibles finales de un sistema dinámico, una especie de metaembudo. El ejemplo clásico es el clima, el cual sería el gran atractor de la meteorología. Atractores como la pobreza, el desempleo, la emigración, la desigual distribución del ingreso, y el estancamiento de la economía.

noventa, la polémica sobre el concepto de región se presenta más allá del mero ámbito geográfico y se va incluso a los esquemas simbólicos de Bourdieu para conceptualizar la cuestión general de la cultura como elemento fundamental de la construcción regional e, incluso, la región deja de ser un concepto ubicado en el espacio físico y pasa a instalarse en el ciberespacio de las relaciones «virtuales».

Acaso la mejor definición de región es aquella que escapa a todo límite tradicional entre la geografía-económica y se ubica en la concepción más elástica posible que ve a la región como una articulación sistémica entre diversos grupos y cosmovisiones espacio-temporales, dando cabida a la diversidad de la construcción regional.

Si ubicamos a la región en su dimensión espacio-temporal, nos trasladamos a la relación entre región e historia, por lo que la región se definiría de acuerdo con el objeto de estudio (cultural, educativo, poder simbólico, asistencia social y hospitalaria, grados de pobreza o aglomeración de empresa, etc.).

Independientemente de la postura teórica metodológica que se adopte, para caracterizar lo que deberíamos entender por región, debemos partir de un parámetro que permita clasificar a una región e identifique su geo-referencia en tiempo y espacio. Esto es, que la región sea un instrumento de desarrollo regional; si sólo si se considera a la región, como sujeto activo social endógeno que reproduzca su propia imagen y de sentido de pertenencia común.

Este sentido de pertenencia en común hace referencia a que el desarrollo de una región depende de las tendencias de crecimiento y desarrollo que se dan en otras regiones o localidades ya que, como subsistemas abiertos, debe dar cuenta del sistema en su totalidad como las partes que la componen debido a que las regiones son multiescalares. Así, las regiones, se pueden caracterizar con referencia a sí mismas, con otras unidades del mismo conjunto, con la estructura del conjunto y con referencia a las subunidades que la integran.

De ahí, que se haya uno referido más arriba a la teoría de la complejidad, en la explicación sobre el cambio regional, donde el «paradigma de la región compleja» muestra que el cambio de la región es no lineal, pero sí dialéctico, permanente, impredecible, pudiendo ser el cambio desfavorable a la región. Dichos cambios pueden ser ocasionados por el hombre (a través de la economía, política o cultura), o bien por la propia naturaleza (cambios en

el ambiente, la ecología o por contingencias naturales).

El abordaje de región a partir del enfoque complejo también depende del interés que muestre el investigador de cómo se va abordar la región y de qué forma, ya sea desde el estudio de lo urbano, rural, turístico, aglomeración industrial, etc. El común denominador que identifica a los estudiosos de la región desde la perspectiva teórica de lo complejo o sistémico, es que cualquier fenómeno que se quiera analizar debe partir de la premisa de que el desenvolvimiento de la región no es mono-causal sino multi-causal, es decir, que los cambios que suceden en la región están interconectados y son interdependientes uno de otro y que sus escenarios pueden manifestarse en forma estable o inestable.

El reto de abordar lo regional desde el enfoque metodológico o visión compleja y de la teoría del caos es que, al tener la región múltiples objetivos que alcanzar (económicos, sociales, políticos, culturales, etc.), la región puede manifestar en el futuro bifurcaciones contradictorias; por ejemplo, se puede desarrollar un sistema urbano que armonice con los intereses de la industria (agentes empresariales) pero que también genere paralelamente externalidades negativas (polución, degradación, tráfico, ruido, etc.), que atenten con el propio bienestar de la población que habita la región.

III. Convergencia entre teorías que explican por qué hay territorios ganadores y otros perdedores

El capitalismo ha sobrevivido única y exclusivamente por un medio:
ocupando espacios y produciendo espacios.
Henry Lefebvre (1969)¹

El objetivo de las líneas que se presentan consistirá en recapitular, sin pretensión de exhaustividad, algunas de las principales interpretaciones y aportaciones que se han hecho hasta ahora sobre las visiones y/o enfoques que explican por qué algunas regiones ganan y otras pierden.

Cabe aclarar de antemano que la definición de espacio económico y región se debate en medio de una polémica inagotable entre disciplinas y enfoques epistemológicos. Este capítulo se limitará, simplemente, a analizar en qué han consistido las configuraciones que caracterizan las lógicas territoriales, desde una escala mundial y por qué se desarrollan a la par regiones ganadoras y perdedoras.

La pregunta central que se espera contestar aquí es: ¿Por qué algunas regiones se desarrollan y otras no? La conjetura de los párrafos que siguen mostrará cómo el desarrollo regional no es juego de suma cero; esto es, que la prosperidad económica que provoca sinergias positivas en algunas regiones o localidades tiene su efecto contrario pues, se perjudica a otras regiones en sentido inverso, al manifestarse en ellas círculos viciosos que impiden alcanzar economías de aglomeración.

Esta pregunta central lleva a generar otro tipo de preguntas igual de inquietantes; ¿Cómo determinar por qué existe tanta desigualdad en el crecimiento económico y los niveles de bienestar que conocen los diferentes países y regiones?, ¿Qué hacer para identificar los principales tipos de con-

¹ Lefebvre trazó una línea de investigación o escuela al intentar insertar la concepción marxista en el análisis espacial. Afirma que la ciudad es la proyección de la sociedad global sobre el territorio; para ello, utilizó la categoría de «tejido urbano» como metáfora o eje estructurante de la ciudad.

trastes entre territorios o los cambios recientes que registran éstos ¿Cómo descubrir a los ganadores y perdedores de los actuales procesos de transformación económica?

El tema será analizado desde dos áreas de reflexión:

1. Enfoques teóricos que ayudan explicar por qué se producen regiones ganadoras y perdedoras.
2. Mapa económico de regiones ganadoras y perdedoras en el escenario mundial.

ENFOQUES TEÓRICOS QUE AYUDAN EXPLICAR POR QUÉ SE PRODUCEN REGIONES GANADORAS Y PERDEDORAS

Empecemos por considerar lo que se ha llamado la «Nueva Geografía Económica» (NGE) representada por Paul Krugman (1997) y que en palabras del propio autor dice:

«Empecé a darme cuenta de que el campo en el que estaba trabajando tenía una historia bastante peculiar. La Geografía económica (la localización de la actividad en el espacio) es un tema de importancia práctica obvia y que presumiblemente tiene un gran interés intelectual. Sin embargo, está casi completamente ausente de la teoría económica habitual. Mi objetivo principal en los últimos años ha sido intentar remediar esa omisión de la única forma que sé: produciendo modelos ingeniosos y persuasivos que ayuden a motivar, tanto a estudiantes como a colegas a trabajar en el tema» (Krugman, P., 1997: 2).

La modelización a la que se refiere Krugman ha sido punto de ataque de los geógrafos económicos sobre todo de la crítica que hace Ron Martín,² quien sostiene que la NGE³ no es nueva en cuanto a la visión que maneja desde un punto vista geográfico y, por otra, la «Teoría general de la aglomera-

² Cit. por Montayo, E., 2001.

³ Ver los compendios de geografía económica de Sheppard, Eric y Barnes, Trevor (2000) y el Handbook de Oxford por Clark, G. Feldman, Maryann y Gertler, Meric (2000). Los autores proveen una serie de lecturas para entender la tradición de la investigación geográfica y los relevantes tópicos de geografía económica los cuales se focalizan en el desarrollo de los últimos veinte años.

ción»⁴ expuesta por Krugman, es más un modelo matemático que un avance en la problematización sobre las cuestiones territoriales.

Sin embargo, es el mismo Krugman quien menciona, después de publicar su pequeño libro *Desarrollo, Geografía y Teoría Económica* que éste contiene ideas vagas y breves y que, incluso, son ideas demasiado imprecisas como para ser publicadas en una revista especializada.

Después de este libro, Krugman publica con otros autores un nuevo manifiesto de la geografía económica e incluso éste presenta, con más sofisticación los modelos que fundamentan, lo que el denomina la llamada cuarta ola de la revolución de los rendimientos crecientes en economía y, quizá, la última ola (Fujita, M.; Krugman, P. y Venables, A., 2000: 13).

«La revolución comenzó en los años setenta en el campo de la organización industrial, cuando los teóricos empezaron por primera vez a construir modelos de competencia manejables en presencia de rendimientos crecientes; en concreto (Dixit y Stiglitz, 1977) perfeccionando el concepto de competencia monopolista de Chamberlin.... éste se ha convertido en el punto de arranque de la modelización teórica de muchos campos».

Como se explica en el capítulo II, la NGE introduce una serie de fundamentos «microeconómicos nuevos que le otorgan un relieve sobresaliente a las apreciaciones económico-espaciales.

Esta NGE le otorga a las regiones un papel preponderante en el seno de un país, pues éstas tienden a estar más especializadas y a comerciar más que los países, incluso cuando las regiones tienen un tamaño tan grande como los países.

«Krugman explica que el desarrollo regional desigual puede determinarse por contingencias históricas. Por ejemplo la concentración masiva de población en el corredor del Nordeste de Estados Unidos se debe evidentemente no a los recursos naturales de la región sino al hecho histórico de que los inmigrantes

⁴ Respecto a la «teoría general de la aglomeración», Krugman sostiene haber formulado un modelo que subsume a las anteriores teorías de la geografía económica (desde la escuela alemana a las teorías del crecimiento endógeno) y que, al develar las «estructuras profundas que subyacen en los diversos fenómenos de geografía económica», se es capaz de explicar desde la especialización productiva y las disparidades de las regiones subnacionales, hasta la jerarquía de las ciudades y el comercio internacional.

Europeos de los siglos XVII y XVIII se establecieron primero en las costas Este y los emplazamientos urbanos e industriales originarios tuvieron lugar a lo largo de la costa. Dentro de este cinturón urbano, Nueva York sigue siendo la ciudad más grande —en gran parte debido a que en 1820 el río Hudson (que desemboca en el mar en Nueva York) estaba unido a los grandes Lagos por el Canal de Erie» (Krugman, Paul, 1992: 17-19).

Esta cita textual se refuerza con la pregunta que se hace Krugman ¿Por qué están la riqueza y la población concentradas geográficamente?, los geógrafos señalan una variedad de formas mediante las cuales las ventajas iniciales de algunas localizaciones, que pueden no representar más que un accidente histórico, tienden a reforzarse a lo largo del tiempo. A tales procesos que se autorrefuerzan se les denomina, a menudo ejemplos de causación acumulativa.

Una vez que una región tiene una alta concentración⁵ productiva, este patrón tiende a ser acumulativo: la región dominante adquiere una ventaja de localización; esto es, ella deviene atractiva para las firmas debido al gran número de firmas que ya producen allí (y no, por ejemplo una mejor dotación de factores). En otras palabras, el éxito explica el éxito (Moncayo, E., 2003).

El ejemplo más claro de causación acumulativa implica la interacción de las economías de escala, los costes de transporte y la movilidad de trabajo. Es decir, las economías regionales se caracterizan a menudo por el desarrollo desigual, un proceso de causación acumulativa en la que las regiones con una ventaja inicial debida a un accidente o la historia, atraen volúmenes crecientes de industria y empleo de otras regiones menos afortunadas.

«Un lugar que por cualquier razón ya cuente con una concentración de productores, tiende a ofrecer un mercado mayor (debido a la demanda que generan los productores y sus trabajadores) y buen suministro de factores de

⁵ La concentración territorial nace, básicamente, de la interacción de los rendimientos crecientes, los costos de transporte y la demanda. Si las economías de escala son lo suficientemente grandes, cada fabricante prefiere abastecer el mercado nacional desde un único emplazamiento. Para minimizar los costos de transporte, se elige una ubicación que permita contar con una demanda grande. Pero la demanda local será precisamente grande, allí donde la mayoría de los fabricantes elijan ubicarse. De este modo, existe un argumento circular que tiende a mantener la existencia de las concentraciones, una vez que éstas han sido creadas, manteniéndose y ensanchándose las diferencias con otras regiones.

producción y bienes de consumo (fabricados por los productores allí existentes). Estas dos ventajas se corresponden precisamente con las vinculaciones regresivas (backward linkages) y progresivamente (forward linkages) de la teorías del desarrollo. Estas vinculaciones son la causa de que las concentraciones espaciales de producción tiendan a persistir una vez que se hayan establecido, y también de que se amplíen, con el paso del tiempo» (Fujita, M., Krugman, P. y Venables, 2001: 15).

En otros términos, una implicación inmediata del capitalismo de mercado es su circularidad; es decir, las grandes empresas desean localizarse en lugares en que exista un alto potencial de mercado. Esto significa lugares próximos a grandes economías de escala.

Además, los potenciales mercados y las economías de escala tienden a ser mayores en lugares donde se localizan la mayor cantidad de empresas. Por lo tanto, existe una tendencia natural al auto-refuerzo regional del crecimiento de las economías, o a su declinación, que tiene como variable fundamental el potencial económico inicial que brinda el lugar y la ubicación de empresas.

Las manufacturas se asientan en los sitios más atractivos, y se retiran de los menos deseables. A través de este proceso, se produce un cambio en el mapa del potencial del mercado, reforzando las ventajas de las localizaciones ya favorecidas. Por lo tanto, el potencial del mercado participa del proceso que Myrdal, R. (1988), denominó causalidad circular acumulativa.

Krugman se hace una serie de preguntas comunes a cualquier modelo:

«¿Cuándo se puede decir que es sostenible la concentración espacial de una actividad económica? Y si hubiera una concentración, ¿Cuáles serían las condiciones necesarias para que las ventajas por ella creadas sirvieran para su mantenimiento?... ¿Cuánto se puede decir que es inestable un equilibrio simétrico sin concentración espacial? ¿Cuáles son las condiciones para que aumenten las pequeñas diferencias entre localizaciones, de tal forma que, pasado cierto tiempo, se rompiera de forma espontánea la simetría entre las que eran idénticas?» (Fujita, M., Krugman, P. y Venables, 2001: 19).

Las respuestas a estas preguntas giran en torno al equilibrio entre las fuerzas centrípetas; esto es, las que tienden a provocar una concentración espacial de la actividad económica, y las fuerzas centrífugas, que se oponen a

dichas concentraciones.

Para la NGE, el desarrollo económico es el resultado de la conjunción de fuerzas centrípetas y centrífugas. Las primeras provienen de la combinación de bajos costos de transporte y el aprovechamiento de economías de escala debido al tamaño del mercado en actividades con costos fijos elevados; los rendimientos crecientes elevan el tamaño de las regiones más industrializadas, incidiendo positivamente en el aumento del producto. El capital humano, las externalidades tecnológicas y los linkages también se asociarían con la aglomeración, incidiendo positivamente en el crecimiento de la productividad.

Entretanto, las fuerzas centrífugas se producen como resultado de la inmovilidad de los factores o debido a factores de congestión como, por ejemplo, altos precios del suelo o restricciones a la movilidad de la mano de obra; es decir, por el surgimiento de deseconomías externas, aunque la diversificación y la especialización también posean un papel importante en el desarrollo económico asociado a la aglomeración o la dispersión.

Por último cabe decir, que la NGE sostiene que las economías de aglomeración corroboran la hipótesis de la divergencia regional, es decir, que el libre juego de las fuerzas del mercado conduce, irremediamente, a una intensificación de las desigualdades regionales, acrecentado incluso la polarización, tal como lo habían planteado otros economistas.

Pero también existe un enfoque teórico igual de importante que la NGE y que centró su atención en las regiones industriales exitosas y en los territorios caracterizados por capacidad de funcionar con altos niveles de eficiencia colectiva, los llamados distritos industriales y los entornos innovadores (*Milieux innovaterurs*).

Fueron los investigadores estadounidenses Michael Piore y Charles Sabel (1993), quienes trasladaron los hallazgos de los sociólogos italianos sobre la tercera Italia,⁶ bautizando su enfoque: la teoría de la acumulación o especia-

⁶ Además de la Tercera Italia, que es el ejemplo más destacado, existen otros de distritos industriales: Estados Unidos (Silicon Valley, Orange Country), España (Valencia), Alemania (Baden-Württemberg), Dinamarca (Jutland), Bélgica (Flandes) e incluso en varios países de América Latina (Campiñas, Brasil: Gamarra, Perú, Lima y Guadalajara y León, México).

⁷ De acuerdo con el enfoque de la acumulación flexible, en los nuevos modelos productivos —llamados genéricamente Sistemas Industriales Regionales (SIR)— interactúan tres dimensiones: estructura industrial (intensiva en Pymes), instituciones y cultura local (capital social) y organización interna de firmas.

lización flexible.⁷

Estos autores estadounidenses explican que el régimen de producción fordista (producción en masa, rígidamente estructurado) estará siendo reemplazado por un régimen basado en la acumulación flexible (posfordista), cuya forma espacial sería el distrito industria⁸ o sistema local de pequeñas empresas.

Sin embargo, como acertadamente lo señala Moncayo, E. (2003), citando a su vez a Markussen,⁹ la predicción de Piore y Sabel en cuanto a la sustitución fordista por el de producción flexible, está aún muy lejos de ser un hecho cumplido. Diversas investigaciones empíricas realizadas en Estados Unidos, Francia y Portugal no han confirmado la difusión generalizada del distrito industrial¹⁰ como nueva forma de organización espacial de la producción. Esto se debe a que estos distritos industriales son determinados por factores históricos y culturales que no pueden ser replicados a voluntad.

También surge el concepto que ya se ha aludido: el de «medio o entorno innovador»¹¹ que desarrolla el Grupo GREMI (Grupo de Investigación Eu-

⁸ Los distritos industriales se asocian, desde el punto de vista organizativo, a un sistema en constelación o red (network) en la que, en contraste con las formas convencionales de relaciones intrafirma —mercado y jerarquías—, las relaciones empresariales se dan en forma no estandarizada, esto es, a través de acciones cooperativas y de división concertada del trabajo. Los trabajos de los italianos al principio como el de Piore Sabel y Becattini (1979) y de otros estudiosos como los de Ash Amin, A. y Robins, K. (1990) han retomado lo que Alfred Marshall hace más de un siglo ya había descrito el fenómeno del distrito industrial (una aglomeración territorial de empresas del mismo sector o de sectores similares, en donde la mano de obra especializada, los insumos y la prestación de servicios están fácilmente disponibles, y en donde la innovación se difunde rápidamente).

⁹ Cit. por Moncayo, E., 2003.

¹⁰ Los distritos industriales constituyen uno de los fenómenos espaciales que más ha llamado la atención a los investigadores dedicados a la problemática regional, hasta el punto de generar un sólido núcleo de especialistas dedicados a su análisis y un torrente de literatura dirigida tanto a la elaboración de un marco teórico para explicarlos. Como el estudio de casos particulares o al diseño de políticas económicas que propician su aparición o permitieron su mantenimiento. Becattini, (1994: 40-41), uno de los autores que más han investigado en la problemática asociada a los distritos industriales, y que de hecho puede considerarse el iniciador del enfoque, define el distrito industrial «como un 'cúmulo' de interdependencias sociales e industriales en un lugar determinado. Esta acumulación se manifiesta por lo menos de tres maneras: como un mercado de trabajo relativamente independiente, como una matriz local de interrelaciones técnicas y como una red de vínculos socioculturales».

¹¹ El enfoque de medio innovador pone énfasis en el hecho de que el territorio no actúa como simple escenario inerte y pasivo donde se localizan las empresas, sino que interactúan con ellas, dando lugar a la figura del territorio socialmente construido, esto es, surgido de las estrategias de los actores. En la medida en que el concepto de medio innovador involucra las nociones de

ropea sobre los Entornos Innovadores).

Para George, Benko (1998), el Grupo GREMI representa la tercera teoría post-weberiana de «innovative milieu» que desarrolla el «complejo territorial de innovación», concentrándose en las condiciones geográficas que favorecen la emergencia de sectores de alta tecnología. Esta escuela de pensamiento sitúa el énfasis hipotético en el papel determinante ejercido por los ambientes locales en el estímulo de la innovación local.

Benko explica, desde una perspectiva regional, por qué algunas regiones son realmente innovativas y por qué otras han cesado de ejercer tal influencia. Esto es porque las nuevas tecnologías prefieren emplazarse en ciertos lugares. El espacio ya no es visto como el único determinante de la localización industrial y la teoría utiliza el nuevo factor observacional, el milieu innovateur.¹²

Debido a factores económicos de primer orden y su impacto sobre la organización industrial, puede observarse la significativa concentración espacial de empresas que ejercen actividades similares.

A continuación, se ejemplifican en el cuadro 1, los nuevos complejos

Cuadro 1

Fenómeno organizacional	<ul style="list-style-type: none"> – Economías externas – División social del trabajo
Fenómeno espacial	<ul style="list-style-type: none"> – Economías de escala – Relaciones interindustriales – Creación de una estructura – De mercado laboral local

Fuente: Benko, 1998.

red, sinergias y aprendizaje en el marco de un determinado territorio, resulta muy afín al sistema de innovación desarrollado en la literatura neoshumpeteriana.

¹² «Es una traducción, entre otras, el término francés ‘entorno innovador’. Este término hace referencia a que la capacidad de atracción ya no está en función de sus factores de localización, sino de su aptitud para crear recursos y procesos de innovación. En este nuevo contexto, la tesis del ‘entorno innovador’ cobra todo su valor en la medida que enfatiza sobre todo el papel de los recursos inmateriales —en especial, El saber hacer—, la relevancia de la proximidad y los ‘activos relacionados’, la importancia de la cooperación y el aprendizaje en la dinámica y recomposición de las actividades y permite renovar el análisis de los procesos de innovación» (Mella, J., 1998).

de producción:

Este cuadro ilustra cómo la concentración de la actividad económica intensifica aún más el empleo especializado, creando así un mercado laboral de trabajo localizado.

Es importante la noción de medio innovador porque los procesos de innovación tecnológica se generan o tienden a concentrarse sólo en ciertos territorios, sobre todo de carácter urbano-metropolitano (aglomeraciones). Es en estos espacios, en donde se dan las precondiciones que propician el surgimiento de innovaciones, debido a la acumulación del know-how técnico (recursos humanos calificados, infraestructuras tecnológicas, universidades, centros de apoyo, capital de riesgo, etc.), además de las ventajas que proporciona la propia proximidad espacial de las firmas innovadoras.

Lo anterior lo ilustra Benko y Lipietz (1994):

«Se va al centro de la playa porque se sabe que allí hay vendedoras de helados (y de crema solar, y de gafas, etc.). La aglomeración no es forzosamente un efecto perverso. Ofrece efectos positivos para los competidores, efectos de aglomeración: economías de aglomeración internas al sector (el vendedor de helados está cerca del fabricante de helados), efectos de proximidad externos al sector (se va a compra crema solar, se vuelve con un helado en la mano)... Hay un efecto de fascinación, emulación, intercambios informales, interacción no tasada, propio de la aglomeración. Nos encontramos de nuevo con el concepto de atmósfera... si consideramos la ciudad (y la región que la rodea y participa de su prosperidad) como un sujeto colectivo, se ve entonces volverse sobre sí mismas, como una espiral de Moebius, las dos caras contrapuestas de toda ciencia social: holismo e individualismo, estructura y trayectoria; es decir, en lenguaje del análisis espacial, lo Global y lo Local» (Benko, G. y Lipietz, A., 1994: 25).

En otras palabras, para Benko y Lipietz la reestructuración capitalista y la globalización están convirtiendo las grandes áreas urbanas en las formas espaciales dominantes de la nueva geoeconomía mundial; son las regiones que ganan.

Vale la pena destacar que aunque la NGE y la acumulación flexible están inscritas en tradiciones intelectuales muy diferentes, ambas tienen varios puntos de coincidencia, aunque también entre ellas hay diferencias importantes.

Tanto la NGE como la acumulación flexible le conceden un papel im-

portante al azar y a los accidentes históricos en el origen de las aglomeraciones, así como también a las externalidades en la evolución de las mismas y a la causalidad circular y acumulativa entre historia y actividad humana.

El desacuerdo más marcado entre ellas es que, para los teóricos de la acumulación flexible, los factores extraeconómicos intangibles (atmósfera de Marshall) son trascendentales. La NGE no consideran dichos factores fundamentales, por encontrarlos difíciles de cuantificar o modelizar.

Por otra parte, no hay que olvidar el significado que ha tenido el concepto de tecnopolo en la evolución del fenómeno de polarización y que aparece como consecuencia de intervenciones deliberadas de política industrial y tecnologías ejecutadas por los gobiernos.

Los tecnopolos pueden asumir diversas modalidades: parque científico de (Cambridge), parque industrial de (Stanford), tecnópolis (Sophia Antípolis y Tsukuba, Japón) y complejos urbano-académico-tecnológicos (Research Triangle Park, en Carolina del Norte de Estados Unidos y Munich en Alemania).

Los proyectos de tecnopolos se basan en la teoría de la fertilización cruzada. Este concepto ha sido desarrollado por numerosos autores, uno de los cuales; Pierre Lafitte,¹³ fundador de Sophia Antipolis, lo ha definido como:

«La acción de juntar, dentro de una misma localización, actividades de alta tecnología, centros de investigación empresas y universidades, además de instituciones financieras para promover el contacto entre estos cuerpos, de tal manera de producir un efecto sinérgico del cual puedan emerger nuevas ideas e innovación tecnológica para promover la creación de nuevas empresas» (Benko, G., 1998: 4).

Benko, explica dos razones para considerar la concentración espacial a través de los tecnopolos:

- La aceptada ventaja comparativa fundamental de los tecnopolos, en cuanto a que la creación de nuevos procesos tecnológicos en sí requieren una cierta proximidad espacial entre distintos factores influyentes.
- Entretanto, el tecnopolo no puede por sí solo proveer el marco para un proceso de creación tecnológica sino es en sí mismo una nueva forma

¹³ Cit. por Benko, G., 1998.

de organización espacial. Este factor parece esencial.

Otro de los conceptos ya muy utilizado por los estudiosos de lo regional, es el concepto de cluster que emplea Porter, M. (1998), y que según este autor; se caracteriza por generar concentraciones geográficas de firmas e instituciones interconectadas en un determinado sector. Comprendiendo una gama de industrias y otras entidades importantes para generar competitividad vinculada entre sí.

Un caso que ilustra cómo se ha tomado en cuenta el principio de clusters definido por Porter, es el que hace referencia en el (capítulo VIII), para estudiar la Zona Metropolitana de Guadalajara. En dicha región se ha desarrollado un clusters con carácter de híbrido transnacionalizado propiciando un tipo de enclave que ha generado pocos efectos de arrastre hacia atrás y generando una polarización en el desarrollo industrial del Estado.

El tipo de clusters que se desarrolla en los países periféricos es un mero símil de los que se desenvuelven en los países centrales, pues en los primeros se tiene un carácter exógeno (dependientes de las inversiones extranjeras) y en los segundos se cuenta con un modelo de carácter completamente endógeno y localista.

Independiente de las diferencias de su aplicación en la economía mundial y sus resultados retardadores o propulsores en el ámbito interregional e intrarregional, los conceptos tecnopolo y clusters representan ambos una concentración espacial de transferencia tecnológica, más que un instrumento de política para el desarrollo regional.

Existe otra terminología conceptual que puede ser utilizada con el fin de explicar por qué hay regiones ganadoras y perdedoras. Es la expuesta por Veltz (1996) y Castells (1998). Aunque ambos estudiosos parten de marcos conceptuales distintos, se considera que llegan a conclusiones similares, en cuanto a que la estructura del capital mundial, tal como está concebida y diseñada, refuerza las desigualdades en todos los ámbitos (sectoriales, regionales, nacionales y mundiales).

Para Veltz (1996), el verdadero problema es aprender a pensar el mundo de otra forma, como un mosaico de zonas. El territorio es un elemento clave que ayuda a comprender las contradicciones producidas por los grandes procesos en curso y, para entender las relacionadas con el territorio, faltan imágenes nuevas.

En este sentido, Veltz (1996) utiliza la metáfora del archipiélago. Los

flujos se concentran en el seno de una red-archipiélago de grandes polos en la que las relaciones de radio largo (entre polos, relaciones horizontales) son más fuertes que las de radio corto (de los polos con su hinterland, relaciones verticales). Los polos son las islas o espacios emergentes que conforman el archipiélago, mientras los ámbitos que no integran en la red quedan excluidos del sistema conformado en el espacio sumergido, los fondos marinos.

Señala Caravaca, I. (1998), que la metáfora del archipiélago está siendo muy aceptada y utilizada, a veces con ligeras modificaciones. Así, Dollfus¹⁴ señala que el archipiélago megalopolitano mundial formado por un conjunto de ciudades que contribuyen a la dirección del mundo es una creación de la segunda mitad del siglo XX y uno de los símbolos más fuertes de la globalización. Las megalópolis crean excelentes ligazones con otras islas del archipiélago megalopolitano mundial. Por su parte, Pradilla¹⁵ sostiene que los territorios homogeneizados por el capital, los incluidos en la acumulación de capital a escala mundial, no son continuos; su reducido número los sitúa como islotes de prosperidad en el mar creciente del atraso.

Castells por su parte utiliza una nueva categoría conceptual consistente en la sociedad informacional.¹⁶ Según este autor, la progresiva dominación del espacio de flujos sobre el de los lugares es una forma de soslayar los mecanismos históricamente establecidos de control social, económico y político por parte de las organizaciones detentadoras del poder.

Sin embargo, recalca Castells que la mayor transformación que subyace en el surgimiento de la economía global atañe a la gestión de la producción, distribución, y al proceso de producción mismo. El proceso producción incorpora componentes producidos en muchos emplazamientos diferentes por empresas distintas y ensamblados para propósitos y mercados específicos en una nueva forma de producción y comercialización. Lo que resulta funda-

¹⁴ Cit. por Caravaca.

¹⁵ Cit. por Caravaca.

¹⁶ Castells analiza el significado de empresa red en la economía informacional y el proceso de globalización y tiene que ver con la aparición del denominado espacio virtual o hiperespacio. La realidad parece negarse aún más a ser comprendida conceptualmente, de tal manera que los avances de la ciencia y el uso creciente de la tecnología informática —era de la información— están cambiando los viejos esquemas de concebir el espacio real, todo ello desde luego dentro de un proceso de reestructuración económica del capitalismo a escala mundial y que está teniendo repercusiones significativas en las nuevas formas de estructuración espacial.

mental de esta estructura industrial es que se extiende territorialmente por todo el mundo y su geometría cambia continuamente en su conjunto y para cada unidad individual.

El elemento más importante de esta estructura industrial es situar una empresa (o un proyecto industrial determinado) de tal modo que obtenga una ventaja comparativa en cuanto su posición relativa. Como lo explica Santos, M. (1996), el espacio se organiza conforme a un juego dialéctico entre fuerzas de concentración y dispersión, en el que las fuerzas de concentración son poderosas y las de dispersión son igualmente importantes: el significado que tiene para Castells este juego dialéctico es lo que él llamó concentración descentralizada.

Para explicar con mayor detalle este juego dialéctico entre lo que se llama concentración descentralizada, Castells se sirve de Gordon (1994) quien sostiene de forma convincente, el surgimiento de una división espacial de trabajo,¹⁷ haciendo referencia a lo siguiente:

«En este nuevo contexto global, la aglomeración en un emplazamiento, lejos de constituir una alternativa a la dispersión espacial, se convierte en la base principal para la participación en una red global de economías regionales. En realidad regiones y redes constituyen polos interdependientes dentro del nuevo mosaico espacial de innovación global. En este contexto la globalización no supone el impacto nivelador de los procesos universales sino, por el contrario, la síntesis calculada de la diversidad cultural y en la forma de lógicas de innovación diferenciales» (Gordon, R., 1994: 426).

Insiste Castells en explicar que el nuevo espacio industrial no representa la desaparición de las antiguas áreas metropolitanas establecidas y el amanecer de nuevas regiones de alta tecnología. Esto no implica comprender la oposición simplista entre la automatización del centro y la manufactura de coste reducido de la periferia; lo que sucede, es que se organiza una jerarquía de innovación y fabricación articulada en redes globales compuesta ésta por

¹⁷ La nueva división espacial de trabajo se caracteriza por su geometría variable y sus conexiones de un lado a otro entre firmas ubicadas en complejos territoriales diferentes, incluidos los principales medios de innovación.

complejos de producción territoriales.

Por lo que respecta a la urbanización del tercer milenio, el sueño ecológico de comunas pequeñas, casi rurales, se verá empujado a la marginalidad contracultural por la marea del desarrollo de las mega-ciudades, porque se caracterizan por ser:

- Centros de dinamismo económico, tecnológico y social en sus países y escala global. Son los motores reales del desarrollo. El destino económico de sus países, ya sea Estados Unidos o en China, depende de los resultados de las mega-ciudades.
- Son centros de innovación cultural y política.
- Son los puntos de conexión con las redes globales de todo tipo. Internet no puede saltarse a las mega-ciudades: depende de las telecomunicaciones y los telecomunicadores en esos centros.

Esta caracterización, resalta sin duda una continuidad en la historia espacial de la tecnología y la industrialización en la era de la información: los principales centros metropolitanos de todo el mundo continúan acumulando factores de innovación y generando sinergia, tanto en la industria como en los servicios avanzados. Es decir, el nuevo espacio industrial se organiza en torno a flujos de información que reúnen y separan al mismo tiempo —dependiendo de los ciclos y sus firmas— sus componentes territoriales.

En síntesis, el espacio de los flujos no carece de lugar: la constituyen sus nodos y ejes, donde algunos lugares son intercambiadores, ejes de comunicación que desempeñan un papel de coordinación. Otros lugares son los nodos de la red, es decir, la ubicación de funciones estratégicamente importantes que constituyen una serie de actividades y organizaciones de base local, en torno a una función clave de la red.

La nueva economía mundial se articula a través de redes de ciudades mundiales, lo que ha constituido redes globales de nodos urbanos.

Las ciudades, como lo explica Saskia Sassen (1998), más que volverse obsoletas debido a la dispersión detonada por las tecnologías de información: a) concentran funciones de comando; b) son sitios de producción post-industrial para las industrias líderes de este período, financieras y de servicios especializados; y c) son mercados transnacionales donde las empresas y los gobiernos pueden comprar instrumentos financieros y servicios especializados, por lo que se constituye una malla global de sitios estratégicos que emergen

como una nueva geografía de centralidad.

Para que este tipo de ciudades sean ganadoras, necesitan cubrir algunos de los siguientes requisitos que se enumeran: ser grandes ciudades globales donde se concentren los servicios de mayor valor y rango internacional, junto con los espacios innovadores (tecnópolis, clusters, distritos industriales de pequeñas empresas que operan en red), contar con ejes de desarrollo industrial y contar, en su caso, con áreas turísticas o de agricultura de exportación.

Las ciudades globales¹⁸ o nodos, es un reducido número de ciudades (Nueva York, Londres y Tokio) que juegan un papel de centros rectores del nuevo modelo espacial. Como contrapunto, aquellos ámbitos que se encuentren desconectados de las redes, no es que actúan como subordinados, es que quedan al margen y son excluidos del nuevo sistema-mundo. Las desigualdades se manifiestan, por consiguiente, por el grado de integración y exclusión de los distintos ámbitos al sistema socioterritorial dominante.

No se puede dejar por alto la teoría de los polos de desarrollo, planteada por Perroux, F. (1967) y trasladada a un concepto aplicable a la teorización del desarrollo desigual por Boudeville (1968). Distingue Boudeville entre polo de atracción, el polo de crecimiento y el polo de desarrollo. El primero se basa en sus funciones comerciales, mientras que los dos últimos se relacionan con el sector secundario y el sector cuaternario. El sector cuaternario incluye banca, los servicios de información y las firmas de consultoría, y debe mantenerse aparte de los servicios tradicionales, orientados en gran medida hacia la demanda final.

Boudeville, en su interpretación del concepto de polo de desarrollo como aglomeración de industrias propulsoras y dinámicas, generadoras de efectos de difusión en una economía regional más amplia. El polo de crecimiento se considera una aglomeración pasiva. No obstante, cuando se realizan inversiones en un polo de desarrollo, el polo de crecimiento reacciona positiva-

¹⁸ Cuando se habla de ciudades globales, habitualmente se hace referencia a aquellas urbes que participan y tienen una función específica en la economía mundial. Los estudios sobre éstas se han centrado en las funciones de control y de comando que ciudades de países desarrollados desempeñan en la dinámica internacional. Por otro lado, cuando se habla de mega-ciudades, por lo general se hace alusión a grandes conglomerados metropolitanos que se ubican en países en desarrollo, que exhiben los efectos adversos de un crecimiento desordenado.

mente, es decir aumenta allí las inversiones a consecuencia de una inversión en el polo de desarrollo.

Sin embargo, esta teoría parte del principio de que el crecimiento económico no se produce nunca de modo uniforme, sino que surge en determinados lugares que reúnen condiciones particularmente favorables para que se instalen en ellos actividades motrices, generalmente industriales, muy dinámicas y con capacidad de inducir efectos multiplicadores en su entorno, al aumentar la oferta y la demanda de bienes y servicios.

Se enumeran las características sobre los efectos polarizadores:

«...*Polarización de inversiones*, al atraer buena parte de las nuevas iniciativas empresariales e impulsar, al mismo tiempo, la relocalización de algunas procedentes de otras regiones; *Polarización de rentas*, al concentrar buena parte de la población y el empleo regional, en especial el de mayor cualificación y nivel productivo; *Polarización psicológica*, al generar una imagen favorable relacionada con la disminución de riesgos para un funcionamiento eficiente de las empresas, que atraerá nuevas inversiones» (Méndez, R., 1997: 345).

La idea del uso de polos de desarrollo como bloques de construcción, tanto en los países desarrollados como en desarrollo, ejercieron una influencia en la planificación territorial de éstos. Se creía que éstos producirían los previsible efectos difusores sobre la región circundante (producción de ondas más o menos concéntricas a partir de un cierto grado de evolución).

Los gobiernos, en su gran mayoría, han promovido numerosos polos de crecimiento o desarrollo en regiones atrasadas, impulsados mediante la concesión de subvenciones a la instalación de empresas, la promoción de suelo industrial y, en algunos casos, la localización de grandes empresas públicas en sectores industriales y comerciales de cabecera (siderurgia, petroquímica, turísticas, etc.), consideradas como detonante para desencadenar efectos polarizadores.

Estas teorías sobre los polos de desarrollo consideran al territorio como un simple receptáculo pasivo de las actividades humanas, contrario a otros enfoques de política que apuntan a la promoción del desarrollo local endógeno y que considera al territorio como activo determinante de los procesos de desarrollo y que es definido como:

«Un proceso de crecimiento y cambio estructural de la economía de una ciudad, comarca o región, en el que se pueden identificar al menos tres dimensiones: una económica, caracterizada por un sistema de producción que permite a los empresarios locales usar, eficientemente, los factores productivos, generar economías de escala y aumentar la productividad a niveles que permitan mejorar la competitividad en los mercados, otra sociocultural, en la que el sistema de relaciones económicas y sociales, las instituciones locales y los valores sirven de base al proceso de desarrollo y otra, política y administrativa, en que las iniciativas locales crean un entorno local favorable a la producción e impulsar el desarrollo sostenible» (Vázquez, B., 2000: 45).

Debido a que el desarrollo local depende única y exclusivamente de las sinergias internas que provocan los propios actores locales, este tipo de desarrollo no es repetible y no se puede reproducir en otros lugares con las mismas características que son únicas hacia el desarrollo local endógeno; en cambio, con la teoría de los polos de desarrollo, se conceptualizó el principio de homogeneizar las políticas regionales que promovieran estos polos en diferentes regiones y/o localidades y donde el Estado de corte keynesiano tuvo una influencia determinante en la promoción de dichos polos de desarrollo.

Para cerrar este argumento y desde la perspectiva de distinguir generaciones de políticas regionales, se estima (Mattos, C., 2001) que, cuando menos para el caso latinoamericano, se justifica la identificación de períodos (o generaciones) de políticas de crecimiento —y, en particular, de políticas de crecimiento regional y local— se ha hecho a partir de los cambios en las ideas y explicaciones de las teorías de crecimiento económico en boga en cada uno de los períodos. El ejemplo del tipo de generaciones de políticas que se han aplicado, es el cambio que éstas han experimentado ante la crisis de los postulados keynesianos y el triunfo creciente de los planteamientos neoliberales defensores de una menor regulación en materia económico-espacial.

A continuación, se analizará cómo la reestructuración productiva acompañada por el proceso de globalización, ha configurado un mapeo económico en el que se dibujan espacios que desarrollan economías con aglomeraciones industriales (parques tecnológicos y de investigación) y de servicios avanzados (informáticos, temáticos) que controlan el know-how y los otros espacios o regiones que no desarrollan I&D (Investigación y Desarrollo), dependientes de los países desarrollados.

Cuadro 2

	Áreas metropolitanas	Ciudades globales	Regiones	Ciudades-región	Corredores de ciudades	Tecnopolos	Distritos industriales y medios innovadores
			— Hamburgo, Darmstadt, Oberbaven, Bremen (Alemania)	— Rin-Ruhr (Düsseldorf, Colonia, Münster, Essen, Duisburg, Dortmund) Rin-Main (Darmstadt)	— Londres, Bruselas, Amberes (Bélgica)	— Sophia Antipolis (Costa Azul, Francia)	— Helsinki (Finlandia)
	— París	— París	— Bruselas, Amberes (Bélgica)	— Randstad Rotterdam, Amsterdam, La Haya (Holanda)	— Londres, Bruselas, Düsseldorf, Frankfurt, Munich, Zurich, Milán y París (La banana azul)	— Parque Científico de Cambridge (UK)	— Dublin (Irlanda)
	— París	— Londres	— Luxemburgo	— Hovedstadsregionen (Dinamarca)			— Malmo (Suecia)
Europa	— Greater London	— Frankfurt	— Emilia Romagna, Venecia, Lombardía, Valle d'Aosta (Italia)				— Copenhague (Dinamarca)
	— Milán	— Zurich	— Ile de France (Francia)				— Glasgow y Edinburgo (Escocia)
							— Sajonia y Baden-Württemberg (Alemania)
							— Toscana, Lombardía, Venecia, Emilia Romana (Italia)

continúa página siguiente...

viene de página anterior...

	<ul style="list-style-type: none"> — Minneapolis-St. Paul — Dallas-Fort Worth 	<ul style="list-style-type: none"> — Nueva York 	<ul style="list-style-type: none"> — California — Oregon — Texas, Florida 	<ul style="list-style-type: none"> — Los Ángeles 	<ul style="list-style-type: none"> — Los Ángeles — San Francisco 	<ul style="list-style-type: none"> — Boston-Filadelfia-Washington, D.C. — San Francisco-Los Ángeles — San Diego 	<ul style="list-style-type: none"> — Research Triangle Park (Raleigh-Durham/Chapel Hill, N.C.) 	<ul style="list-style-type: none"> — Silicon Valley y Orange Country (California) — Ruta 128 (Boston) — Austin (Texas) — Alburquerque — Chicago
EE.UU.	<ul style="list-style-type: none"> — Miami — Atlanta — Seattle — Phoenix 	<ul style="list-style-type: none"> — Nueva York — Los Ángeles 	<ul style="list-style-type: none"> — Nuevo México 					
Japón	<ul style="list-style-type: none"> — Tokyo-Yokohama — Osaka-Kobe — Nagoya 	<ul style="list-style-type: none"> — Tokyo 		<ul style="list-style-type: none"> — Osaka-Nagoya 	<ul style="list-style-type: none"> — Tokio-Kawasaki-Yokohama — Nagoya-Kyoto-Osaka 	<ul style="list-style-type: none"> — Hakodate — Ube (Yamaguchi) — Oita (Kenhoku Kunisaki) — Tsukuba 	<ul style="list-style-type: none"> — Tokyo — Kyoto 	

Fuente: Moncayo, E., 2001.

Estos espacios que desarrollan en las economías de aglomeración industriales, son los llamados países centrales (los más desarrollados en términos económicos y técnicos) en el cual se favorece la aparición de círculos virtuosos que impulsan un crecimiento autoconcentrado y relativamente estable, por contraste con los países periféricos que se caracterizan por contar con círculos viciosos técnicos productivos que impiden su consolidación como economías desarrolladas y competitivas en el mercado mundial.

Aunque en este trabajo no se hace referencia explícita al modelo centro-periferia como objeto de estudio, al final de cuentas es al interior de los centros donde se albergan las regiones ganadoras (funciones de alto valor/rango —innovación y tecnología—, servicios avanzados, actividades de fuerte crecimiento, altas tasas de inversión de capital, elevados niveles de renta y ocupación, redes de empresas y desarrollo autocentrado, etc.), en cambio, en las periferias se encuentran las regiones perdedoras (funciones subsidiarias —producción de escaso valor—, actividades tradicionales, bajas tasas de inversión, desarticulación interna, desocupación y subempleo y dependencia externa, etc.).

En el cuadro 2, se agrupan los territorios ganadores que confirma su ubicación en los países centros.

MAPEO ECONÓMICO DE REGIONES GANADORAS Y PERDEDORAS EN EL ESCENARIO MUNDIAL

En los últimos años, se ha transformado el mapa económico, desde sus diferentes escalas (local, regional, nacional y mundial), reforzándose las desigualdades internacionales a favor de los países que forman lo que se ha denominado la tríada del poder (Estados Unidos, Japón y la Unión Europea).

Se acentúan los desequilibrios regionales tanto en los países desarrollados como en los de desarrollo, se consolidan y/o declinan áreas de antigua tradición industrial en sectores maduros (siderometalúrgica, minería, textil, construcción naval, etc.). Esto contrasta con el surgimiento o consolidación de ejes de crecimiento y áreas emergentes, sustentadas por lo general en las acciones vinculadas con iniciativas endógenas y atracción de inversiones extranjeras, en el contexto de estructuras productivas regionales diversificadas (Audretsch, D. y Feldman, M., 1996).

Los ejemplos pueden ilustrarse tomando como referencia el desarrollo del llamado Arco Atlántico frente al Arco Latino o Eje Mediterráneo en Europa Occidental, como un buen exponente de tal situación, no muy diferente de lo que pasa entre Snowbelt (Grandes Lagos y nordeste Atlántico) y el Sunbelt (regiones meridionales de California a Florida) en Estados Unidos y que configura nuevos espacios ganadores y perdedores.¹⁹

Estas configuraciones en el espacio económico mundial indican que se registre lo que se ha llamado una nueva (re) territorialización y que ésta sea el resultado de la reestructuración productiva fundamentada en los sectores motrices (Telemática, servicios avanzados y prioridad de tecnología y capital sobre trabajo y recursos naturales), acompañadas también por la nueva regulación de los mercados de trabajo y por los procesos de descentralización y flexibilización.

La producción industrial, de servicios y de innovación tecnológica, tienen a concentrarse en muy pocas regiones dentro de cada país.

El mapa 1, ilustra cómo los principales nodos de innovación y tecnología se localizan los países de mayor desarrollo. Se establece la existencia de 45 nodos, los cuales se señalan en el mapa con círculos negros.

Las áreas que se presentan en el mapa son los lugares de mayor importancia en la nueva geografía digital. Cada lugar se calificó del 1 al 4 atendiendo a cuatro aspectos a saber; la capacidad de las universidades e instalaciones de investigación de la zona para formar trabajadores calificados o crear nuevas tecnologías, la presencia de empresas nacionales y multinacionales establecidas que proporcionen conocimientos especializados y estabilidad económica, el dinamismo de la población para poner en marcha nuevas empresas y la disponibilidad de capital de riesgo para lograr que las ideas lleguen al mercado.

Así por ejemplo, en las últimas décadas se ha podido comprobar que:

¹⁹ Según, Clarke, S., Gaile, G. y Sainz (2001). Los economistas no se han puesto de acuerdo en cuanto a si la economía estadounidense se está desindustrializado o no, pero coinciden en que las firmas y la inversión se están desplazando de manera dramática tanto interregional como intrarregionalmente. Mientras los estados de los Grandes Lagos —Ohio, Michigan, Indiana, Illinois y Wisconsin— han sido escenario del mayor número de cierre de plantas en todo el país, los del sur han reducido sus brechas frente al resto de la federación, gracias al crecimiento del empleo y del ingreso que han experimentado.

Mapa 1
Grandes centros de innovación tecnológica en el mundo



United Nations Development Program. http://www.undp.org.ar/archivos/A385_P03.pdf.

«Se mida como se mida, la distribución de las capacidades innovadoras entre los diferentes países, es altamente desigual. El número de participantes, en el club de innovadores es bastante y relativamente estable a lo largo del tiempo» (Dosi, 1991: 70).

Si comparamos los crecimientos de productividad de los países con respecto a la media mundial y lo asociáramos con los incrementos en las actividades innovadoras, medidas en términos de gasto en I&D y de registro de patentes en el extranjero, se tendría como resultado una tendencia pronunciada hacia la divergencia entre países desarrollados y en desarrollo.

Al menos por lo que se refiere a las regiones de la UE-12 (Unión Europea), existen diferencias o divergencias en el desarrollo regional Interintra regional, pues como los analizan Vence, X. y Rodil, O. (2003), existe evidencia que muestra una fuerte concentración de los recursos movilizados por la política tecnológica comunitaria, reforzando acumulativamente a aquellas regiones que ya contaban con una mayor capacidad de I&D.

El fuerte papel centralizador se manifiesta en los niveles de participación, tanto en el ámbito global como sectorial, aunque es especialmente preocupante la fuerte concentración regional que caracteriza al sector empresarial, acentuado por el peso extraordinario de las grandes empresas.

Se concluye que la política tecnológica articulada desde Bruselas (Bélgica) ha contribuido bastante poco a la reducción de las disparidades en la capacidad tecnológica y desarrollo económico de las regiones europeas; por el contrario, las ha concentrado.

Como bien lo explica Allen Scout (1998) las áreas más desarrolladas del mundo están integradas y representadas como un sistema de economías regionales polarizadas y a su vez vinculadas a una área metropolitana central, donde su hinterland está circundado por zonas secundarias y áreas agrícolas prósperas.

Estos sistemas metrópolis con área de influencia (hinterland) a los que hace referencia Scott, se vinculan entre sí para formar regiones megapolitanas como las de Boston-Nueva York-Filadelfia, Los Ángeles-San Diego-Tijuana, Milán-Turín-Génova, Tokio-Nagouya-Osaka en otros. Estos sistemas son considerados como los motores regionales de la nueva economía global.

La metáfora del Archipiélago de Veltz al que se hizo referencia, se refleja en estos nodos centrales que están fusionados con complejas redes tecnológicas, comerciales y financieras y que extienden sus vínculos con menor densidad hacia algunas islas de prosperidad emergente como las ubicadas en los países periféricos.

Se reconoce que dentro de los mismos espacios metropolitanos coexisten y se entremezclan actividades, grupos socio-laborales y territorios a los que puede calificarse como ganadores y perdedores, según su diversa capacidad de adaptación a las transformaciones estructurales del momento, lo que favorece la inserción de unos frente a la exclusión de otros (Caravaca, I. y Méndez, R., 2003).

Está demostrado con suficiencia estadística que la actividad económica de los países está fuertemente concentrada en unos determinados polos productivos; uno de los factores que incide más en ello, se relaciona con los efectos que acarrea la urbanización acelerada. Esto lo muestra muy bien Krugman, cuando explica:

«Las aglomeraciones surgen de la interacción entre los rendimientos crecientes a nivel de las plantas de producción individuales, los costes de transporte y la movilidad de los factores. A causa de los rendimientos crecientes, es preferible concentrar la producción de cada producto en unas pocas ubicaciones. A causa de los costes de transporte, las mejores localizaciones son aquellas que

tienen un buen acceso a los mercados (vinculación hacia delante) y los proveedores (vinculación hacia atrás). Pero el acceso a los mercados y a los proveedores estará en esos puntos en los que se han concentrado las fábricas, y que, en consecuencia, han atraído a sus alrededores a los factores de producción móviles» (Krugman, P., 1997: 70).

En otras palabras, el fortalecimiento de la circularidad²⁰ de la dinámica del capital en la ciudad, favorece su capacidad de auto-refuerzo de las ventajas comparativas iniciales. Esto origina las condiciones para la formación de alianzas estratégicas entre los actores claves de la ciudad y esta conectividad entre los actores de la ciudad representa el elemento central en su dinámica glocal.²¹

Asimismo, localizaciones «exitosas» que han logrado atraer una cantidad considerable de empresas y capitales que generan como consecuencia una sombra de aglomeración (*agglomeration shadow*)²² que absorbe el desarrollo económico de otras localizaciones cercanas y de menor peso. Los centros vecinos sólo podrán sobrevivir de manera autónoma si están alejados de la sombra de aglomeración para desarrollarse al margen de la influencia. Como resultado de localizaciones exitosas, se crean centros urbanos separados entre sí por una distancia significativa representada por su propio hinterland.

Uno de los aspectos relevantes es precisamente, el papel que desempeñan las grandes empresas²³ para crear sus propias economías de aglomeración. En la medida en que las grandes empresas consigan la localización de

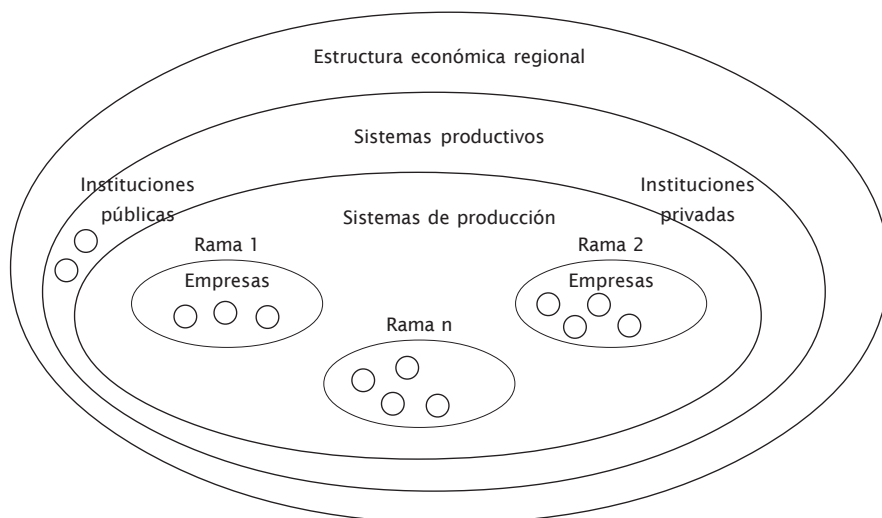
²⁰ La existencia de la lógica circular de causación ha sido comprobada empíricamente en varios trabajos realizados con el enfoque de la NGE como son los de Herdenson (2003), quien encontró que los efectos de la aglomeración son importantes en el crecimiento de la industria manufacturera de los Estados Unidos.

²¹ «La valorización de lo local en relación dialéctica con lo «global» ha dado a lugar incluso a un extraño neologismo «glocal» para tratar de expresar la pertenencia de lo dos ámbitos espaciales al mismo campo relacional» (Moncayo, E., 2001: 9).

²² Esta sombra de aglomeración de grandes centros urbanos no responde a la lógica de un centro único y principal. Cada vez se evidencia más el desarrollo de un sistema de centros múltiples urbanos que compiten entre sí. Tal es el caso de ciudad de Boston y los importantes centros localizados a lo largo de la carretera 128. A estos centros que han surgido alrededor de Boston y otras grandes ciudades se les denominan ciudades periféricas (*edge cities*).

²³ Dada las interdependencias estratégicas entre empresas y las relaciones de complementariedad tipo input-output entre ellas, todas las aglomeraciones están interrelacionadas en una compleja red de interacciones.

Figura 1



Fuente: Semitiel y Noguera, 2004.

sus entramados de proveedores, esto genera un proceso de crecimiento acumulativo ampliado a otras actividades económicas (Longás, J., 1997).

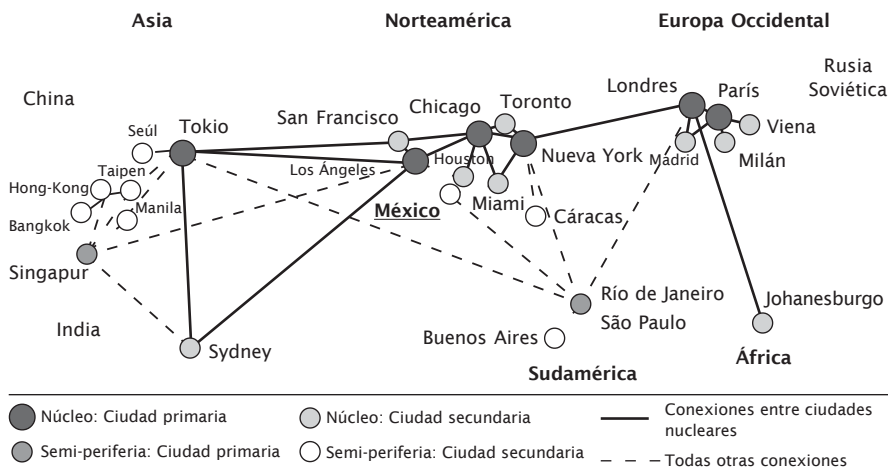
La siguiente figura 1 facilita la comprensión, de los niveles, de cómo están integradas las empresas desde un ámbito micro hasta uno macro, en los agregados de la dimensión local, regional, nacional y mundial.

La carga de la prueba sobre localizaciones exitosas, las muestra Friedmann (1986),²⁴ quien mapea la jerarquía de las ciudades mundiales. En la figura 2, se observa cómo están distribuidas las ciudades, en términos de su importancia económica en el ámbito mundial.

Se considera a la ciudad mundial como el principal centro financiero que alberga oficinas centrales de empresas transnacionales, instituciones internacionales y registra un rápido incremento del sector de servicios al productor. Se caracteriza también por ser un gran centro de producción, un nudo de transporte con un gran número de habitantes. Friedman distinguió entre ciudades primarias y ciudades secundarias en núcleos y semi-periferias. Por

²⁴ Cit. por Heineberg, H., 2005.

Figura 2
Jerarquía de las ciudades mundiales según J. Friedmann (1986)



Fuente: J. Friedmann, 1986.

ejemplo, según Friedman, la ciudad de México es una ciudad secundaria mundial de la semi-periferia.

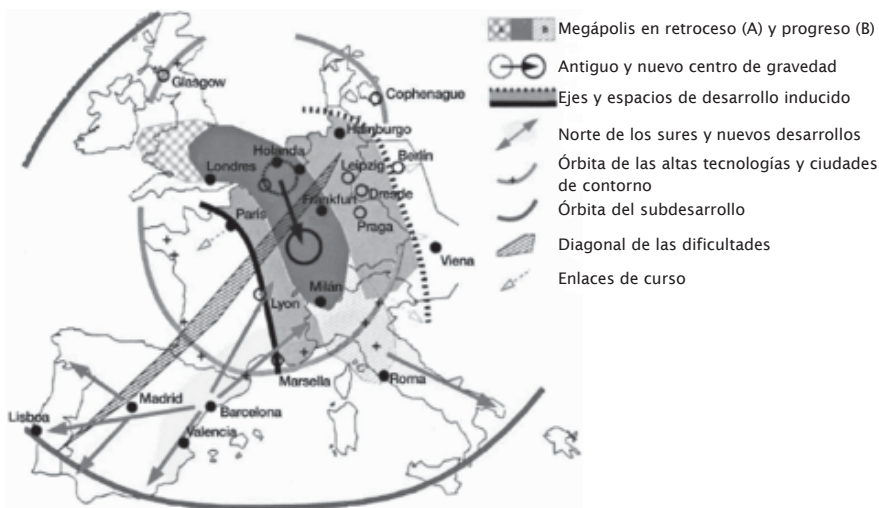
En un estudio realizado por P.J. Taylor y G. Catalano²⁵ se enumeran los rangos de ciudades mundiales correspondientes a la conectividad de la red global y, por otro, a la conectividad de la red bancaria. El resultado del estudio es que Londres y Nueva York, ocupan los dos primeros rangos en lo que se refiere a la clasificación de ciudad mundial y, a su vez, cuentan con los centros bancarios internacionales más importantes.

Le siguen a Nueva York y Londres, otras 20 ciudades, como las importantes mundialmente (Hong-Kong, París, Tokio, Singapur, Chicago, Milán y Los Ángeles, entre otras) y aquéllas que albergan los principales centros bancarios internacionales: Tokio, Hong-Kong, Singapur, París, Frankfurt, Madrid.

Respecto de la dorsal europea, la figura 3, muestra que existe una excepcional concentración urbana en tres espacios europeos de gran centralidad: Inglaterra, en el Reino Unido, la aglomeración del Benelux-RFA-Suiza y el norte de Italia. Estas tres zonas configuran un espacio con fuertes interrelaciones que no se encuentra segmentado ni por las barreras político-administrativas ni por obstáculos físicos tan importantes como el Mar del Norte o los

²⁵ Cit. por Heineberg, H., 2005.

Figura 3
Dinámica de cambio en el sistema de espacios europeos



Unión Europea. <http://www.csgranada.com/images/Contexto%20Territorial.pdf>.

Alpes. A este amplio territorio se le denomina la «Dorsal Europea» y es una de las tres grandes megalópolis mundiales.

La importancia de la «dorsal europea» o de las Megalópolis como elemento estructurante del Sistema de Ciudades de Europa no solamente estriba en el elevado número de ciudades que acoge, sino también en su gran proximidad. Aglutina al 47% de las ciudades importantes europeas y supone el 50% de la población y actividad económica del total del sistema de ciudades, en un reducido espacio que apenas supone el 18% del territorio de Europa.

La parte más tradicional de la Megalópolis se extiende desde las costas del Mar del Norte hasta Colonia y Bonn. La parte más dinámica está comprendida por el triángulo Munich-Stuttgart-Zurich, aunque no conviene olvidar que Bruselas y Amsterdam son también ciudades muy atractivas para las empresas (Euskadi, 2005).

Otro espacio europeo de gran protagonismo urbano es el denominado «Norte del Sur». Es un subsistema más reciente. Parte del entorno de Ginebra y de Lyon y se extiende ampliamente por el «Boulevard francés del Mediterráneo» en dirección a la España del Sur y a Portugal. Actualmente, engloba

ya a Barcelona, Zaragoza, Madrid y a Valencia. Por otro lado, este nuevo espacio también entronca con la «Dorsal Europea» en el norte de Italia y continúa por el Adriático hacia Roma y Nápoles, integrando plenamente gran parte del espacio italiano.

Más allá de los espacios europeos funcionalmente integrados, se encuentran las «Periferias» que están poco transformadas aún y la acción antrópica todavía no es muy importante. También hay ciudades de un cierto tamaño, pero son extremadamente débiles en cuanto a las funciones urbanas que desarrollan. La red urbana del subsistema periférico difícilmente podría parangonarse con los elevados niveles de desarrollo de las redes de los subsistemas anteriores. Grecia, el sur de Italia, Portugal, el sur de España e Irlanda están lejos del centro y acusan un grado notable de atraso respecto a los países europeos de mayor desarrollo económico.

Las periferias así descritas aparecen como espacios de reserva para el crecimiento europeo del futuro, pero atraviesan graves problemas de desarrollo en la actualidad. Su futuro está aún por definirse. De momento, la mayor parte de las ciudades de las periferias están infradotadas (*Metrópolis*, 2005).

Respecto de las regiones globales, éstas se caracterizan por lo siguiente:

1. Las oficinas centrales de dirección de las empresas transnacionales y las instituciones financieras localizadas aquí, actúan como actores globales;
2. Los centros de producción, investigación de alta tecnología son lugares o zonas de ambiente innovador o sea redes de innovación;
3. Las zonas industriales tradicionales, residuales del fordismo para bienes de más alta calidad; disponen todavía con las ventajas de producción.

El siguiente cuadro 3 ejemplifica las características de las ciudades globalizadas.

En cuanto a las regiones globalizantes, éstas se caracterizan por:

1. Albergar servicios de alta tecnología, pero de corte transnacionalizado, por ejemplo, los llamados grupos o clusters regionales (Merchand, M., 2002 y Rabellotti, R. y Schmitz, H., 1997);
2. Se propicia la industria deslocalizada y/o segmentada, por ejemplo, zonas de libre producción (zonas francas);
3. La principal ventaja de estas economías se cifra en una fuerza de trabajo barata y una promoción de política fiscal y comercial para incentivar la entrada de capital transnacional;

Cuadro 3
Caracterización de los espacios ganadores

	Regiones urbanas	Medios innovadores	Distritos industriales	Ejes de crecimiento
Factores de competitividad	<ul style="list-style-type: none"> — Conexión de los principales flujos. — Nodos que organizan el espacio de redes. — Concentración del poder. 	<ul style="list-style-type: none"> — Carácter estratégico de la innovación. — Clima empresarial, social e institucional favorable. — Creación de conocimientos. — Desarrollo de sinergias. 	<ul style="list-style-type: none"> — Clima empresarial, social e institucional favorable. — Competencia junto a cooperación. — Economías externas a la empresa e internas al distrito. 	<ul style="list-style-type: none"> — Infraestructuras de transportes multimodales. — Difusión lineal del crecimiento. — Redes lineales de núcleos.
Actividades y funciones dominantes	<ul style="list-style-type: none"> — Industrias neotecnológicas y tradicionales. — Servicios avanzados y banales. — Funciones comando. 	<ul style="list-style-type: none"> — Industrias neotecnológicas. — Investigación y desarrollo. — Servicios avanzados. 	<ul style="list-style-type: none"> — Pequeñas industrias tradicionales. — Servicios a la producción. — Economía sumergida. 	<ul style="list-style-type: none"> — Industrias neotecnológicas y tradicionales. — Funciones de dirección, investigación, gestión y control.
Tipos de empleos predominantes	<ul style="list-style-type: none"> — Muy cualificado y precario. 	<ul style="list-style-type: none"> — Muy cualificado. 	<ul style="list-style-type: none"> — Precario. — Autoempleo. — Gran movilidad laboral. 	<ul style="list-style-type: none"> — Cualificado y precario.
Incorporación de nuevas categorías conceptuales	<ul style="list-style-type: none"> — Ciudad informacional. — Ciudad global. — Ciudad planetaria (metrópolis transnacionales) — Regiones que ganan. 	<ul style="list-style-type: none"> — Red de innovación. — Distrito tecnológico. — Región inteligente. 	<ul style="list-style-type: none"> — Distrito industrial. — Sistema productivo local frente a áreas de especialización productiva. 	<ul style="list-style-type: none"> — Alineación de crecimiento. — Crecimiento en filamentos.
	<ul style="list-style-type: none"> — Islas en el archipiélago mundial (P. Veltz). — Zonas luminosas que destacan frente a las opacas (M. Santos). 			

Fuente: Elaboración propia a partir de Caravaca, I. (1998).

4. La principal ventaja de la mayoría de regiones globalizantes es la extracción de materias primas (minería o productos agrarios);
5. El patrón económico que se lleva a cabo en estas regiones globalizantes se fomenta a través del trabajo infantil, sobre todo en las economías especializadas en el sector de la agroindustria que requiere un trabajo precario y poco calificado. Se caracterizan también por contar con un trabajo informal, cada vez más participativo en la generación de empleos y desarrollan un sector servicios en el rubro del turismo y en el de servicios, de carácter personal.

Las transformaciones productivas territoriales de estas regiones globalizantes, no son autónomas; se inscriben en un modelo de desarrollo que es liderado por las grandes transnacionales (agentes principales de la dinámica glocal).

Las otras regiones son aquéllas separadas fragmentariamente, es decir, fragmentadas de los «lugares» globales, la periferia excluida, también llamada «mar de la miseria», «océano de la pobreza» o «nuevo sur». Estas periferias son regiones, subregiones o estados nacionales nominales excluidas que todavía luchan por su territorialidad, por su competencia de poder y por su legitimidad, sus rasgos definitorios que las caracterizan, son la exclusión y la desvinculación de sus poblaciones en todos los órdenes: económico, social, político y cultura.

Esta aseveración sobre cómo se han disparado las desigualdades económicas entre regiones y/o países en el mundo, se constata en que las regiones desarrolladas traen más desarrollo y las subdesarrolladas más subdesarrollo. Los datos proporcionados por el informe de las Naciones Unidas (2004) sobre la situación mundial son alarmantes, pues se sostiene que el 80% del producto interno bruto mundial pertenece a los mil millones de personas que viven en el mundo desarrollado; el 20% restante se reparte entre los cinco mil millones de personas que viven en los países en desarrollo.

Si al indicador del PIB lo complementamos con el ingreso per cápita, son ilustrativos los niveles de bienestar tan desiguales que no sólo se registran por país, sino también por región.

Vale la pena recitar a Benko y Lipietz quienes explican la caracterización de una región ganadora:

«Las regiones que ganan son regiones urbanas; las fábricas y las oficinas refluyen hacia las grandes ciudades, hacia las megalópolis... Las regiones que ganan son ante todo regiones productoras de bienes exportables, es decir, de bienes manufacturados o de servicios facturables... Por otra parte, ¿qué es una 'región ganadora'? ¿Una región que sale adelante (desde el punto de vista de los empleos, de la riqueza, del arte de vivir) por su propia actividad, o una región que vive a expensas de las que han perdido, incluso una parte de sus propios habitantes?... Por tanto, no es posible tener un determinado tipo de 'regiones que ganan' (o más bien una determinada manera de ganar, para una región) más que en el marco de un determinado tipo de Estado nacional y estos Estados no 'ganarán' en la competencia económica internacional más que si saben crear este tipo de regiones que ganan. No entraremos aquí en el debate sobre los criterios políticos, sociales, éticos, no ecológicos de la victoria en la materia» (Benko y Lipietz, 1999: 371).

Es decir, en otras palabras los territorios ganadores son de naturaleza urbana, de gran tamaño, insertos en el comercio internacional por la vía de productos y servicios con elevado contenido de conocimiento, e insertos en una relación simbiótica con su propio Estado nacional. En síntesis, son territorios que se articulan bien con el entorno porque tienen un grado similar de complejidad.

CONCLUSIONES

La caracterización económica que se ha hecho sobre lo que es una región ganadora o perdedora es que, independientemente de las condiciones internas que hace que una y otra se perfilen como tales, es que éstas son producto de un desarrollo mundial que estructuralmente reproduce los desequilibrios económicos inter e intra tanto a su interior como su exterior, agudizando las disparidades o divergencias entre ellas, en todos los ordenes: local, regional, nacional y mundial.

Metafóricamente, al hablar de regiones que son ganadoras o perdedoras, estamos hablando del anverso y el reverso de una moneda que fue acuñada con el único fin de que la cara de los ganadores siempre saliera favorecida.

Esta metáfora puede ilustrarse en los términos que expone Krugman,

quien sostiene que dado los supuestos de las economías de aglomeración y de escala, el crecimiento tendrá a beneficiar acumulativamente las economías de mayor desarrollo (ganadoras), en detrimento de las más atrasadas (perdedoras). Con los cambios socioeconómicos y sus efectos en la organización territorial, se producen nuevos desequilibrios territoriales, por un lado, produciendo espacios ganadores, emergentes e innovadores bien conectados con las redes y por el otro lado, produciendo regiones marginales, estancadas y excluidas.

Vale la pena preguntarse, considerando a las regiones ganadoras que integran la tríada (Estados Unidos, Unión Europea y Japón), algunos de estos países con sus regiones nodales, pierden protagonismo en el club selecto de los ganadores, se va perdiendo productividad y competitividad comercial con respecto a sus principales socios comerciales.

La muestra de lo anterior, sin lugar a dudas, es Estados Unidos de América, que ha dejado de ser la potencia mundial en muchos sectores de la industria (desplazado por Japón, Alemania y China) e, incluso, es una de las economías más endeudadas y con el mayor déficit fiscal y comercial en el mundo World Development Report (2006).

Por supuesto que los cambios en los procesos de reestructuración económica y la internacionalización de la producción durante los años 80 han cambiado la geografía económica. Regiones centrales existentes fueron seriamente afectadas por la reestructuración industrial. Al mismo tiempo surgieron nuevas regiones de crecimiento, conocidas como distritos industriales, las cuales han competido exitosamente en el comercio internacional. Ejemplos de éstas son la llamada 'tercera Italia' en la parte central-norte de Italia, el estado de Baden-Wurtemberg en Alemania y la zona occidental de Flandes en Bélgica.

Esto quiere decir que existen reacomodos entre las regiones ganadoras (tríada de países) entre cambiar de un sitio de liderazgo a otro que no lo es. Estas regiones ganadoras se ubican como líderes, porque desarrollan condiciones internas que les permite reproducir un círculo virtuoso acumulativo de sinergias locales que las coloca en el escenario mundial como las competidoras por excelencia del proceso de globalización y reestructuración territorial mundial.

El resultado de tener ganadores y perdedores afirma con más contundencia la divergencia en los ritmos de crecimiento entre países y entre regio-

nes y parece haber retomado dicha divergencia un carácter de rasgo congénito a la propia dinámica del capital glocalizado.

Esta divergencia económica entre regiones se expresa territorialmente en lo que Krugman se pregunta y contesta con brevedad a la vez: ¿Cuál sería la característica más prominente de la distribución geográfica de la actividad económica?, la respuesta sería que es su concentración y/o aglomeración. Sin lugar a dudas, la realidad observable se ha encargado de demostrar que la concentración en grandes aglomeraciones urbanas permanece como rasgo destacado del nuevo escenario.

La concentración de la actividad económica refleja procesos de circulación acumulativa: las actividades se agrupan donde los mercados son grandes y los mercados se vuelven grandes donde las actividades se agrupan. La movilidad de factores contribuye a esa causación circular acumulativa a través de la cual regiones centrales (ganadoras) crecen a costa de las regiones periféricas (perdedoras).

Por último, se ha mostrado cómo la lógica del funcionamiento del sistema productivo favorece la divergencia en el crecimiento económico de los territorios, en el que las relaciones interterritoriales de los factores externos (crecimiento acumulativo, polarización, dependencia o intercambio desigual y la propia división espacial del trabajo) favorece un reforzamiento de las desigualdades en todos sus ámbitos: económicos, territoriales, sectoriales y sociales.

En el cuadro 3 que se propone más arriba, se ilustra no sólo cómo se van definiendo las nuevas regiones ganadoras, sino también muestra los conceptos que se han explicado respecto de las funciones dominantes que las regiones emergentes comandarán con la llamada tecnoglocalización.

SEGUNDA PARTE

IV. El comercio exterior manufacturero¹ y los procesos de producción internacionalizados² de México

En el transcurso de las siguientes líneas, se analizará como la economía mexicana es un caso peri-central, dada su alta dependencia e intercambio comercial con Estados Unidos. Este concepto peri-central tiene que ver con una relocalización geográfica de procesos productivos fragmentados provenientes de una dislocación económica de las transnacionales para aprovechar las diferencias que derivan de las ventajas comparativas salariales o de la edificación de ventajas competitivas en el ámbito regional con la que cada país o estado cuenta.

La hipótesis que fundamenta los siguientes párrafos consiste en analizar hasta qué grado la política industrial que se ha aplicado con una orientación exportadora ha tenido consecuencias en configurar un nuevo orden territorial, sustentado en una especialización manufacturera consistente en procesos de producción internacionalizados, en el cual, las inversiones de los capitales transnacionales son los encargados de acelerar la especialización sectorial (productos exportables) esparcidos en la geografía nacional.

La explicación general consistirá en analizar cómo la política industrial es la garante de las condiciones macroeconómicas que permita desarrollar

¹ De acuerdo con el INEGI se clasifica la industria manufacturera en nueve divisiones: alimentos, bebidas y tabaco; textiles y vestido; madera y sus productos; papel, imprentas y editoriales; químicos derivados del petróleo, caucho y plástico; minerales no metálicos; industrias metálicas básicas; productos metálicos, maquinaria y equipo y otra industria manufacturera. En este trabajo sólo se analizarán los subsectores que integran la industria automotriz, electrónica y de arneses.

² Se entiende por procesos de producción internacionalizado aquéllos en los que sólo una parte, relativamente reducida del mismo, es realizada en México, sobre la base de insumos importados y cuyo destino de consumo es principalmente la exportación.

esquemas de producción regionales-globales: automotriz, autopartes, electrodomésticos y electrónica (computadoras, impresoras, etc.).

La secuencia está estructurada de la siguiente forma:

1. Planteamiento del objeto de estudio.
2. La aplicabilidad de algunos conceptos sobre política industrial y su vinculación con el comercio exterior.
3. Procesos de producción internacionalizados y sus mercados de exportación.

PLANTEAMIENTO DEL OBJETO DE ESTUDIO

El eje articulador del presente capítulo consiste en demostrar cómo el modelo exportador manufacturero que pone en práctica el Estado mexicano a mediados de los ochenta se expresa territorialmente en determinadas zonas de producción regionales-globales, siendo éstas las que desarrollan una orientación exportadora con una definida especialización manufacturera de procesos de producción internacionalizados.

Estos procesos de producción internacionalizados, localizados en algunos estados de la república, trabajan sobre la base de insumos importados: el destino del producto es, fundamentalmente, el mercado externo, sobre todo, los Estados Unidos de América.

La justificante de este documento, consiste en analizar cómo el comercio exterior manufacturero cobra fuerza debido a las sinergias territoriales que dan albergue a estos procesos productivos regionales-globales y que representan los espacios locales-globales que reproducen el capital productivo, comercial y financiero del mercado mundial.

El siguiente esquema 1 muestra los efectos retroalimentadores entre el comercio exterior manufacturero y los procesos de producción regionales globales. El éxito del comercio externo manufacturero está fincado en los espacios (localizaciones productivas) donde las empresas hacen posible los logros de su competitividad externa, pero también estos espacios (zonas de producción regionales-globales) cifran su desarrollo en que los productos que se procesan en estas localidades, sean en su mayoría comercializados en el mercado internacional.

Esquema 1
Efectos retroalimentadores entre el comercio exterior manufacturero y los procesos de producción regionales globales
 (automotriz, auto-partes y electrónico)

Las tendencias globales en las economías se transfieren a través de los factores, regionales y locales (las distintas) partes de un producto se fabrican en un país y se ensamblan y comercializan en otros.

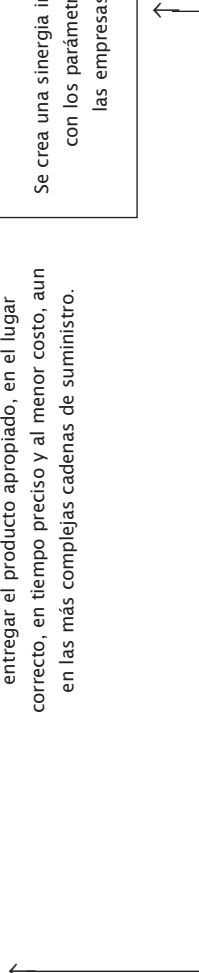


Las transnacionales deben cumplir con el ideal de entregar el producto apropiado, en el lugar correcto, en tiempo preciso y al menor costo, aun en las más complejas cadenas de suministro.

Comercio exterior manufacturero
 Las manufacturas, para ser vendibles en el mercado, deben cumplir con las características que exige el cliente (justo a tiempo, respuesta rápida y eficiente).

Sistemas productivos locales (procesos de producción internacionalizados).
 El Estado debe crear una atmósfera a favor de los agrupamientos industriales/sectoriales de alta competitividad internacional.
 Se crea una sinergia interna para cumplir con los parámetros fijados por las empresas globales.

Las economías de alcance se enganchan a las cadenas de producción global y hace que sus operaciones dependan exclusivamente de los requerimientos de la empresa global.



LA APLICABILIDAD DE ALGUNOS CONCEPTOS
SOBRE POLÍTICA INDUSTRIAL³
Y SU VINCULACIÓN CON EL COMERCIO EXTERIOR

Se procederá a explicar, primero, el complejo concepto de política industrial, para después ver cómo tal política ha configurado un comercio exterior fundamentado en el sector manufacturero sobre todo orientado al mercado estadounidense.

Sin embargo, más allá de las diversas posturas teóricas sobre cómo concebir la política industrial,⁴ el Gobierno Federal y los gobiernos estatales definen a la política industrial como una instancia de promoción económica capaz de crear un entorno favorable para que los capitales decidan invertir en la localidad. Como lo explica Coriat (1994), la política industrial tiene como fin modificar de manera deliberada las asignaciones espontáneas del mercado.

En este sentido, el Estado concibe a la política industrial como la instancia encargada de modificar las asignaciones espontáneas del mercado, tendientes a construir un nuevo modelo de política industrial. Como lo seña-

³ Por cuestión de espacio y porque no es propiamente el tema a tratar, no se profundizará en el arduo debate en torno a la concepción de lo que debe ser una política industrial para México; simplemente se presentan algunas variantes sobre el concepto de política industrial y que integran varios estudiosos del tema que coinciden en que México necesita diseñar una política industrial que genere las condiciones necesarias para el desarrollo industrial del país, pues las anteriores políticas industriales no han cumplido con las expectativas esperadas (entre ellas generación de empleos, decadencia de la producción manufacturera, disminución de la inversión, ruptura de las cadenas productivas, modernización tecnológica selectiva, competitividad de la industria en el ámbito internacional y crecimiento).

⁴ Algunos autores postulan que la política industrial es un conjunto de instrumentos que inciden en la asignación de sus recursos (Casar, 1990); para otros, la política industrial consiste en que los gobiernos pueden alterar la estructura industrial (Waeselynk, 1993). Para otros, como Bekerman y Sirlin (1998), la política industrial puede identificarse como aquella que tiene el propósito de orientar a las economías, en búsqueda de mayor bienestar y crecimiento a partir de un conjunto de instrumentos vinculados a enfrentar las fallas del mercado a través de fomentar las economías de escala, desarrollo tecnológico, externalidades, etc. Otras posturas señalan que la política industrial se concibe como el conjunto de medidas destinadas a facilitar el proceso de ajuste de la industria a la evolución del patrón de ventajas comparativas (Buigues y Sapir, 1993). En cambio para Chang Ha-Joon (1994) es un instrumento destinado a afectar a industrias específicas para lograr resultados que son percibidos por el Estado como eficientes para la economía como un todo.

la Porter, M. (1995), el desempeño industrial es una función propia de las «acciones de las empresas (decisiones de inversión, tecnología y producción), y no la de los Estados».

Porter considera que las empresas y no los gobiernos son los actores fundamentales que determinan la competitividad nacional:

«Si bien el papel del gobierno en la creación y sostenimiento de la ventaja nacional es significativo, también es, no obstante, inevitablemente parcial. Sin la presencia de las circunstancias nacionales inherentes que dan sustento a la ventaja competitiva en una industria particular, no sería posible alcanzar el éxito empresarial. Sin embargo, los gobiernos no controlan la ventaja competitiva nacional, únicamente pueden influir sobre ella» (Porter, 1995: 85).

Estas circunstancias nacionales a las que se refiere Porter han tenido un cambio en México, en lo que respecta a una interinfluencia entre el desempeño de las empresas y la aplicación de la política del Estado, para hacer funcional tanto al capital que se localiza en un espacio industrial determinado como las condiciones territoriales que le permitan su reproducción.

En lo que respecta a brindar condiciones de excepcionalidad al capital para invertir en México, se tuvo que dar un cambio drástico en la concepción del desarrollo industrial y uno de estos cambios operó a favor de la Inversión Extranjera Directa (IED), pues ésta ya no representa una amenaza al desarrollo nacional, sino que se considera como una posibilidad real para competir en el mercado internacional. El contar con flujos de capitales externos representa una vía de acceso a la tecnología extranjera y un medio para aumentar las inversiones productivas; el aspecto crucial fue la liberalización del régimen de inversión extranjera y las iniciativas de desregulación que la acompañaron. Así, la restrictiva Ley sobre inversión extranjera directa de 1973 fue remplazada en 1984 por otra más liberal en su interpretación, en la cual se permitió la participación mayoritaria de capital extranjero (Carrillo *et al.*, 1998).

La función del Estado debería ser en este nuevo marco de política industrial, la de garantizar estructuras de mercados competitivos que aseguren la asignación eficiente de los recursos en un marco de estabilidad económica. Los mecanismos propuestos para lograr lo anterior serían dos: 1) consolidación de la apertura comercial, y 2) la desregulación económica.

Dentro del postulado que fundamenta esta nueva política industrial (Sánchez, F., Fernández, M. y Pérez, E., 1994): «el libre mercado es la manera más efectiva para promover el desarrollo económico del país y el bienestar de su población, pues un mercado eficiente y competitivo permite tomar decisiones de inversión, producción y de empleo a los empresarios, en condiciones que redundarán en la asignación más eficiente de los escasos recursos con que cuenta la economía. Condiciones de mercado más propicias para fomentar ahorro, inversión y, por tanto, crecimiento económico».

Las reformas económicas iniciadas por De la Madrid en su administración fueron, fundamentalmente, apuntadas hacia la liberalización de la economía mexicana; sin embargo las reformas emprendidas por el gobierno de Salinas apuntaron con más insistencia a consolidar la apertura económica con una serie de instrumentos, como los permisos de importación con una drástica reducción de tarifas y que culmina con la asociación del GATT (Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles) en la reducción gradual de tarifas y barreras no tarifarias.

Con la entrada en vigor del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) en enero de 1994, el incremento de los flujos externos superó con creces a los acumulados hasta fines de los ochenta, comportamiento determinante en el auge de las exportaciones manufactureras en los últimos años, tal como se analizará más adelante. El programa de liberalización y el acuerdo de Libre Comercio de Salinas, pronosticaba el éxito del modelo exportador, fundamentado en las empresas transnacionales estadounidenses.

«En estos años, sin duda, la estabilidad económica, la desregulación y las privatizaciones han permitido la creación de grandes grupos financieros y empresariales. Conviene poner este hecho en la perspectiva adecuada. Si nosotros en México no tuviéramos grandes grupos, difícilmente podríamos acometer los retos de la globalización y la competitividad, y quedaríamos fuera de los mercados mundiales» (Salinas, 1993: s/p).

El gobierno de Salinas⁵ vinculó expresamente a la globalización con la formación de grandes grupos financieros y empresariales, atribuyéndoles a

⁵ La política industrial propuesta por SECOFI en el Programa Nacional de Modernización Industrial y del Comercio Exterior (PRONAMICE) para el período 1990-1994 y las medidas recomendadas y puestas en práctica hasta 1994 se acercan más a los principios de la escuela no

éstos, «capacidad para vincular al país con la economía global» y lograr competitividad internacional, con el propósito fundamental de no quedar al margen del mercado mundial.

En lo que corresponde a la concepción ideológica para el fomento de la industria y los instrumentos de políticas que se utilizaron en el gobierno de Zedillo para el desempeño productivo del sector, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial y el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior, reconocen explícitamente en las líneas estratégicas del Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000, que sólo es con el apoyo a la integración de cadenas sectoriales y el programa de desarrollo de proveedores para industrias manufactureras, que puede crearse una atmósfera industrial en el país y en las regiones, a través de intercambio de habilidades y complementación de procesos.

La distribución de las actividades industriales no es, por lo general, ni uniforme ni aleatoria en ningún territorio y sector. Por el contrario, si algún rasgo distingue al desarrollo industrial moderno, es la aglomeración de las industrias de un país en regiones o sectores particularmente exitosos.

De ahí que la política industrial tenga que abocarse a propiciar condiciones favorables para el desarrollo de agrupamientos industriales de creciente competitividad internacional, proceso que requiere de una política que genere certidumbre y confianza en el inversionista y, sobre todo, reduzca los costos de la inversión.

Por lo que las líneas estratégicas instrumentadas de la política industrial para crear las condiciones idóneas en la instalación de capital extranjero, deberán fundamentarse en las siguientes políticas:

- Estabilidad macroeconómica y desarrollo financiero;
- Creación y mejoramiento de infraestructura física y de la base institucional y de recursos humanos;
- Desregulación económica;
- Promoción de importaciones temporales para la exportación (Altex, Pitex, Drawback, Ecx y Femex);⁶

intervencionista. Se considera que la corrección de las distorsiones en la asignación de recursos y la adopción por parte del Estado de una política firme a favor de la competencia en los mercados de bienes y factores son suficientes para impulsar el crecimiento del sector manufacturero (Clavijo, F. y Valdivieso, S., 1994).

⁶Al Estado le compete la promoción de nuevos exportadores y nuevos mercados de exportación. Esto reviste una importancia fundamental en la estrategia de la política industrial. Esque-

— Negociaciones comerciales internacionales.

Como lo explica Ruiz, D. (1996), a lo largo de la historia industrial de México, los programas de fomento industrial se han diseñado con una visión macroeconómica y en algunos casos —como fue el programa elaborado a finales de los años setenta—, con un esquema de desarrollo sectorial. En cambio en el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior del gobierno de Zedillo, se presenta una «visión» de política económica e industrial diferente a la implementada en el sexenio anterior, enfatizando la necesidad e implementar las acciones en el ámbito sectorial y regional (Dussel, P, 1996).⁷

Con respecto al gobierno Foxista, los propios organismos empresariales; Cámara Nacional de la Industria de Transformación (CANACINTRA)⁸ y la Confederación de Cámaras Industriales de la República mexicana (CONCAMIN), señalan que la política industrial ha sido la «gran ausente» de las últimas administraciones sexenales, situación que ha contribuido a acentuar los problemas estructurales y los impactos negativos de la apertura externa sobre la planta industrial del país.⁹

Las características y orientación de la política industrial en México en las dos últimas décadas han respondido al enfoque neoliberal que —aún con sus matices y cambios más recientes—, ha definido la propia orientación de las reformas estructurales iniciadas desde la década de los ochenta.

mas como el Programa de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (Pitex, Drawbrack, Ecex, Altex y Femex) y el programa maquilador han sido fundamentales para el desarrollo exportador del país. Sin embargo, estos mecanismos de importación temporal tendrán que ser eliminados por completo a partir de 2001 debido a los compromisos negociados en el TLC (Dussel, P, 1996).

⁷ Como bien lo explica Dussel, P. (1996), el Programa de Política Industrial en el gobierno de Zedillo presentó además de graves deficiencias en cuanto al diagnóstico y a los montos y fuentes de financiamiento éste no llevó a cabo las concertaciones y el implemento de mecanismos que permitieran «aterrizar» el Programa en el ámbito regional y sectorial.

⁸ La presidenta de la Canacinttra, Yeidckol Polevnsky, señala que la administración de Vicente Fox sólo ha emprendido programas de apoyo para el aparato productivo, pero no existe una política del sector de largo plazo (*El Financiero*, 18/06/02).

⁹ En general, se cuestiona la ausencia de una estrategia de largo plazo y de carácter integral que promueva el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas del país. Esta opinión es compartida desde el sexenio de Ernesto Zedillo (1994-2000), por los líderes de la Concamín y Canacinttra (*El Universal*, 2000).

Bajo el dogma de la no-intervención estatal en la economía, el impulso dominante durante esta etapa fue evitar cualquier tipo de política industrial explícita, asumiendo que las fuerzas del mercado conducirían de manera espontánea a la asignación más eficiente de recursos. Esta orientación se sintetiza en la frase utilizada por el ex-secretario de SECOFI, (Secretaría de Comercio y Fomento Industrial) Jaime Serra Puche: «la mejor política industrial es no tener política industrial».

Esta orientación de *laissez faire* fue acompañada con los principios del Consenso de Washington,¹⁰ consistente en implementar procesos de liberalización comercial, financiera y de inversión extranjera. A tiempo que se establecieron acuerdos de libre comercio, se redujo el déficit fiscal, se privatizaron la casi totalidad de las empresas públicas y, en general, se abandonaron las políticas activas de regulación económica (Merchand, M., 2005).

La lógica del modelo implementado por Vicente Fox¹¹ es una continuación del de Zedillo, consistente en que «ambos gobiernos han instrumentado y operado con los mismos principios rectores: la apertura exterior permitirá que la competencia internacional obligue a las empresas a ser competitivas, el mecanismo de precios de mercado favorecerá una asignación más eficiente de recursos y un patrón de especialización en el comercio internacional basado en las ventajas comparativas (mano de obra barata), que generará un modelo industrial exportador como motor del crecimiento económico» (Villarreal y Ramos de Villarreal, 2001).

¹⁰ La expresión Washington Consensus fue usada por primera vez por John Williamson, investigador del Institute for International Economics, uno de los más célebres think tanks (centros de reflexión de un grupo de intelectuales de diversos países, reunidos en el seno de la Sociedad del Mont Pelierin que trabajan para la renovación del liberalismo económico) del gobierno norteamericano. El programa de ajuste y estabilización propuesto en el marco de este «consenso» incluye diez tipos específicos de reforma que, tal como señala Williamson, han sido implementados casi siempre con intensidad por los gobiernos latinoamericanos a partir de la década de los ochenta: 1) disciplina fiscal, 2) prioridades en el gasto público, 3) reforma tributaria, 4) liberación del sector financiero, 5) mantenimiento de tasas de cambio competitivo, 6) liberación comercial, 7) atracción de inversiones de capital extranjero, 8) privatización de empresas estatales, 9) desregulación de la economía y 10) garantía de los derechos de propiedad (Merchand, M., 2005).

¹¹ El Gobierno de Vicente Fox no ha cuestionado el modelo neoliberal e incluso las políticas de privatización, apertura comercial indiscriminada o la desregulación financiera no sólo se ha seguido aplicando al pie de la letra, sino incluso se han instrumentado con mayor rigor políticas discriminatorias a favor de las inversiones extranjeras tanto en el sector financiero como productivo.

Este proceso de liberalización indiscriminado fue rebautizado por el gobierno como «cambio estructural» y tuvo cambios significativos en la economía mexicana, en particular en el sector manufacturero (Cimoli, 2000).

A partir de aquí, hay una fuerte incidencia del sector manufacturero hacia el cambio que experimenta la economía mexicana en los indicadores económicos más importantes. Esto se constata en un viraje que ha experimentado la industria en general, al insertarse en procesos de producción globalizados, siendo el sector industrial uno de los más dinámicos en cuanto a los cambios en la composición de la producción y el registro creciente de las exportaciones mexicanas en el ámbito de las manufacturas correspondientes a procesos de producción internacionalizados.

Más adelante veremos cómo el mayor dinamismo de la producción industrial del país correspondió a la división de productos metálicos, maquinaria y equipo. Dentro de estas divisiones, es claro el liderazgo de la industria automotriz, equipo y aparatos electrónicos (televisión, radio, computadoras), que tienen un repunte significativo a partir de 1988, una vez superada la crisis interna y el acelerado proceso de apertura con desregulación de la economía.

Cabe insistir que, dentro de las manufacturas correspondientes a procesos de producción internacionalizados, tales como el conjunto de actividades productivas asociadas con los programas de importación temporal y con la industria maquiladora de exportación, tuvieron un crecimiento muy elevado desde inicio de los noventa. Como lo sostienen Flores, J. y Capdevielle, M. (2000), el crecimiento de la actividad productiva internacionalizada tuvo inicialmente su explicación en la conformación de un nuevo modelo de desarrollo hacia fuera que correspondió con un alto crecimiento en el nivel de actividad de Estados Unidos, principal socio comercial de México.

Como se muestra en el siguiente cuadro 1, la dependencia de México se agudiza, pues desde los años 80's, el 46% de lo que se exportaba se iba al mercado estadounidense y el 48.4% de las importaciones que realizaba el país, provenían de los Estados Unidos. Trece años después, en 1994, fecha en la que entra en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), México pasó a depender del 85% de sus exportaciones y del 69.0% de sus importaciones; nueve años más tarde, en el 2003, el país aumentó aún más su dependencia respecto a sus exportaciones, debido a que éstas se ubicaron en el 88.8%.

Respecto de las importaciones provenientes de Estados Unidos, éstas tuvieron un decremento de 61.8%, pues se diversificó el mercado importador del país con Europa (11.8%), Asia (18.7%), Canadá (2.4%), América del Sur (3.8%) y resto del mundo (1.5%).¹²

Cuadro 1
Estructura de las exportaciones e importaciones
de México que efectúa con Estados Unidos (porcentajes)

	Exportaciones	Importaciones
1981	46	48
1994	85	69
2003	89	61

Fuente: Elaboración a partir del Banco de México (2003).

El aumento importante de las exportaciones e importaciones entre México y Estados Unidos es consecuencia no sólo de la apertura comercial, sino de la creciente complementación de sus economías, en las que numerosas industrias han reubicado su producción atendiendo a las ventajas comparativas que ofrece cada país.

La cuestión, como lo analiza Arroyo, P. (2002), es que las exportaciones crecen. Se multiplicaron un poco más de 3 veces durante el TLCAN. Pasaron de ser (incluyendo la maquila) US\$ 51.886 millones antes del TLCAN en 1993 a US\$ 160.682 millones al finalizar 2002. Durante los 9 años de vigencia del TLCAN, acumulamos una exportación de un poco más de un billón de dólares.

Estas exportaciones en su mayoría son manufacturas. En promedio, durante el TLCAN, el 87.35% de las exportaciones son manufacturas (en las que se incluye la maquila). Se supera así la petrolización del comercio exterior. Antes, México era exportador primario. Vendía al exterior básicamente productos agrícolas y minerales. En los 70's, gran parte de la exportación fue

¹² Todo indica que China desplazó a México como segundo proveedor de Estados Unidos: en el 2001, la participación de México en el mercado de las importaciones de Estados Unidos fue del 11.5%, sólo debajo de Canadá con 18.9%, y en tercer lugar se ubicó China, con el 8.9%; para el 2003, Canadá aportó el 17.8% de las importaciones estadounidenses, China el 12.1%, y México pasó al tercer lugar con 10.9 por ciento.

petróleo crudo. En 1981 el petróleo significaba el 72.5% de las exportaciones, en 2002 sólo representa el 9% del total de exportaciones.¹³

A continuación, en el cuadro 2 se ilustra de qué forma crecieron las exportaciones manufactureras:

Cuadro 2
Exportaciones (miles de millones de dólares)

	1980	2003	aumento
Total	\$18.0	\$165.4	9 veces
Manufacturas	\$5.5	\$141.0	25 veces

Fuente: Elaboración a partir del Banco de México (2003).

Algunos señalan que más importante que el aumento en el monto de las exportaciones del país, es el cambio registrado en su composición. En 1986, las exportaciones petroleras representaban casi el 60% del total, mientras que las de productos manufacturados sólo aportaban 31 por ciento. Lo anterior contrasta con lo observado en 2003, cuando la participación de las exportaciones petroleras se redujo a más del 11 por ciento, mientras que la de los productos manufacturados llegó a casi 86% del total (Espinosa y Serra, 2004).

Sin embargo, las exportaciones manufactureras entre 1989 y 2003 se deben a que el valor de las exportaciones de la manufactura maquiladora ha crecido, como se ilustra en el cuadro 3.

Como se muestra las exportaciones manufactureras terminaron por ser predominantemente de tipo maquilador, contrariamente a las exportaciones manufactureras no maquiladoras que disminuyeron su contribución en el mercado externo.

¹³ «Debe tenerse en cuenta que el objetivo no es exportar, sino que la estrategia era exportar para crecer y generar empleos. Paradójicamente, estas enormes ventas al exterior no se tradujeron en un crecimiento de la economía mexicana ya que la tasa media de crecimiento anual del PIB por habitante es menor a 1 por ciento. El gobierno mexicano concibió el TLCAN como un elemento fundamental en su estrategia económica. La estrategia era y sigue siendo exactamente la receta del FMI y del Banco Mundial: crecer con base en la demanda externa (exportar) y el impulso de la inversión extranjera. El crecimiento generaría empleos y permitiría disminuir la pobreza. Efectivamente, las exportaciones crecieron enormemente y se atrajo una enorme cantidad de inversión extranjera, incluso directa; pero no se logró un crecimiento significativo y no se generaron ni más ni mejores empleos. Hay que buscar explicación a estos resultados» (Arroyo, P., 2002: 78).

Cuadro 3
Exportaciones manufactureras (porcentajes)

	1989	2003
Maquiladoras	49	55
No maquiladoras	51	45

Fuente: Elaboración a partir del Banco de México (2003).

Tanto el sector no maquilador y maquilador manufactureros son sumamente dependientes de las importaciones. En general, según estimaciones realizadas por INEGI (2004), la maquila sólo compra aproximadamente el 7% de insumos de origen nacional. En el caso de la industria manufacturera no maquiladora, en 1983 tenía un contenido nacional de 91% y para 1996 sólo era el 37%. Esto quiere decir que también las exportaciones manufactureras no maquiladoras tienden a maquilizarse por la creciente dependencia que éstas tienen de las importaciones del exterior (Merchand, 2003).

Aunque efectivamente las exportaciones manufactureras aumentaron considerablemente, como se muestra en el cuadro 4, al pasar de 35 mil millones de dólares en 1992, a 164 mil millones de dólares en 2003, las importaciones aumentaron aún más, al pasar de 58 mil millones de dólares en 1992, a 170 mil millones de dólares en 2003. Esto significa que el incremento de las exportaciones no pudo neutralizar el aumento de las importaciones, por lo que el sector exportador manufacturero mantiene en déficit permanente la balanza comercial, la cual registró un saldo negativo de 6 mil millones de dólares al cierre del 2003.

Ahora bien, destaca que los sectores de exportación más importantes del país son por ejemplo el de la industria automotriz y el de equipo electrónico conformados por subsidiarias de corporativos transnacionales (GM, Ford,

Cuadro 4
Exportaciones e importaciones de manufacturas de México
(miles de millones de dólares)

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Exportaciones	35	41	50	66	80	94	106	122	145	141	142	164
Importaciones	58	61	74	67	81	101	116	133	165	159	160	170

Fuente: Elaboración a partir del Banco de México (2003).

IBM, etc.), que efectúan sus operaciones a través del comercio intrafirma¹⁴ (entre unidades de corporaciones transnacionales). Estas operaciones representan, ahora la mayor parte del comercio global, por lo que los flujos comerciales sólo serían una transferencia entre dos firmas de un mismo país.

Lo anterior se corrobora si desglosamos la dinámica de las exportaciones manufactureras de México por tipo de producto en el mercado estadounidense (véase cuadro 5).

Este tipo de productos que se comercializan con Estados Unidos se centran en unas cuantas empresas y en unos cuantos productos. El Instituto

Cuadro 5
Importaciones de Estados Unidos provenientes de México, 2003

Productos importados	Porcentajes	El lugar que ocupa México en los productos que importa a los EE.UU.
– Generadores, transformadores y accesorios	31	– México ocupa uno de los primeros lugares como proveedor del mercado estadounidense.
– Computadoras	20	– México ocupa uno de los primeros lugares aunque ya ha sido desplazado por China. El estado de Jalisco es el principal proveedor de computadoras para el mercado norteamericano.
– Accesorios de computadoras y equipo periférico	7	
– Receptores de televisores y otros equipos de video	28	
– Industria automotriz	14	
– Radios, fonógrafos, tocacintas y equipos estereofónicos	8	– China tiene predominancia en estos productos, pues suministra a Estados Unidos el 54%.
– Textiles y fibras de algodón	8	
– Textiles terminados	8	

Fuente: Elaboración a partir del Banco de México (2003).

¹⁴ El comercio intrafirma es aquella modalidad del comercio que se realiza al interior de una misma empresa; esto es, aquel comercio que se desarrolla entre empresas que pertenecen a una misma estructura organizacional y de propiedad de capital. Para la existencia de este tipo de comercio deben existir 5 actores principales: Empresas Matrices, Empresas Filiales, Empresas Subsidiarias, Empresas Subcontratadas y los Precios de Transferencia.

Nacional de Estadística Geografía e Informática, INEGI (2002) sostiene que el crecimiento de las exportaciones tiende a concentrarse en un número progresivamente menor de productos y refiere que el grado de concentración o de «no diversidad» se incrementó en los últimos años, al pasar de un nivel de 0.0423 en 1997, a otro de 0.0481 en el 2000, lo que significa un aumento del índice de 13.7% en el período. Afirma que el deterioro de las exportaciones responde, por una parte, al aumento en la participación de productos como: 1) máquinas para procesamiento de información; 2) máquinas e instrumentos para la comunicación electrónica; 3) automóviles para transporte de personas; 4) piezas para instalaciones eléctricas, y 5) partes sueltas para automóvil.

Por otra parte, INEGI (2002) explica que el aumento del índice de concentración es también como consecuencia de la caída de la participación en las exportaciones totales de productos como: 1) automóviles para transporte de carga; 2) motores para automóviles; 3) hierro en barras y en lingotes; 4) cables aislados para electricidad, y 5) hierro o acero manufacturado en diversas formas.

Si consideramos las exportaciones por sector de origen, en el 2003 vemos que el 59.4% se concentró en sólo tres segmentos económicos: industria automotriz, con 17.5%; maquinaria y equipos especiales para industrias diversas, con 16.1%, y equipos y aparatos eléctricos y electrónicos, con 25.7%. Otros sectores de menor participación incluyen: alimentos, bebidas y tabaco, con 2.8%; textiles, con 6.3%; química, con 3.5%; productos de plástico y caucho, con 1.7% y fabricación de otros productos hechos con minerales no metálicos, con 1.8%. El 24.5% de las exportaciones se distribuyen en el resto de los segmentos.

Ahora bien, si el comercio exterior que realiza México se da gracias a la competencia de sectores manufactureros transnacionalizados, se puede hablar de un comercio intrafirma¹⁵ que se ha dado especialmente en un proceso atomizado de producción mundial. Esta fragmentación puede atribuirse por

¹⁵ El comercio intrafirma es la expresión de la integración internacional de la producción como resultado de las decisiones de las empresas transnacionales acerca de la localización de sus actividades productivas en diferentes regiones del globo. El comercio intrafirma o intraindustrial es aquel que resulta de los intercambios o transferencias de bienes, tecnologías, partes, piezas o insumos entre empresas que pertenecen a una misma firma, independiente del lugar o la región en la que se encuentren dichas empresas (Ventura, V. y Durán, J., 2003).

lo menos a dos causas: los esfuerzos por lograr competitividad internacional —mediante economías de escala o el uso de ventajas nacionales específicas—, y la necesidad de eludir barreras no arancelarias.

Este comercio intrafirma del que se ha hecho referencia pone en práctica la estrategia productiva de fragmentar procesos productivos que consisten en reubicar en el extranjero las etapas ineficientes para que la mano de obra barata, entre otros componentes, pudiera abatir los costos de producción. Este tipo de inversión externa motivó que la maquila empezara a extenderse en forma considerable en los países en desarrollo (Mattar y Schatan, 1993).

Entonces aquí, cabe preguntarnos dónde se producen todas las manufacturas que se exportan y qué papel tiene el espacio o territorio como concepto rico y espeso que puede plasmarse de varias formas: «como distrito industrial, como crecimiento endógeno, como ambiente local y como economías externas de aglomeración» (Borello y Yoguel, 2001).

PROCESOS DE PRODUCCIÓN INTERNACIONALIZADOS Y SUS MERCADOS DE EXPORTACIÓN

La interrogante que guía los siguientes párrafos consiste en explicar por qué y cómo el patrón de localización industrial opera sólo en ciertos territorios (entidades federativas y municipios) y para determinados sectores económicos que son escenarios de la nueva lógica de producción global.

Se toma en cuenta el enfoque de agrupación territorial que realiza Ruiz, D. (1999), fundamentado éste en el nivel de especialización productiva del sector manufacturero que han impulsado ciertos estados: (Baja California, Sonora, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Tamaulipas),¹⁶ reconversión industrial (Jalisco, Aguascalientes, Querétaro, Guanajuato y San Luis Potosí), D.F. y su entorno (D.F., Puebla, Morelos, Estado de México, Tlaxcala, Hidalgo).

El proceso de especialización productiva se intensificó hacia los sectores de mayor intensidad tecnológica (divisiones VII, VIII y IX —industrias me-

¹⁶ Los estados del norte han desarrollado una dinámica industrial anclada en la industria maquiladora y vinculada fuertemente a los sistemas de producción de los estados del sur de los Estados Unidos.

tálicas básicas; productos metálicos maquinaria y equipo y otra industria manufacturera—), en los estados fronterizos y los que se han denominado de reconversión industrial. Estas entidades federativas recibieron una fuerte inversión por parte de empresas extranjeras, lo que logró consolidar agrupamientos industriales.

Este modelo productivo de orientación exportadora ha creado un incentivo desconcentrador de la actividad productiva fuera de los centros económicos tradicionales que se desarrollaron durante el período de sustitución de importaciones, en especial de la ciudad de México, Monterrey y Guadalajara. El indicador tradicional que puede ser empleado para demostrar disminución de la participación en la actividad manufacturera, sobre todo de la ciudad de México, es a través del análisis de la redistribución regional del PIB industrial (véase cuadro 7).

La reubicación de la producción ha correspondido a las oportunidades derivadas de expansión del mercado externo y como lo señalan Hiernaux y Carmona (2003), este crecimiento hacia el norte se debe a tres tipos de actividades: crecimiento de la actividad maquiladora, instalación de nuevas plantas relacionadas con la exportación de productos como el cemento, el cobre o la cerveza hacia los Estados Unidos y finalmente, la llegada de empresas automotrices que consolidan progresivamente lo que podemos llamar un espacio automotriz estadounidense. Esto permite integrar subespacios de producción con nuevos nodos, como Hermosillo, Chihuahua, Saltillo-Ramos Arizpe y Monterrey, donde se han instalado plantas de montaje y, en las mismas ciudades o en centros urbanos secundarios, plantas de subcontratación de las mismas, sean o no maquiladoras.

Otro autor, Castaingts, J. (2001), clasifica tres tipos de regiones que denomina: diamantosas, jade y carbón. Las regiones diamantosas son aquellas que tienden a configurar algunas cadenas de valor agregado importantes; en ellas se ha conseguido economías externas y de escala que les permite ser competitivas, es decir, son las regiones que se han integrado adecuadamente al mundo económico actual; ellas se localizan principalmente en la Zona Metropolitana de Guadalajara, en el corredor Querétaro-Aguascalientes, en el corredor Torreón-Saltillo-Monterrey y en algunos otros puntos del país.

Las jade son las viejas regiones de industrialización que no han podido reestructurar en los términos de la modalidad actual y cuyo principal eje es la ciudad de México. Finalmente, se encuentra las carbón que son las regiones

Pobres, sin industrias y casi carentes de servicios y que constituyen el grueso del territorio nacional.

Para Medrano (2002), el proceso de reconversión industrial que se desarrolla en México manifiesta un impacto diferencial al incorporar sólo ciertos territorios y determinados sectores económicos a la «nueva lógica de producción global». Esto hace que los patrones territoriales, imperantes hasta los años setenta, se vean modificados.

Medrano, recalca que el proceso de reestructuración productiva que se viene desarrollando en México, principalmente desde el decenio de los ochenta, se presenta de forma selectiva tanto en el sentido de las actividades económicas como del territorial. Con lo anterior, se tienen efectos que, por un lado, han generado el declive de regiones tradicionalmente importantes por sus niveles de industrialización y, por otro, se manifiestan nuevas áreas capaces de atraer e incentivar inversiones en espacios históricamente no destacados.

El nuevo paradigma de producción, acompañado con la aplicación de políticas de apertura comercial en el decenio de los ochenta y principios de los noventa, ha representado cambios sustanciales en la participación y la conformación de la actividad manufacturera. Este fenómeno evidencia, en buena medida, la creciente importancia del sector manufacturero en la región fronteriza del norte y el declive de la tradicionalmente protagonista Región del Centro.

Las estadísticas disponibles evidencian que el norte del país es una zona industrialmente especializada en sectores de productos metálicos, maquinaria y equipo, donde sobresalen ciertas ramas como las del automóvil, eléctrica y electrónica. Se identifica a la Región Norte del país como un territorio en donde las empresas transnacionales juegan un papel primordial dentro de su estructura y dinámica industrial.

La industria automotriz, en particular, hace de la región fronteriza un espacio estratégico que conduce a la localización o relocalización de determinados procesos de ensamble de autopartes, motores y automóviles. Esto configura una nueva lógica funcional del capital transnacional que se manifiesta regionalmente en múltiples escalas y que, para el caso de México, se percibe un desplazamiento de inversiones del centro hacia el norte del país.

Desde hace tiempo, el norte de México ha creado espacios productivos especializados que obedecen a estrategias de aprovisionamiento mundial llevadas a la práctica por las grandes transnacionales.

Los llamados procesos de producción internacionalizados en la Región Norte¹⁷ que dan albergue en su mayoría a la industria maquiladora y que con la apertura comercial, en especial en el período del TLCAN se ha propiciado un traslado masivo de la manufactura de proveedores de televisores, tanto asiáticas y de Estados Unidos hacia México, mediante una cuantiosa afluencia de inversión extranjera directa en el marco del programa de maquiladoras, lo que fomentó procesos de integración vertical en la mayoría de las empresas del segmento (Contreras y Evans, 2003).

Como resultado de ello, la frontera norte de México se convirtió en la zona más importante de producción de televisores para el mercado norteamericano, en particular las ciudades de Tijuana,¹⁸ Mexicali (San Luis Río Colorado), Ciudad Juárez y Torreón que desarrollan una fuerte especialización en la cadena de producción de la electrónica de consumo, esto se demuestra con la presencia de trece grandes firmas productoras de televisores (Zenith, Daewoo, LG Electronics, Hitachi, Goldstar, Matsushita, JVC, Mitsubishi, Thomson, Sony, Philips, Sanyo y Samsung), estas empresas generan más de veinte mil empleos en las plantas ensambladoras, además de conformar una nutrida red de proveedores.

Según datos manejados por Contreras y Evans (2003), desde el punto de vista del valor de la producción y de su contribución a las exportaciones, el segmento de televisores ha sido el más dinámico dentro de la electrónica de consumo. El crecimiento del segmento de televisores fue el más alto del sector durante el período 1990-2000, llegando desde 1997 a más de la mitad del valor de las exportaciones anuales de la electrónica de consumo y logrando una tasa de crecimiento promedio superior al 400% en el período.

¹⁷ Las ciudades fronterizas como Tijuana, Mexicali, Nogales, Ciudad Juárez, Piedras Negras, Nuevo Laredo, Reynosa o Matamoros, son ciudades binacionales que forman unidades físicas con sus «ciudades gemelas» en EE.UU. Más importante, las ciudades binacionales no sólo forman unidades físicas, sino también funcionales. Las dinámicas económicas de Tijuana, Cd. Juárez y otras resultan en gran parte de su integración en el espacio económico del sur de los Estados Unidos. Además, el mercado laboral en la zona fronteriza es un mercado efectivamente binacional, con miles de trabajadoras y trabajadores cruzando la frontera diariamente (Parnreiter, Ch., 2002).

¹⁸ La ciudad de Tijuana ha llegado a ser considerada como la «capital mundial del televisor» y ha pasado a convertirse en la principal fuente de aparatos de televisión importados a Estados Unidos (Contreras y Carrillo, 2003).

Lo anterior se confirma pues, de acuerdo con las proyecciones del Banco de Comercio Exterior (Bancomext),¹⁹ en el 2003 el consumo de televisores nuevos en Estados Unidos se estabilizó en un monto aproximado de 29 millones de aparatos al año, en tanto que la región de América del Norte en su conjunto se consumió un total de 33 millones de aparatos.

Para entonces, la producción de televisores en México superó la demanda de la región norteamericana y estuvo abasteciendo a otros mercados como Centro y Sudamérica. Otro de los productos de exportación y que se ensamblan en México es el de los arneses.²⁰ Es Ciudad Juárez donde se establecen las principales empresas arneseras (United Technology Automotive, Yazaki, Delphi Packard Electric Sytem, Electric Wire Products, Alcoa Fijikura, Sumitomo). En 1997, Estados Unidos importó arneses por 5.9 billones de dólares, siendo México el que suministró el 63.4% de la producción total de arneses al mercado norteamericano (Carrillo y Hinojosa, 2003).

El ensamble de arneses se realiza en 58 plantas ubicadas en 15 estados de la República (Baja California, Chihuahua, Coahuila, Nuevo León, Tamaulipas, Sinaloa, Guanajuato, Zacatecas, San Luis Potosí, Querétaro, D.F., Estado de México, Tlaxcala y Colima). Son los estados del norte donde se localizan el mayor número de empresas arneseras.

Las exportaciones de arneses tuvieron un crecimiento meteórico del orden del 500%. Al pasar de mil millones de dólares en 1992 a 5 mil millones de 1997 (USITC, diversos años),²¹ se constituyó en el principal producto bajo el programa de maquiladoras. La industria arnesera se caracteriza por estar muy internacionalizada, altamente especializada y cada vez más concentrada.

Su nivel de internacionalización se observa en que el 90% del conjunto de arneses que son consumidos por Estados Unidos son ensamblados en países con bajos costos de mano de obra. México el principal abastecedor de esta industria (83.6% de las importaciones en octubre de 1998) y Filipinas y Tailandia en segundo y tercer lugar, aunque con porcentajes bastante menores de participación (4.1% y 3.7%), respectivamente.

¹⁹ Fuente citada por Contreras y Evans, 2003.

²⁰ El diseño y la producción global de arneses, están destinados a los vehículos de motor. Los arneses más evidentes están ubicados en los motores y en los paneles de las puertas, asientos y en los diversos sistemas de iluminación.

²¹ Cit. por Carrillo y Hinojosa, 2003.

Las nuevas actividades industriales con las plantas maquiladoras de autopartes y electrónica en sus tres grandes segmentos o grupos de productos (componentes electrónicos, equipo electrónico y electrónica de consumo)²² y la industria automotriz al frente, configuran un nuevo espacio económico vinculado a la lógica de la producción global y una creciente demanda de capacidades locales.

En cuanto a la localización regional, la proveeduría en el sector eléctrico-electrónico la encontramos de acuerdo con el subsector que se trate. Por ejemplo, el subsector de audio y video se localiza principalmente en la frontera norte del país, especialmente en Tijuana y Mexicali, B.C., San Luis Río Colorado, Sonora, Ciudad Juárez, Chihuahua y Reynosa, Tamaulipas. El subsector de cómputo y telecomunicaciones se concentra en el área metropolitana de Guadalajara; en tanto que el subsector electrodomésticos, se ubica en la zona centro y noreste del país. Destaca por supuesto el estado de Jalisco (Merchand, M., 2002), que cuenta con 150 empresas electrónicas y es el principal productor de computadoras con un destino internacional (véase mapa 2).

El cuadro 6 refleja los perfiles industriales vinculados a los mercados de exportación que se desarrollan en algunas ciudades de la frontera norte.

El mapa de la Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados (AMPIP, 2001), reporta 138 parques industriales²³ en 42 ciudades, entre los que destacan Mexicali y Tijuana (de orientación preeminente en electrónica y telecomunicaciones); Agua Prieta (autopartes); Nogales (automotriz); Ciudad Juárez, Chihuahua (electrónica, automotriz-autopartes); Torreón (maquinaria y telecomunicaciones); Guadalajara (electrónica e informática); Aguascalientes (automotriz-autopartes); San Luis Potosí (electrónica-auto-

²² Los segmentos de componentes electrónicos incluyen la producción de partes y componentes que intervienen en la manufactura de aparatos y equipos electrónicos. Se divide a su vez en dos subgrupos, dependiendo de su función en el producto final: componentes pasivos y componentes activos. El segmento de equipo electrónico abarca computadoras y periféricos, equipos de telecomunicaciones, sistemas de control industrial, equipos de prueba y medición, equipos de oficina, equipos aeroespaciales y militares, además de una gran cantidad de dispositivos específicos en productos de consumo.

²³ Un parque industrial es una instalación de producción industrial y de servicios construida en forma de planta (fábrica) que es capaz de proveer las condiciones indispensables para que empresas de distinto tamaño manufacturen productos (modernos; demandados por la economía global o por los sectores estratégicos de la economía local) con tecnologías modernas (y lo hagan con el nivel más alto de desempeño).

Cuadro 6
Exportaciones de los estados fronterizos

Tijuana-Mexicali, B.C.*	— Televisores, componentes electrónicos, arneses o partes automotrices y microcomputadoras.
Nogales-Agua Prieta, Sonora	— Televisores, arneses o partes automotrices y componentes electrónicos.
Hermosillo, Sonora	— Automóviles, cemento.
Cd. Juárez, Chihuahua	— Televisores, componentes electrónicos, arneses o partes automotrices y microcomputadoras.
Chihuahua, Chihuahua	— Televisores, arneses o partes automotrices, microcomputadoras y motores.
Gómez Palacios, Durango	— Motores.
Ramos Arizpe-Salttillo, Coahuila	— Automóviles y motores.
Monterrey, N.L.	— Cerveza, cemento, microcomputadoras, química, alimentos procesados.
Nuevo Laredo, Tamaulipas	— Televisores, accesorios y equipo de cómputo, arneses o partes automotrices.
Matamoros, Tamaulipas	— Televisores, componentes electrónicos, arneses o partes de automotrices.

motriz); Querétaro (papel, autopartes-electrónica y electrodomésticos); Estado de México (automotriz, química-alimentos y bebidas); el área metropolitana del Distrito Federal (automotriz, de rango amplio); Puebla (automotriz y textiles). El mapa revela que, con la excepción de PEMEX en Tabasco y Campeche, una planta de Philip Morris en Tuxtla Gutiérrez y, desde luego, los avances en Yucatán y Oaxaca, el sur y el sureste de México están sin huella en lo que a parques industriales se refiere (Román, F, 2002).

Como se ha venido explicando, la industria electrónica y de autopartes han tenido un notable crecimiento en México, basadas éstas en inversión extranjera y muy particularmente en empresas transnacionales estadounidenses. El TLCAN precipitó estas tendencias mediante la eliminación de barreras a la inversión, la desgravación arancelaria y el establecimiento de normas de contenido regional que incentivan la fabricación de partes y componentes en la propia región (Contreras y Carrillo, 2003).

Respecto de la producción de la industria automotriz, inicialmente ésta se desarrolló en la ciudad de México y en el Estado de México, aunque actual-

mente esta industria se ha instalado en otros estados de la República. De acuerdo con datos de la Asociación Mexicana de la Industria Automotriz (AMIA, 2001), los estados que son los principales productores, por orden de importancia son Coahuila, Guanajuato, México y Puebla. La importancia que tiene esta industria es significativa en el valor agregado de su industria; por ejemplo, para el caso de Puebla, el 50% de su producción proviene de la industria automotriz, un 40% le corresponde a Coahuila, un 30% para Guanajuato y un 25% para el Estado de México.

Cabe aclarar que en el caso de Aguascalientes y Morelos, aunque la industria automotriz no es significativa en el ámbito nacional, sí lo es localmente, pues en general el 40% del PIB manufacturero en ambos estados, se debe gracias a esa industria. Las plantas especializadas en producción para la exportación son la Ford que se localiza en Sonora y Chihuahua y la Chrysler en Coahuila (véase mapa 1).

Destaca que las filiales de transnacionales como General Motors, Daimler-Chrysler, Volkswagen, Ford y Nissan todas tienen su casa matriz en el Distrito Federal, con la excepción de Volkswagen, que se estableció en Puebla. Sin embargo, las plantas de estas compañías se encuentran, en su mayoría, en otros estados federativos. General Motors las tiene en Toluca (Estado de México), Ramos Arizpe (Coahuila) y Silao (Guanajuato); Daimler-Chrysler en Saltillo (Coahuila), Toluca y en el Distrito Federal; Ford en Hermosillo (Sonora), Chihuahua y en Cuautitlán, comunidad del Estado de México conurbada con la Región Centro Este; Nissan en Aguascalientes, Cuernavaca y Zivac (ambos en Morelos), y Lerma (Edo. de México). De tal manera, la evidencia sugiere que, en el caso de la industria automotriz, hay una división de trabajo en la cual estados como el de México, Guanajuato, Aguascalientes, Morelos, Coahuila y Chihuahua se especializan en la producción de automóviles, mientras que sus oficinas en el Distrito Federal se especializan en los servicios necesarios para la producción.

A la fecha, la participación de México en el proceso de la producción automovilística tiende a ser más diversificada y compleja, pasando de las industrias, según los esquemas de Dicken (1998),²⁴ de estrategias «multidomésticas» a las de estrategias «globales». Esto ocurre mediante un proceso de reestructuración industrial que da respuesta a las nuevas formas de inserción

²⁴ Cit. por Medrano, J., 2000.

de su economía en el mercado internacional que, a su vez, se refleja en el esfuerzo de las plantas por modernizar su base tecnológica del proceso de manufactura y hacer un uso más eficiente de sus recursos humanos. Lo anterior, se realiza a través de nuevos patrones de localización que reflejan las nuevas ventajas comparativas que se manifiestan entre las diferentes regiones del país.

Su localización tiende a concentrarse en dos principales áreas del territorio mexicano, aquélla en donde por primera vez se impulsaron las empresas pioneras del ramo en el país y que corresponde a algunos estados del centro: D.F., México, Morelos y Puebla y aquella otra en donde, a la fecha, se presenta un vertiginoso desarrollo económico, producto de la relocalización y emplazamiento de múltiples empresas que deciden trasladarse a los estados del norte del país, de entre los que destacan, Coahuila, Sonora, Chihuahua y Tamaulipas.

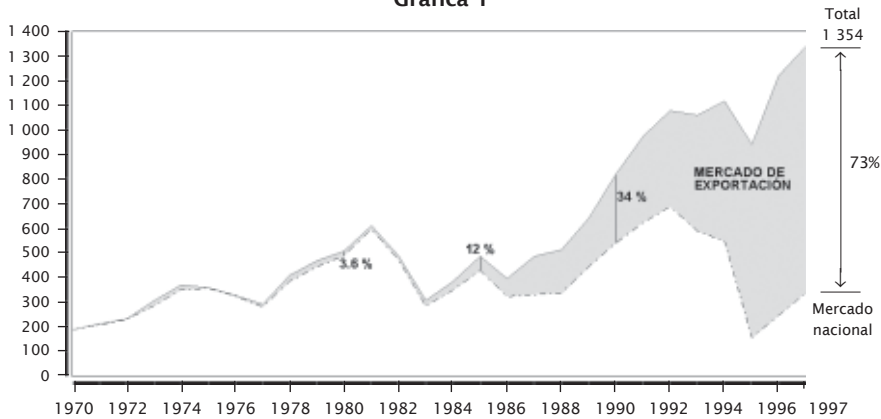
La importancia que estos estados de la frontera norte del país han cobrado en el sector automotriz se debe, entre otras razones, a la implantación de empresas multinacionales provenientes de Estados Unidos de América. Aquí han encontrado un sinnúmero de ventajas comparativas que hacen que el proceso productivo sea más eficiente y rentable, lo cual les ha permitido una mayor competitividad en un mercado cada vez más globalizado.

De este modo, territorios como el de la frontera norte de México a lo largo de los últimos 5 años, ha tenido un notable crecimiento en la participación nacional. La proliferación de la industria automotriz de exportación en esta zona es sorprendente, a tal grado que ya para finales de la década anterior sus ingresos se mostraban superiores a los obtenidos por las ventas nacionales. Estados como Sonora, Chihuahua y Coahuila destacan por ser las entidades en donde se localizan las plantas más modernas de todo el país e incluso su importancia en el exterior es considerable.

Estas pertenecen a firmas tan importantes como la Ford, General Motors y Chrysler. En la actualidad, México es considerada la novena economía exportadora de automóviles. Supera a Italia y el Reino Unido con una producción de 1 800 000 de automóviles por año.

En la gráfica 1 se muestra como las ensambladoras de automóviles son plataformas de transnacionales localizadas en México, en donde el objetivo de éstas es hacer frente a las cuotas de exportación que exige el mercado internacional.

Gráfica 1



Fuente: Asociación Mexicana de la Industria del Automóvil.

Ahora bien, en lo que respecta al dinamismo industrial en el ámbito nacional, se muestra en el siguiente cuadro 7, como se registran cifras ganadas o perdidas en relación con la aportación de los estados, al total nacional de la industria manufacturera.

Como queda expuesto, el D.F. perdió 8.9 puntos porcentuales, en cambio las entidades federativas de la frontera norte, ganaron en el mismo lapso, 9.5 puntos porcentuales (con excepción de Nuevo León, que disminuyó ligeramente su participación en 0.11 puntos). El dinamismo regional de la industrialización de México²⁵ perdió vigor a favor de una descentralización productiva hacia el norte del país.

Cuadro 7

Balance de generación de ganancias o pérdidas en el PIB en la industria manufacturera en el PIB.

Comparaciones entre los estados de la frontera norte y el Distrito Federal (1980-1999)

Baja California	1.50	Nuevo León	-011.00
Chihuahua	2.54	Sonora	1.07
Coahuila	2.22	Tamaulipas	1.38
Distrito Federal	-8.90		

Fuente: Elaboración a partir de INEGI y del Sistema de Cuentas Nacionales (2000).

²⁵ Pero a pesar de que se ha registrado una «desindustrialización relativa» en el D.F. y la región centro, se cuenta todavía con altos grados de concentración industrial con respecto al PIB

Sin embargo, aunque la ciudad de México ha perdido alguna participación en el rubro de la industria manufacturera, ésta sigue teniendo importancia económica, pues se considera una ciudad global al contar con el mayor número de casas matrices que alberga y que para el caso de la ciudad de México, Guadalajara y Nuevo León, la mayoría de las grandes empresas establecen su casa matriz en estas tres ciudades; sobre todo en la ciudad de México. Esta preferencia aumenta con el volumen de las ventas de una compañía y con su integración en el mercado mundial.

En cuanto a las ventas, el 42% de las 500 empresas más grandes tuvieron su casa matriz en la capital del país en 1998. De las diez empresas más grandes, el 70% tuvo su oficina principal en el Distrito Federal y la participación sube, si se considera al Estado de México y no sólo al Distrito Federal (*Expansión*, 2001).

Lo anterior se constata en el cuadro 8 que se presenta a continuación, donde se muestra en que sectores productivos se invierte y cuales son los estados donde llega la mayor cantidad de recursos vía Inversión Extranjera Directa (IED).

La IED, que recibe el Distrito Federal sigue reafirmando que todavía es una plaza preferente del capital extranjero, pues en promedio en los seis años considerados, la IED, en el sector automotriz fue de 41% en el Distrito Federal. Sin embargo, también se observa la importancia de los estados fronterizos que, en conjunto, captan en promedio más que un tercio de los flujos de capital provenientes del extranjero (véase cuadro 8).

La estructura y operación de estos nuevos estados que albergan un conglomerado responden no sólo a la lógica del capital internacional, sino también al modelo industrial que adoptan los países periféricos en razón de sus propias circunstancias nacionales.

Para el caso de México, estos «agrupamientos industriales» se han desarrollado porque se ha propiciado una política industrial consistente en atraer

sectorial (20.0% del D.F.; 37.4% para el D.F. y Estado de México y 48.2% en la región centro en el 2001). En otras palabras, para Aguilar (2002), este proceso de desconcentración urbana nos señala dos niveles de análisis: (i) la desconcentración de población y actividades productivas hacia ciudades secundarias localizadas fuera de la principal región metropolitana, proceso que sucede en el ámbito nacional, donde todas las regiones están involucradas y (ii) desconcentración al interior de la mega-ciudad hacia zonas periféricas, a lo largo de corredores de transporte y otros subcentros urbanos, dentro de la «región central».

Cuadro 8
IED por sector y entidad federativa más importante (1999-2004) (porcentajes)

	Automotriz	Maquinaria y equipo	Equipo eléctrico y electrónico
Aguascalientes	1.8	—	0.4
Baja California	1.0	20.2	21.6
Distrito Federal	40.9	10.6	9.5
Sonora	1.0	3.2	5.1
Guanajuato	7.2	0.5	—
Jalisco	1.8	9.5	12.5
Estado de México	7.0	2.3	1.8
Chihuahua	8.5	20.1	23.6
Querétaro	1.7	1.7	0.2
Tamaulipas	4.5	3.9	11.5
Nuevo León	7.6	14.8	9.1
Puebla	11.5	7.3	2.4
Coahuila	3.3	3.1	1.8

Fuente: Elaboración a partir de la Secretaría de Economía.

inversiones que se destinen a crear ex-profeso este tipo de agrupamientos empresariales, lo que ha propiciado que sólo algunos estados sean escogidos de manera selectiva para que se integren a la cadena de grandes corporativos o forman parte de la cadena de especialización de una gran empresa, ya sea en calidad de maquiladora o de subsidiaria de una empresa transnacional.

Cabe destacar que aunque, las trayectorias de algunas regiones como Tijuana, Ciudad Juárez, Sonora, Aguascalientes y otras que se han especializado en determinados productos específicos, constituyen un potencial local de capacidades de manufactura de clase mundial; sin embargo, los efectos sobre dicho modelo de industrialización es mínimo, pues no genera encadenamientos locales significativos.

Los siguientes mapas, muestran cómo la configuración de la industria electrónica y automotriz en el territorio nacional, a partir del cual las distintas entidades federativas han desarrollado agrupamientos industriales transnacionalizados.

CONCLUSIONES

Se ha analizado cómo el Estado mexicano emprendió a mediados de los años ochenta una política industrial encaminada a fortalecer el mercado externo

Mapa 1
Industria automotriz de exportación

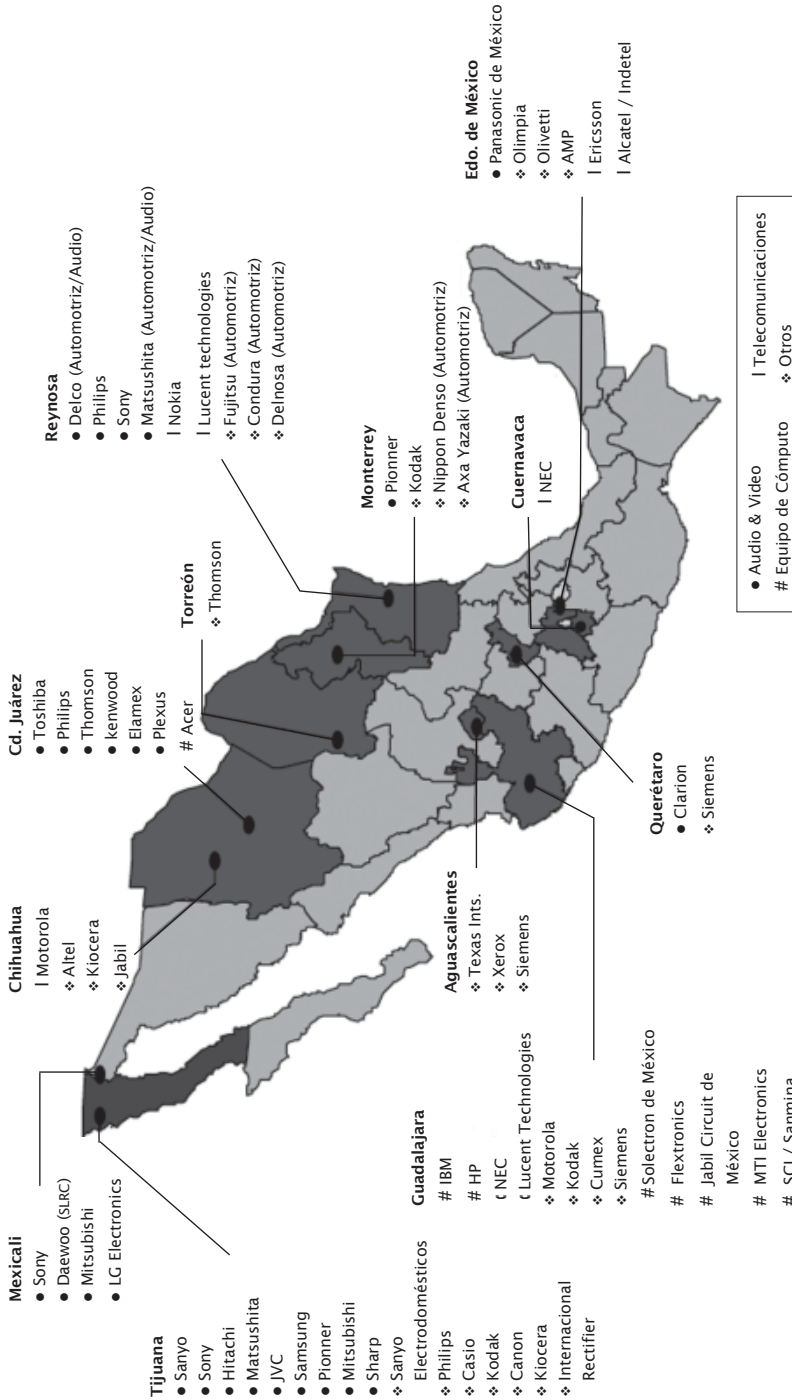


manufacturero del país apoyado con una fuerte atracción de inversión extranjera, en especial en la zona fronteriza con los Estados Unidos de América y en algunas entidades federativas del Centro y Occidente (Querétaro, Aguascalientes y Jalisco), donde se han creado sinergias locales que responden exclusivamente a un mercado externo.

El modelo de apertura comercial implementado en los ochentas ha sido el detonante del creciente desarrollo del comercio intrafirma y del establecimiento de las empresas maquiladoras en México. Si bien ambos procesos se inician desde mediados de los años sesenta, es claro que tanto las maquiladoras como el comercio intrafirma que éstas generan, han experimentado un crecimiento notable no solo en la frontera norte, sino que éste se ha extendido por todo el territorio nacional. La cuestión es que la evolución tanto de las exportaciones e importaciones demuestra que el incremento considerable de las exportaciones se debe a un explosivo incremento de las importaciones, esto es, exportamos lo que con anterioridad importamos.

El proceso sectorial-territorial aludido ha cobrado fuerza económica en México y tiene su origen en un proceso de globalización que conlleva a una lógica de capital fuertemente localizada y fragmentada en cadenas productivas internacionalizadas albergadas en países «periféricos» y/o regiones productivas y comerciales. Estas cadenas de valor global son las instancias que viabilizan y dan respuesta a un entorno económico global fuertemente volatizado y dependiente de los intereses de grandes capitales transnacionales.

Mapa 2
Industria electrónica de exportación



Por ello, se sostiene que los nuevos perfiles productivos que albergan los llamados agrupamientos industriales tienen que ver más con las empresas manufactureras de capital transnacional, que con el desenvolvimiento interno de dichos espacios o subespacios nacionales.

La complejidad de la nueva geografía de la producción en México muestra cómo la mayor industrialización no estuvo basada en todos los casos en una especialización manufacturera similar. Coahuila mantuvo su especialización metálica básica pero combinándola con el proyecto automotriz de Chrysler; Querétaro mantuvo una especialización muy diversificada con una gama de empresas de la industria de alimentos, papel, maquinaria y equipo; Aguascalientes y Puebla renovaron la industria del vestido y consolidaron un cluster automotriz con la Nissan y con la Volkswagen; las otras entidades con intensidad en su industrialización fueron los estados fronterizos en donde la industria maquiladora permitió desarrollar un perfil industrial *ad-hoc* a las condiciones impuestas por las inversiones extranjeras estadounidenses.

El hecho de que algunas empresas influyan como protagonistas en el estilo o patrón de desarrollo industrial, orientando las estructuras productivas hacia el mercado internacional, se debió a la liberalización de los marcos regulatorios (fiscal, comercial, financiero, etc.) que han permitido a la inversión extranjera fluir libremente hacia los sectores exportadores.

Lo que caracteriza a la nueva lógica de localización industrial es su discontinuidad geográfica construida sobre la base de complejos territoriales de producción espacialmente distantes. El nuevo espacio industrial se organiza en torno a flujos de información que, a la vez, separan y reúnen sus distintos componentes territoriales según los ciclos y según las empresas. El resultado es la emergencia por un nuevo espacio industrial caracterizado por una multiplicidad de redes industriales globales que transforman el concepto mismo de localización industrial: hemos pasado de zonas fabriles a flujos de manufacturas (Borja, J. y Castells, M., 2000).

Las aglomeraciones localizadas no constituyen una alternativa a la dispersión espacial, son aquéllas que tienen como sustento la participación de la red global de economías regionales (regiones y redes) que se constituyen en polos interdependientes en el nuevo mosaico espacial de innovación global (Gordon, 1994).²⁶

²⁶ Cit. por Borja y Castells.

V. El estilo o patrón de industrialización de México sustentado en una ofensiva exportadora a través de la operacionalización de las transnacionales de la industria maquiladora estadounidense

En este capítulo se aborda cómo el nuevo patrón o estilo de desarrollo industrial que ha seguido México desde mediados de los ochenta, tiende a definirse en torno al estándar y a las exigencias de un modelo maquilador como puntal de un desarrollo industrial de carácter internacional, pero restringido al ámbito de los intereses intrafirma de las transnacionales estadounidenses.

Los antecedentes de este nuevo estilo lo encontramos a mediados de los sesenta, cuando se fomenta en la frontera entre Estados Unidos y México, el modelo de maquila industrial; aunque en la actualidad ya no se limita sólo a los estados fronterizos, sino que se extiende por todo el territorio nacional.

A fin de explicar con cierta comodidad el significado que en conjunto adquiere la operacionalización de las transnacionales a través de la industria maquiladora de exportación, hemos dividido este capítulo en tres grandes apartados:

1. La economía mexicana transita entre las ventajas comparativas clásicas a las ventajas comparativas dinámicas o competitivas.
2. El paso de oferente de productos primarios a manufactureros.
3. La industria maquiladora consolida su crecimiento en territorio nacional.

LA ECONOMÍA MEXICANA TRANSITA ENTRE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS CLÁSICAS A LAS VENTAJAS COMPARATIVAS DINÁMICAS O COMPETITIVAS

Este apartado analizará cómo la nueva política industrial define pautas que sustentan el espacio territorial a partir de la construcción, no únicamente de las ventajas comparativas clásicas, sino que las combina ex-profeso con las

ventajas competitivas basadas no sólo en una reducción constante del salario real, sino implementado políticas que subsidien (estímulos e incentivos de promoción industrial) a las filiales de los corporativos transnacionales.

El siguiente esquema 1, ejemplifica cómo se ha ido integrando una nueva configuración regional a partir de otros determinantes que transitan entre las ventajas comparativas clásicas y las competitivas:¹

Para explicar la «combinación o transición» entre el significado de las ventajas comparativas y competitivas que se han dado en México, se tratará de enmarcar la definición de estilo o patrón de acumulación al concepto que operacionaliza el quehacer de la política industrial seguida por el Estado-nación o Estado-local, consistente en reorientar la ofensiva exportadora a través de un cambio en su giro productivo, enfocado a la exportación de productos manufactureros sustentados en el esquema de plantas maquiladoras, sobre todo de capital estadounidense, en claro detrimento que tenía el país como exportador de algunos productos primarios.

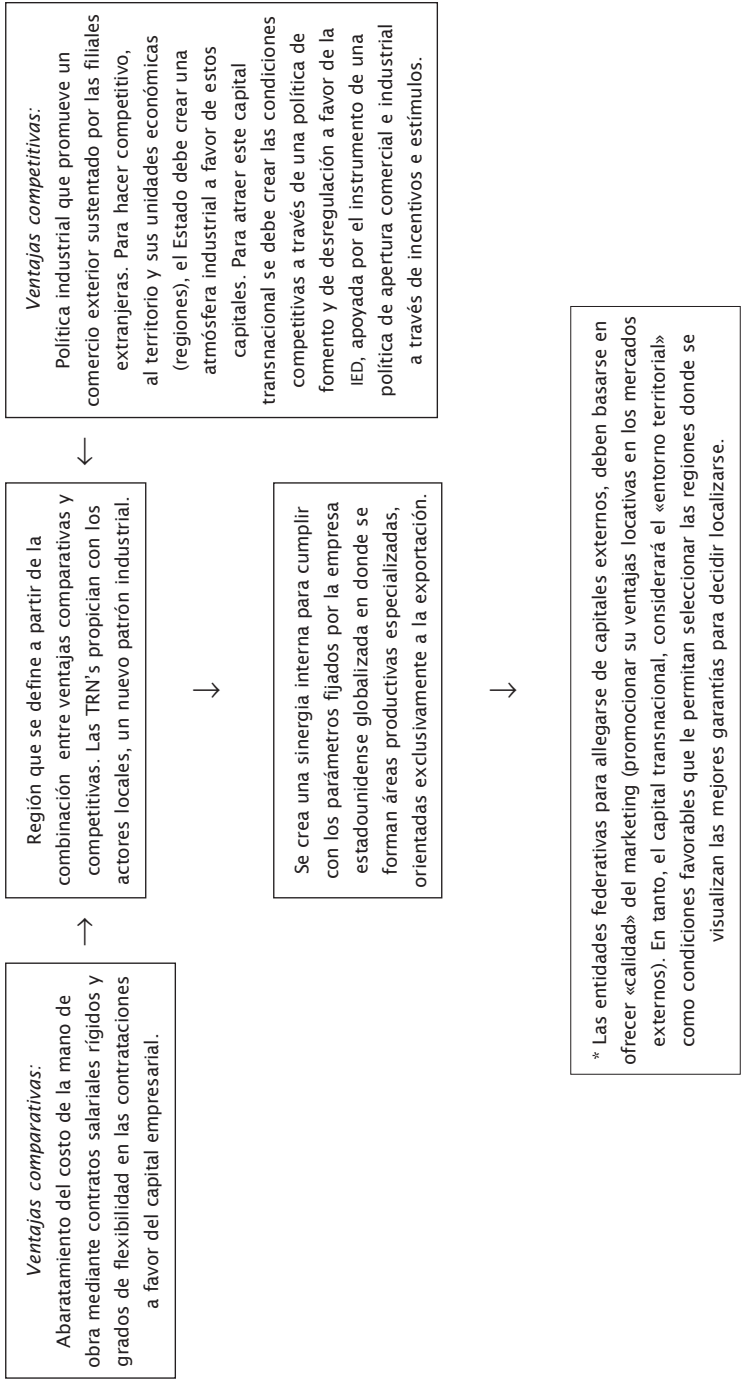
De acuerdo con Krugman y Obstfeld (1999), el comercio creciente entre países de salarios bajos y países de salarios altos, a veces produce comercio que se clasifica como intraindustrial, aunque en realidad es un comercio generado por la ventaja comparativa.

Supongamos, dice Krugman, que en California, EE.UU., una empresa estadounidense produce unos chips para ordenadores sofisticados, los embarca hacia Asia donde son ensamblados en un ordenador y, de ahí, los reembarca una vez más hacia casa. Tanto los componentes exportados como el ordenador importado van a ser seguramente clasificados como «ordenadores y productos asociados», de tal modo que las transacciones van a contar como comercio intraindustrial.

Sin embargo, lo que está ocurriendo en realidad es que los Estados Unidos exportan productos intensivos en tecnología (chips), e importan un servicio intensivo en trabajo (ensamblado de ordenadores). Este comercio «pseudo-intraindustrial» es muy común entre los EE.UU. y México. Indepen-

¹ La diferencia entre ventajas comparativas y competitivas se analiza en forma muy esquemática. No existen las condiciones para entrar a debatir las controversias teóricas sobre dichos conceptos. Simplemente se utiliza el concepto de ventaja comparativa como el clásico ejemplo de que los países ya no pueden competir en el mercado internacional, sólo a través de sus recursos naturales o salarios bajos para atraer capital extranjero, sino que para competir son necesarios otros recursos creados deliberadamente, para que los capitales decidan localizarse en el país receptor.

Esquema 1
Nueva configuración regional en México*



Ventajas comparativas:
Abaratamiento del costo de la mano de obra mediante contratos salariales rígidos y grados de flexibilidad en las contrataciones a favor del capital empresarial.

Región que se define a partir de la combinación entre ventajas comparativas y competitivas. Las TRN's propician con los actores locales, un nuevo patrón industrial.

Se crea una sinergia interna para cumplir con los parámetros fijados por la empresa estadounidense globalizada en donde se forman áreas productivas especializadas, orientadas exclusivamente a la exportación.

Ventajas competitivas:
Política industrial que promueve un comercio exterior sustentado por las filiales extranjeras. Para hacer competitivo, al territorio y sus unidades económicas (regiones), el Estado debe crear una atmósfera industrial a favor de estos capitales. Para atraer este capital transnacional se debe crear las condiciones competitivas a través de una política de fomento y de desregulación a favor de la IED, apoyada por el instrumento de una política de apertura comercial e industrial a través de incentivos e estímulos.

* Las entidades federativas para allegarse de capitales externos, deben basarse en ofrecer «calidad» del marketing (promocionar su ventajas localitas en los mercados externos). En tanto, el capital transnacional, considerará el «entorno territorial» como condiciones favorables que le permitan seleccionar las regiones donde se visualizan las mejores garantías para decidir localizarse.

dientemente de la postura que se tome, en la actualidad las ventajas que puede tener una nación con respecto a otra, son aquellas que deliberadamente se desarrollan para dar fortaleza a un país.

Se ha pasado así de un enfoque que privilegiaba el uso de las ventajas básicas, es decir, los factores con los que de manera natural y no planeada ha sido dotada una región, a otro en que son más bien determinantes las ventajas comparativas «dinámicas» o competitivas, de aquellas que no se consiguen de manera pasiva y de forma natural, sino que se adquieren y buscan deliberadamente y que se refieren aspectos como la infraestructura avanzada o el personal con altos niveles de calificación. Factores que deben perfeccionarse y mejorarse a lo largo del tiempo a través de un esfuerzo deliberado.

Para Porter, M. (1996), este concepto de ventaja competitiva, aunque se refiere la mayor de las veces a empresas, no por ello deja de aplicarse a regiones o estados: si se parte del supuesto que tanto en las entidades federativas como las empresas cuentan con recursos naturales natos y los aprendidos de la experiencia, en el caso del Estado podría ser la creación de una carretera o un aeropuerto.

Así pues, la ventaja competitiva es aquel escenario constituido por un diamante, conformado a su vez por cuatro vertientes:

- Condicionantes de los factores. Hace referencia a la posición de la región en lo que concierne a mano de obra especializada o infraestructura necesaria para competir en un sector dado.
- Condiciones de demanda. La naturaleza de la demanda interior de los productos y/o servicios del sector.
- Sectores afines y de apoyo. La presencia o ausencia de sectores proveedores y sectores afines que sean internacionalmente competitivos.
- Estrategia, estructura y rivalidad de la empresa. Las condiciones vigentes de la nación con respecto a cómo se crean y gestionan las compañías, así como la naturaleza de la rivalidad doméstica.

A partir de estos cuatro factores, Porter señala que el diamante es un sistema mutuamente autorreforzante, ya que el efecto de un determinante depende de los otros y viceversa. Existen dos variables adicionales que influyen en el diamante de Porter: la causalidad y el gobierno.

Los acontecimientos causales están tanto fuera del control de las empresas como del gobierno; tal es el caso de la migración de una maquiladora

a otro país, debido a las fluctuaciones de los precios internacionales de sus productos derivados de las innovaciones tecnológicas en los procesos productivos.

Respecto del gobierno, su función tiene que ver con la ayuda otorgada a la empresa para incitarla a localizarse o que reinvierta en la región receptora. Estas políticas pueden tomar varias formas:

- «— Subvenciones directas a la empresa en forma de subsidios determinados, por ejemplo, en función del número de empleos creados en la región.
- Subvenciones directas a la empresa según objetivos precisos: capacitación, inversión, adquisiciones de equipo, etc.
- Desgravaciones fiscales: deducciones de impuestos sobre las ganancias, reducción de impuestos (IVA, impuestos prediales, etc.), subvenciones indirectas de todo tipo que reduzcan la carga fiscal de la empresa.
- Medidas de reducción de costo del capital: condiciones preferenciales de crédito (garantías de préstamos, tasas de interés privilegiadas, etc.).
- Rebajas sobre ciertos costos, tarifas de electricidad, tarifas postales, infraestructuras, etc.» (Polese, 1998: 265).

Las formas de ayuda financiera directa e indirecta a la empresa son casi ilimitadas, y varían según las circunstancias y las necesidades. Pero se trata siempre de subvenciones en el sentido económico del término, en la medida en que las empresas de las regiones designadas reciben un tratamiento privilegiado que supone una transferencia de dinero a su favor, asumido por los contribuyentes de otras regiones. Sin embargo, a menudo es difícil calcular el verdadero valor de esta transferencia, en la medida en que la subvención sea más directa o, por el contrario, más indirecta u oculta.

El grado de intervención del gobierno y sus políticas juega un papel determinante en la competitividad de un país; en el caso concreto de México, el gobierno refuerza los atributos propios de las empresas transnacionales estadounidenses.

EL PASO DE OFERENTE DE PRODUCTOS PRIMARIOS A MANUFACTUREROS

La estrategia económica neoliberal impuesta a partir de 1982, «abandonó la inversión estatal en algunos rubros considerados no prioritarios», orientó la producción hacia el mercado exterior, concentró el capital nacional y propició la penetración del capital extranjero, permitiendo el crecimiento de las exportaciones manufactureras en medio de un mercado deprimido. El aparato productivo experimentó una profunda transformación que aumentó la heterogeneidad industrial; el llamado redespigue industrial se aceleró por medio del esquema de subcontratación (maquiladoras), mientras se producía el desplome de la inversión productiva en las industrias básicas tradicionales (Morales, 1992: 109).

En la década de los ochenta, con el cambio de régimen económico fundamentado en un «desarrollo hacia afuera» (estilo de desarrollo), en lugar de «desarrollo hacia adentro» y la redefinición de un nuevo paradigma industrial fundamentado en una reestructuración industrial flexible, los llamados países periféricos se perfilan tendencialmente a desarrollar una industria de ensamble o terminado de productos. Su principal objetivo se encaminó al logro de menores costos durante el proceso productivo global, con el fin de abaratar precios en el mercado y obtener mayores utilidades. Objetivo que ha podido articularse, debido al ahorro en costos de mano de obra (diferencia de salarios entre países) y la nueva forma de intervención del Estado para apoyar la inversión extranjera.

La proximidad al mercado estadounidense, la liberación unilateral del comercio por parte de México, las perspectivas de una mayor integración a través del TLC, entre otros factores, ha atraído un flujo creciente de inversión extranjera cuyo propósito principal ha sido incrementar las ventas a Estados Unidos. De esta manera, las exportaciones de las empresas estadounidenses se han convertido en un objetivo por sí mismas, más que en el cumplimiento de un requisito formal establecido por el gobierno mexicano.

Como se verá más adelante, el comportamiento del comercio intraindustrial e intrafirma en materia de productos electrónicos (computadoras y otros) está estrechamente vinculado, primero, porque un reducido número de transnacionales controla la mayor parte del comercio exterior (en gran medida intrafirma) y, segundo, porque conforme a su estrategia, éstas con-

centraron sus inversiones en incrementar las exportaciones de determinados productos, creando una red de empresas para distribuir las importaciones de otros productos de la matriz.

En el siguiente cuadro 1 se muestra la participación de las manufacturas de México con su principal mercado de destino, el estadounidense.

Cuadro 1
Estructura de las exportaciones de
México a los Estados Unidos de América (porcentajes)

	1980	1985	1990	1996
1. Recursos naturales	63.0	49.1	27.8	17.2
1.1 Agricultura	13.3	10.9	10.4	7.0
1.2 Energía (principalmente petróleo)	47.6	36.0	15.7	9.1
1.3 Fibras textiles, minerales y menas de metal	2.2	2.3	1.6	1.1
2. Manufacturas	34.1	48.0	67.8	79.0
2.1 Basadas en recursos naturales	4.2	3.6	3.1	2.1
2.2 No basadas en recursos naturales	29.9	44.5	64.7	76.9
Otros	2.8	2.9	4.5	3.9

Fuente: Mortimore *et al.*, 2000: 46.

Como se puede observar, la estructura de las exportaciones registra un movimiento a favor de las manufacturas respecto al de los recursos naturales. Las manufacturas crecieron de 34.1% en 1980, a 79% en 1996; entretanto, que los recursos naturales cayeron, de 63% en 1980, a 17.2% en 1996.

De esta manera, si consideramos los cambios normativos a favor de la Inversión Extranjera Directa (IED), así como los factores de producción relativamente baratos comparables con los países asiáticos, la frontera norte de México y otras entidades al interior se están configurando en un espacio estratégico para el ensamble y subensamble de la industria de computación estadounidense.

De acuerdo con CEPAL cuadro 2, México se ha convertido en el tercer más importante proveedor del mercado estadounidense.

Durante los años noventa, México alcanzó un poco más del 10% de las importaciones totales de las que realizó EE.UU. en el año 1998. Fenómeno importante, especialmente en la industria electrónica, que muestra que el país proveyó al vecino del norte, en 1998, con el 20% de las importaciones.

Cabe destacar que en este mismo año, la industria automotriz sobrepasó a Alemania y la de confecciones, a China. De ahí el destacado papel de

Cuadro 2
Importaciones de Estados Unidos de América en industrias seleccionadas
(en millones de dólares y porcentajes)

	1998	1998 %
Totales	907 647	100.0
– Canadá	174 685	19.3
– Japón	121 313	13.4
– México	93 017	10.3
– China	70 815	7.8
– Alemania	49 769	5.5
1. Industria electrónica	124 581	100.0
– México	24 400	19.6
– Japón	22 870	18.4
– China	12 573	10.1
– Canadá	9 763	7.8
– Malasia	8 346	6.7
2. Industria automotriz	126 313	100.0
– Canadá	46 323	36.7
– Japón	34 767	27.5
– México	16 732	13.3
– Alemania	13 810	10.9
– Reino Unido	2 967	2.4
3. Industria de la confección	49 719	100.0
– México	6 701	13.5
– China	5 661	11.4
– Hong Kong	4 437	8.9
– República Dominicana	2 311	4.7
– Taiwán	2 000	4.0

Fuente: Elaboración a partir de CEPAL (1999).

México en las importaciones de Estados Unidos, sobre todo en industrias donde la búsqueda de eficiencia se convierte en factor básico de la competitividad internacional.

LA INDUSTRIA MAQUILADORA CONSOLIDA SU CRECIMIENTO EN TERRITORIO NACIONAL

Si bien la industria maquiladora transita por una economía más competitiva, ésta, como bien lo señaló Fajnzylber (1998), es una competitividad «esp-

ria», pues todavía se basa en operaciones de ensamblado de baja remuneración, incentivadas por el mercado estadounidense.

Como se han mostrado anteriormente, la ofensiva exportadora de la política industrial se ha orientado al mercado de los Estados Unidos. Y ha sido exitosa por los privilegios arancelarios concedidos para la importación, además de contar con operaciones de ensamblado de baja remuneración.

De acuerdo con el informe de 1998 sobre inversión extranjera elaborado por la CEPAL (1998), el 60 por ciento de la inversión que llega al país proviene de Estados Unidos. Estos capitales ingresan a México para desarrollar sistemas continentales de producción integrada que mejoran la eficiencia y la competitividad en la exportación de manufacturas al país vecino.

A continuación en el cuadro 3, se indica la posición de México en Latinoamérica respecto de los principales focos de atracción de los flujos de la inversión extranjera directa. El mismo documento de la CEPAL señala que entre los factores esenciales que atraen dicha inversión se encuentran el acceso a mercados tanto hacia los Estados Unidos de América como de América Latina, debido a los tratados y acuerdos firmados, costo competitivo de insumos y el clima de negocios atractivos.

El proceso maquilador se ha expandido porque ha contado con un marco legal propicio para expandir el comercio exterior y se le ha otorgado también facilidades de tipo fiscal, monetario y laboral. A treinta años de realizar operaciones en México, el sector maquilador se ha constituido en uno de los

Cuadro 3
Posición de México en Latinoamérica

Principales focos de atracción de los recientes flujos de la IED									
	Primario			Manufactura			Servicios		
	Petróleo	Minería	Alimentos	Autos	Electrónicos	Maquila	Telecom.	Energía	Banca
Argentina	X	X	X	X			X	X	X
Brasil			X	X			X	X	X
México			X	X	X	X			X
Chile		X					X	X	X
Colombia	X							X	X
Perú		X					X	X	
Venezuela	X						X		X
A. Central						X		X	
Caribe	X					X			X

Fuente: CEPAL (1998).

renglones generadores de empleo y divisas, en un mecanismo impulsor de la comercialización de productos en el exterior procedentes éstos en su gran mayoría de empresas estadounidenses.

La importancia de esta industria se aprecia con la presentación de los siguientes datos sobre la dinámica que ha tenido en su conjunto.

El número de maquilas en términos de crecimiento absoluto de nuevos establecimientos, fue de 629 empresas y de 173 128 empleos en 1983; para 1998 hubo en operación 2 936, empresas con una ocupación para 950 575 trabajadores, cifra que representa el 18.6 por ciento del empleo total del sector manufacturero en ese año (Cnime, 2000).

En términos absolutos, Chihuahua se mantuvo como el estado donde las maquiladoras emplean a mayor número de trabajadores, con un total de 261 103 el cierre de 1998. La sigue Baja California, con 214 101 empleados; y en tercer lugar, está Tamaulipas con 157 950. Del total de empleados de la industria maquiladora de exportación en 1998, el 57% son mujeres y el resto, 43% hombres (INEGI, 2000).

En cuanto a la diversificación geográfica, el mayor número de empresas maquiladoras se ubican en 1998, en un 81.2% en las ciudades fronterizas; y un 18.8 por ciento en el resto del país (Seijal, 1999).

Por lo que toca, a los datos más agregados y al comportamiento de maquila en la economía en los rubros de la exportación, esta industria se constituye en una importante fuente generadora de divisas para el país, con una captación neta que sobrepasa los 10 mil mdd en 1998 (véase cuadro 4), (Banco de México, 1999).

La industria maquiladora ha desarrollado una carrera ascendente, toda vez que las exportaciones de las más de tres mil plantas instaladas en el territorio nacional se duplicaron de 1994 a 1998, cuando pasaron de 26 mil 269 millones de dólares, a 53 mil 083 millones.

Sólo en 1998, sin las ventas de las maquiladoras, las estadísticas del comercio exterior, en lugar de reflejar 117 mil 501 millones de dólares en exportaciones, apenas sumarían 64 mil 637 millones. En los últimos cuatro años, la participación de este sector en las ventas totales del país creció de 43 a 45 por ciento.

La participación de la industria maquiladora se hace más importante, pues en 1994 de acuerdo con las cifras de Comercio Exterior de México, el déficit comercial de la economía mexicana (sin incluir a las maquiladoras)

ascendió a 18 mil 700 millones de dólares. Este déficit se reduce a -5 360 mdd, al incluir en las cuentas el superávit de la industria de exportación, que ascendió a 13 mil 340 millones de dólares (véase cuadro 4).

Como se aprecia en el cuadro, del total exportado (136 707 mdd), las mercancías de origen petrolero representaron en 1999 el 7.3% y las no petroleras el 92.7% restante. Dentro de estas últimas, las ventas agropecuarias representaron el 3.0% del total, las extractivas (sin petróleo) el 0.3% y las manufacturas el 89.4%.

En la composición de estos porcentaje, casi la mitad (46.6% del total) corresponde a las maquiladoras (el 98% de los componentes se importa). Ciertamente, las maquiladoras exportaron 63 mil 749 millones de dólares, pero para ello importaron 50 mil 409 millones de bienes intermedios (partes componentes, materias primas y otros insumos).

Si observamos con detenimiento el cuadro anterior, vemos que el saldo neto de maquiladoras es positivo, es decir, se reporta un flujo neto que permite cuantificar con más realismo el valor de las exportaciones totales que realizan las maquilas. Así, se puede deducir que de 1994 a 1999, las exportaciones «netas»² que realizan las maquilas aumentaron año con año, de 5 803 a 13 340 mil millones de dólares.

Respecto a las importaciones, del total de importaciones de mercancías (142 063 mdd) en 1999, el 8.6% correspondió a bienes de consumo, el 77.0% a bienes intermedios y el 14.4% restante a bienes de capital (maquinaria y equipo para producción). Del 77.0% de bienes intermedios, las maquiladoras importan 35.5% y 41.5%, que corresponden al resto de la industria.

Habría que hacer todavía algunas precisiones respecto a las importaciones. En rigor, los insumos importados por la industria maquiladora no significan una erogación real de divisas, pues se trata de operaciones entre compañías vinculadas (matriz y filial o subsidiaria) que no entrañan movimientos en efectivo, pues existen diferentes formas de operación de la industria maquiladora que no necesariamente corresponden a una relación matriz-subsidiaria; generalmente, se trata de operaciones entre intereses vinculados, maquiladora y cliente.

² El criterio de flujos netos facilita medir con más realismo esa contribución. Ello es así en virtud de que se cuantifican en función de su valor agregado nacional (VAN) y no a su valor bruto.

Cuadro 4
Balanza Comercial 1994-99 en México
(cifras en millones de dólares y porcentajes)

	Estructura %										Variaciones (%) porcentuales				
	1994	1995	1996	1997	1998	1999 (p)	1994	1995	1999	95/94	96/95	97/96	98/97	99/98	99/95
Saldo maquiladoras	5 803	4 925	6 416	8 834	10 526	13 340									
Saldo del resto	-24 267	2 164	116	-8 210	-18 440	-18 700		(n.a)			(n.a)				
SALDO TOTAL	-18 464	7 089	6 531	624	-7 914	-5 360		(n.a)			(n.a)				
Exportaciones	60 882	79 542	96 000	110 431	117 460	136 703	100.0	100.0	100.0	30.6	20.7	15.0	8.4	16.4	71.9
Petroleras	7 445	8 423	11 654	11 323	7 134	9 920	12.2	10.6	7.3	13.1	38.4	-2.8	-37.0	39.1	17.8
Petróleo crudo	6 624	7 420	10 705	10 334	6 368	8 851	10.9	9.3	8.5	12.0	44.3	-3.5	-38.4	39.0	19.3
Otras	821	1 002	948	989	766	1 069	1.3	1.3	0.8	22.1	-5.4	4.3	-22.6	39.6	6.7
No petroleras	53 437	71 119	84 348	99 108	110 325	126 782	87.8	89.4	92.7	33.1	18.6	17.5	11.3	14.9	78.3
Agropecuarias	2 678	4 016	3 592	3 828	3 797	4 145	4.4	5.0	3.0	50.0	-10.6	6.6	-0.8	6.2	3.2
Extractivas	357	545	449	478	466	453	0.6	0.7	0.3	52.8	-17.6	6.4	-2.5	-3.0	-17.0
Manufactureras	50 402	66 558	80 305	94 802	106 062	122 185	82.8	83.7	89.4	32.1	20.7	18.1	11.9	15.2	83.6
Maquiladoras	26 269	31 103	36 920	45 166	53 083	63 749	43.1	39.1	48.6	18.4	18.7	22.3	17.5	20.1	105.0
Del resto	24 133	35 455	43 384	49 637	52 979	58 436	39.6	44.6	42.7	46.9	22.4	14.4	6.7	10.4	64.8
Importaciones	79 346	72 453	89 469	109 808	125 373	142 063	100.0	100.0	100.0	-8.7	23.5	22.7	14.2	13.3	96.1
Bienes de consumo	9 510	5 335	6 657	9 326	11 108	12 175	12.0	7.4	8.6	-43.9	24.8	40.1	19.1	9.6	128.2
Bienes intermedios	56 514	58 421	71 890	85 366	96 935	109 358	71.2	80.6	77.0	3.4	23.1	18.7	13.6	12.8	87.2
Maquiladoras	26 466	26 179	30 505	36 332	42 557	50 409	33.4	36.1	35.5	-1.1	16.5	19.1	17.1	18.5	92.6
Del resto	36 048	32 242	41 385	49 034	54 379	58 949	45.4	44.5	41.5	-10.6	28.4	18.5	10.9	8.4	82.8
Bienes de capital	13 322	8 697	10 922	15 116	17 329	20 530	16.8	12.0	14.4	-34.7	25.6	38.4	14.6	18.5	136.1

Fuente: Elaboración a partir de datos del Banco de México (1999). Posibles inexactitudes por redondeo. (p) Cifras preliminares, (n.a) No aplicable.

Algunos sectores de exportación más importantes del país, por ejemplo el de la industria automotriz y el del equipo electrónico, se conforman de subsidiarias de corporaciones del exterior (GM, Ford, IBM, etc.) que reciben de sus matrices los componentes que incorporan en los bienes de exportación. Estas operaciones se llevan a cabo en cuentas «entre compañías», sin involucrar pagos de efectivo.

En los últimos 12 años, la economía mexicana ha acentuado su dependencia con la economía estadounidense debido al cambio estructural realizado, principalmente en su sector exportador industrial. En este sentido, México se considera una economía abierta bajo estándares internacionales, ya que su comercio exterior representa el 57 por ciento del PIB, esto es, más de 20 puntos porcentuales del nivel que se tenía hace seis años. Cifra mayor que el promedio de los países latinoamericanos, en los casos de Argentina y Brasil, es de 22 y 15 por ciento respectivamente (Sandoval, 2000).

Hace veinte años, el gobierno federal puso en marcha programas de fomento a las exportaciones, cuyo esquema de operación consistió en permitir la importación de materias primas libres de pago de aranceles, con el fin de utilizarlas como insumos en la manufactura de mercancías destinadas exclusivamente para su reexportación.

Los dos mecanismos conocidos para tal fin son el Programa de Importación Temporal para Productos de Exportación (PITEX) y el de Fomento y Operación de la Industria Maquiladora de Exportación (maquila). Sin embargo, de acuerdo con el TLC y con los compromisos internacionales adquiridos por el país, para el 1 de enero de 2001 enmarcados en tiempo por el TLC, los programas de importación temporal tenían que ser «suspendidos o modificados».

Compromisos internacionales que han sido removidos por la Secretaría de Economía del gobierno Foxista, al decidir otorgar tregua a la industria del ensamble, para no pagar aranceles por los insumos que adquiera y permitir que las maquilas operen como lo hacían antes de 2001, bajo la regla octava.³ Instrumento que establece un mecanismo que permite realizar mediante una sola fracción arancelaria, la importación de un número amplio de insumos empleados en la producción de mercancía específica destinada a la exportación. Este esquema se orienta a facilitar la importación de insumos cuando,

³ Declaraciones de la ex-subsecretaria de Comercio Interior de la Secretaría de Economía, Rocío Ruiz Sandoval (Saldaña y González, 2000).

por ejemplo, éstos provienen de múltiples regiones o entran al país en distintas fechas de embarques. Para continuar ampliando la regla octava bajo los Programas de Promoción Sectorial (Prosec), simplemente se modificaron las fracciones arancelarias para armonizar los intereses comerciales entre México y Estados Unidos.

La cuestión radica en saber si esta ofensiva exportadora, efectivamente, conduce a un buen motor de desarrollo:

«Existen distintas maneras de expandir las exportaciones de un país... Algunas pueden ser más conducentes al desarrollo, que otras. La competitividad internacional puede lograrse a través de la reducción constante del salario real, a expensas del medio ambiente o mediante subsidios que el gobierno otorga a las empresas a costa de aumentar los déficit fiscales. Puede que las exportaciones basadas en uno de esos factores no conduzcan al desarrollo sustentable. El extinto Fajnzylber, que había coordinado el estudio de la Cepal, denominó a estas formas, competitividad espuria» (Buitellar y Padilla, 1999: 134).

Todo parece demostrar que la descripción de «competitividad espuria» encaja perfectamente con el estilo o patrón de acumulación (ofensiva exportadora) que se ha seguido desde hace más de veinte años, y que ha acentuado las redes de producción y comercio de grandes firmas multinacionales extendidas por todo el espacio nacional, ya que la posición creciente del país en los flujos comerciales mundiales, no puede ser explicada sin la presencia de las transnacionales y de la subcontratación internacional, donde la maquila de exportación, se convierte en su expresión más nítida.

Los datos de INEGI (2000), confirman que el comercio exterior se ha convertido en el motor del crecimiento, pero apoyada fuertemente por la industria maquiladora (El comercio exterior, 2000):

- En el primer semestre de 2000, la industria manufacturera contribuyó con el 86.9% de las exportaciones totales; la pequeña y mediana industria, con sólo el 2%.
- La pequeña y mediana industria representan el 90% de los establecimientos, y apenas contribuye con alrededor de 25% del PIB nacional.
- El promedio de contenido nacional en cada producto que se comercializa en el exterior, es de 30% y el restante 70% está constituido por insumos importados.

Si bien es cierto lo que la economía mexicana ha crecido en su dinámica exportadora, ésta ha sido superada por el crecimiento de las importaciones.

Los cambios experimentados por la economía mexicana después de la firma del TLC en cuanto los esquemas de producción compartida a través del análisis de los flujos de comercio registrados bajo los programas de maquila de exportación, registró una tasa de crecimiento promedio anual de 10.7%, pues en 1980, el valor de los intercambios comerciales totales de México era de \$39 120 millones de dólares, y para 1997 se encontraban con un valor de 220 175 millones de dólares.

Con esto, México logró colocarse como uno de los países con mayores intercambios comerciales en el mundo. Sin duda, la empresa maquiladora de exportación ha sido parte sustancial en este cambio (Mendiola, 1999).

Todo parece indicar que los efectos negativos del TLC sobre la economía mexicana tendrán sus consecuencias en la «maquilización» Kopinak (1993), aparejado a un empeoramiento ambiental y de la calidad del empleo en México.

De esta manera, el TLC generó un proceso de quiebra de empresas, cuyo resultado sería un mayor desempleo e incluso una reducción en el nivel salarial real, el cual cayó entre 23% y 40%. Según estimaciones de la Universidad Obrera de México (UOM) en febrero de 1999 el costo diario de la canasta básica de 40 productos, era de \$101 pesos; y el salario mínimo de \$37.90 (Hope, 2000).

De ahí que México, frente a sus socios comerciales de la Unión Europea y de América Latina, presente un atraso en los salarios de la industria manufacturera al comparar la situación con Japón y Estados Unidos, considerados como mercados de los productos nacionales. En nuestro país, las remuneraciones en la industria manufacturera promediaron en 1999 3.83 dólares por hora, frente a 19.95 dólares del país nipón y 13.85 dólares del socio norteamericano (Chambuox-L, 2001).

En el caso del aumento de las importaciones y exportaciones entre los Estados Unidos y México, destaca las características de un comercio intraindustrial que aumenta en forma significativa, debido a un mayor grado de especialización de las empresas estadounidenses establecidas en México, de donde ha resultado la conformación de una organización industrial en ciertos sectores de la economía mexicana, robustecida desde la entrada en vigor del TLC (Kopinak, 1993).

De ahí que no resulte difícil aceptar afirmaciones como:

«la globalización de las empresas está reestructurando el comercio mundial, más aún que lo sugerido por los datos de la tradicional balanza de pagos» (Kuri, 1994: 24).

Y es que el comercio intrafirma entre unidades de corporaciones transnacionales, representa ahora la mayor parte del comercio global, por lo que los flujos comerciales sólo serían una transferencia entre dos firmas de un mismo país.

Cabe aclarar que el comercio intrafirma se ha dado especialmente en un proceso atomizado de producción mundial. Esta fragmentación puede atribuirse por lo menos a dos causas: los esfuerzos por lograr competitividad internacional —mediante economías de escala o el uso de ventajas nacionales específicas— y la necesidad de eludir barreras no arancelarias. La estrategia productiva de fragmentar procesos productivos consiste en reubicar en el extranjero las etapas ineficientes para que la mano de obra barata, entre otros componentes, pudiera abatir los costos de producción. Este tipo de inversión externa motivó que la maquila empezara a extenderse en forma considerable en los países en desarrollo (Mattar y Schatan, 1993).

Los procesos de apertura económica de México han transformado la magnitud y el tipo de comercio, predominando el de carácter intraindustrial o intrafirma, liderado por empresas transnacionales, correspondiendo una parte significativa, a aquellas transacciones dadas al interior de estas empresas como resultado de la internacionalización de los procesos productivos.

En relación con la cadena de producción de diversos bienes, las empresas transnacionales distribuyen entre sus casas matrices y filiales en el resto del mundo, diversos eslabones productivos, produciendo un mismo bien al interior de la firma para un mercado global en diversas naciones (Capdvielle, Molina y Rosado, 1999).

A pesar de los efectos negativos generados por la maquila, no podemos negar que en los últimos seis años va en aumento su participación en algunos de los rubros macro (véase cuadro 5).

Respecto al número de maquilas por sector de actividad, se reportó en 1996 de acuerdo con datos de (INEGI, 2001) que el mayor número de establecimientos maquiladores son textil, con 26.1%; materiales y accesorios eléc-

Cuadro 5
Principales indicadores de la industria maquiladora

	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Empleo ^{1/}						
Miles de trabajadores	685.3	799.3	936.8	1 038.8	1 196.7	12 777.7*
Variación anual %	13.4	17.3	17.2	10.9	15.2	14.1**
Participación en el empleo manufacturero% ^{2/}	23.7	24.9	26.6	28.2	31.0	32.0**
Generación neta de divisas (millones de dólares)	4 924	6 416	8 834	10 526	13 444	7 971
Valor agregado bruto ^{3/}						
Millones de pesos corrientes	33 183	49 738	71 466	96 704	128 265	62 048**
Variación real anual%	11.6	19.9	13.8	10.9	12.0	15.7**
Participación en el PIB manufacturero %	9.5	10.1	11.6	12.9	14.4	14.7***
Participación en el PIB total%	1.8	2.0	2.2	2.5	2.8	2.7***
Remuneración medias reales ^{4/}						
Variación anual%	-6.0	-5.5	1.8	3.0	2.2	5.6**

^{1/} A diciembre de cada año; ^{2/} se refiere a empleos; ^{3/} acumulado anual y ^{4/} promedio anual.

* cifras de junio; ** cifras de mayo y *** cifras a marzo.

Fuente: Elaboración a partir de INEGI (2001).

tricos y electrónicos, 19%; muebles, partes y productos de madera, 12%; equipo y accesorios automotrices, 7.2%.

El crecimiento de la industria maquiladora ha mantenido en el país dos vertientes: el ensamble tradicional intensivo en mano de obra, y la tendencia a una nueva industria maquiladora más intensiva en capital y procesos completos de manufactura, tendencia que apunta a plantas más complejas, intensivas en capital y altamente integradas a los corporativos transnacionales. Estos cambios se deben a las pautas de competencia internacional en industrias de punta, particularmente en la electrónica y automotriz.

CONCLUSIONES

Se ha explicado cómo la nueva política industrial define pautas para ofrecer un espacio territorial a la inversión extranjera, pero no a partir de la construcción de las ventajas comparativas clásicas (recursos naturales y mano de obra abundante y barata), sino que se combina con la creación ex-profeso de

crear ventajas competitivas basadas no sólo en una reducción constante del salario real, sino implementando políticas que subsidien (estímulos e incentivos de promoción industrial) a las filiales de los corporativos transnacionales.

Al surgir nuevos escenarios en una economía globalizada, cambia la percepción de quien queda fuera de las grandes redes del comercio mundial, pues podría verse retrasado en su desarrollo. De ahí que surja la necesidad de aplicar un giro radical en la política comercial, consistente en dismantelar las restricciones cuantitativas a las importaciones, abatir los aranceles e impulsar a las exportaciones, rasgos comunes a una multiplicidad de países en desarrollo.

La estrategia de desarrollo adoptada en los años ochenta por el gobierno mexicano y la mayoría de los países latinoamericanos, ha experimentado un vuelco notable en los últimos años. Los ensayos liberalizadores en América Latina se han realizado en forma brusca y con un «Estado pasivo», en donde predomina el dismantelamiento de la protección y de otros controles gubernamentales.

De ahí que el programa de liberalización comercial iniciado en 1985, haya tendido a eliminar los controles cuantitativos para un gran número de posiciones arancelarias.

A fines de 1987, junto con la introducción del llamado Pacto de Solidaridad Económica, se profundizó la reforma comercial: se eliminó una buena parte de los permisos previos que afectaban a las importaciones de bienes de consumo y se simplificó el arancel, reduciéndolos a sólo cinco tasas, en un rango de 0 a 20%. Esto representó un vuelco importante en la orientación del desarrollo, ya no hacia el mercado interno, sino al externo. Así, se ha traducido en lo siguiente: el arancel nominal medio ha caído de 100 a 13%, el arancel es uniforme y parejo para todas las importaciones y se ha eliminado gran parte de las barreras no arancelarias.

En la nueva concepción de las economías en desarrollo, la aplicación de dicha apertura comercial externa tiene un carácter urgente, por lo que la política comercial se convierte en la estrategia idónea que permite una sincronización más dinámica entre las economías nacionales y las grandes corrientes del comercio internacional. Al aplicarse reformas comerciales liberalizadoras, éstas fortalecen la presencia del comercio internacional de las regiones periféricas o semiperiféricas, a las redes del comercio y de las

finanzas internacionales.

La cuestión, como lo apunta Pipitone (1997), es que la integración a los mercados internacionales puede ocurrir en una lógica de piel de leopardo, en donde aquello que se gana en integración en los mercados exteriores se pierde en términos de potencial de integración y dinamismo de los mercados internos. Es un fenómeno que, al parecer, sucede en las regiones periféricas, pues en lugar de expandir y consolidar su frontera productiva nacional, éstas se debilitan para darle acomodo prioritario al capital transnacional en sus espacios económicos.

Por esta razón encontramos al nuevo régimen de acumulación mexicano inscrito dentro de una filosofía de internacionalización del capital, con el objetivo de que la nueva dinámica productiva consolide un modelo promotor de exportaciones.

La ofensiva exportadora de México orientada principalmente al mercado de los Estados Unidos, se debe en parte al estímulo de una estrategia específica de fomento a través de políticas arancelarias para la importación, y otros incentivos de programas como (PITEX y ALTEX), esquemas fiscales, aduaneros y administrativos que simplifican los trámites para hacer favorables la instalación de dichos capitales en el país.

Programas que otorgan facilidades administrativas y de apoyos concedidas por gobierno, para el establecimiento y operación de empresas maquiladoras, mediante los cuales se permite la importación temporal libre del pago de aranceles, de la maquinaria, equipo y materias primas, para llevar a cabo sus procesos productivos (en 1985 se implementaron los decretos que daban vida a los programas de importaciones temporales y altamente exportadoras PITEX y ALTEX).

Este desarrollo no se detiene. En los ochenta vemos cómo aumenta considerablemente el número de plantas de subcontratación internacional en el interior del país, a tal grado que la tasa de crecimiento de las empresas maquiladoras en Yucatán, Aguascalientes, Puebla y el propio estado de Jalisco supera a los estados de la franja fronteriza (Cnime, 2000). Cabe insistir que la estructura y el desempeño de las exportaciones de México, e incluso de algunos países Centroamericanos, han variado sobremanera en las dos últimas décadas (CEPAL, 1999).

Ahora bien, aquellos países que solían depender demasiado de las exportaciones de productos primarios, como México, comienzan a perder par-

ticipación en el mercado de dichos productos.

Ahora podemos apreciar cómo se exportan principalmente productos manufacturados, aumentando su participación aceleradamente en este rubro. Si bien este modelo de industrialización y el cambio de giro productivo no han dado espectaculares resultados en beneficio de medianas y pequeñas empresas locales, sí han sido significativos para el grupo de empresas transnacionales orientadas al mercado externo.

La evaluación del proceso maquilador en términos económicos no debe llevarse a los extremos excluyentes de un saldo positivo o negativo. La maquila ha respondido a las expectativas de ser una fuente generadora de empleos y en su conjunto, ésta representa un balance positivo para aminorar de alguna forma la tasa de desempleo general en el país.

VI. La dinámica transnacional de la agroindustria del limón y su hinterland agrícola en el Valle de Tecomán, Colima: México

En este capítulo se analiza la forma y el tipo de agroindustria que se está desarrollando en la región de Tecomán. Se hace el esfuerzo por relacionar lo concreto (dinámica agroindustrial) con lo abstracto, o sea, el estudio desde la perspectiva regional y los enlaces que tiene esta agroindustria con el espacio del capital global de valor.

Hacer el esfuerzo reinterpretativo del estado de la cuestión y asumir una postura diferente para abordar un determinado objeto de estudio es uno de los objetivos centrales del documento. Este objetivo se logra explicar, a partir de tender el puente entre los variados enfoques teóricos que abordan de distinta forma la problemática de la agroindustria hasta vincularlos a la disciplina del desarrollo regional desde una perspectiva de operacionalizar el concepto de hinterland.

Es un contexto en el que transnacionales ejercen el control sobre las condiciones que priman desde del cultivo del limón y cosecha, procesamiento industrial, hasta su comercialización en el ámbito global. Se puede decir que éstos son los agentes que, de alguna forma, viabilizan económicamente la agroindustria en forma local y expresan globalmente sus cuotas de poder en el mercado de los commodity.¹

El eje articulador de ideas se muestra en el desarrollo de cuatro apartados que integran concatenadamente la línea de investigación, desde el abordaje conceptual que guía al objeto de estudio, hasta llegar a la construcción de índices y muestreo de datos que revelan la importancia de la agroindustria del limón local y globalmente.

¹ Productos agrícolas que son sometidos a un determinado proceso de transformación industrial.

La secuencia del presente documento se despliega en el siguiente orden:

1. Operacionalización de conceptos y metodología empleada para abordar integralmente los eslabones productivos de la agroindustria del limón.
2. El Valle de Tecomán² y su hinterland agrícola en Colima.
3. Construcción de espacio en el hinterland de Tecomán.
4. Un caso concreto de cómo interactúan tres empresas agroindustriales (Danisco Cultor, Citrojugo, Amtex), a partir de las relaciones de un agente principal y sus transacciones eslabonadas entre ambas.

OPERACIONALIZACIÓN DE CONCEPTOS Y METODOLOGÍA EMPLEADA
PARA ABORDAR INTEGRALMENTE LOS ESLABONES PRODUCTIVOS
DE LA AGROINDUSTRIA DEL LIMÓN

Los párrafos que se argumentan representan apenas un pequeño esbozo para caracterizar la complejidad económica-productiva que define a la agroindustria de limón y que, en el caso específico de este estudio, es una referencia que se utilizará para caracterizar la agroindustria de limón en forma interrelacionada. Es la categoría conceptual de subsistema agroalimentario que emplea (Gutman, 1998) y que permitirá analizar integralmente la dinámica económico-productiva de los eslabones y/o cadenas que conforman la agroindustria³ del limón.

² De acuerdo con el Copladecol (Comité de Planeación de Colima), el Valle de Tecomán forma una región económica integrada por Tecomán, Armería e Ixtlahuacán; ésta se ha caracterizado por el desarrollo de agroindustrias ligadas especialmente a plantaciones frutícolas (Copladecol, 2002).

³ Por supuesto que existen una serie de instrumentos metodológicos que han abordado exhaustivamente el significado de la agroindustria, desde los conceptos más clásicos de la economía agrícola, como son las nociones de complejo agroindustrial y de núcleo (Vigorito, 1978; Müller, 1989 y Kageyama, 1987), hasta los enfoques evolucionistas que tienen una inspiración Schumpeteriana por el papel asignado al cambio técnico en la competencia empresarial y que incluso habría que considerar otros estudios que abarcan la agroindustria desde diferentes problemáticas. Para darse una idea de la riqueza conceptual y las diferentes apreciaciones teóricas que abordan la agroindustria, se tendría que consultar los siguientes autores: (Arroyo y Rama, 1978; Sorj, 1980; Davis y Goldberg, 1957; Malasis, 1986; Porto, 1990; Muller, 1990 y Wilkinson, 1993).

Una definición que se ajusta perfectamente al concepto de sistema agroindustrial⁴ y que exige la operacionalización de éste, es la que trabaja el Programa de Estudios de los Negocios del Sistema Agroindustrial (PENSA).⁵ El PENSA define al sistema agroindustrial como nexos de contratos formales e informales que dan la organicidad al conjunto de los segmentos desarrollados en la producción, transformación y distribución de materias primas agropecuarias. Los segmentos del sistema agroindustrial están, por tanto, relacionados por variables tecnológicas, económicas y organizacionales. No se trata apenas de una relación vertical de transformación de producto, sino también de un flujo de informaciones que proceden de todos los elementos que componen ese sistema, en especial, las informaciones venidas del mercado y de otros ambientes externos a las firmas (Farina, 1998).

Si se considera que el proceso de reestructuración global ha tenido importantes efectos en el sistema agroalimentario mundial, se hace indispensable replantear la concepción misma que se tiene sobre lo sectorial y los requisitos para su desarrollo. La nueva perspectiva le otorga un significado más amplio e inclusivo. Al incorporar la noción de complejo agroindustrial o sistema agroalimentario, se incluye no sólo la producción primaria, sino a las etapas de transformación, comercialización y distribución en forma articulada e interdependiente y se superan, de esta manera, los análisis sectoriales y por rama. En primer lugar, el reconocimiento de las mutuas relaciones e interdependencias tecnológicas y económicas entre agentes e instituciones que par-

⁴ La base teórica que sustenta el concepto de sistema agroindustrial está construido a partir de la Teoría de la Organización Industrial y de la Nueva Economía Institucional, en especial, más no exclusivamente, por la vertiente representada por la teoría de los Costos de Transacción. Según Joskow citado por Farina (1998), la Nueva Economía Institucional (NEI), es una extensión de la Moderna Organización Industrial, enriqueciéndose con una especificación más completa y detallada del ambiente institucional y de las variables transicionales, que caracterizan la organización de las firmas y de los mercados, además de incorporar los efectos retroalimentadores y las interacciones entre el ambiente institucional y las estructuras, el comportamiento y el desempeño de las organizaciones.

⁵ «El PENSA es una organización de tipo red que integra los departamentos de economía y administración de las facultades de economía, administración y contabilidad de la Universidad de San Paulo/USP. Su objetivo es formar y capacitar líderes responsables para la gestión del Sistema Agroindustrial, identificando y analizando las tendencias y colaborando con la inserción competitiva de los agronegocios brasileños en el escenario internacional» (Zylbersztajn, D. y Fava, R., 2001).

ticipan en la elaboración de alimentos ha llevado a un consenso generalizado acerca de la necesidad de un enfoque sistémico⁶ para abordar su estudio.

Pero también, como bien lo explica Gutman (1998) y, dentro de la aceptación de cadenas (concatenación de etapas productivas), algunos estudios proponen utilizar la noción de canales de comercialización para referirse al momento de las transacciones en el mercado.

Por otra parte, se sugiere que el término de cadenas alude al análisis de las articulaciones desde una lógica de «oferta» (desde la producción primaria hacia el consumo), en la que prima la producción fordista de alimentos, diferente de una lógica económica impulsada desde la demanda, como ocurre en los modernos subsistemas agroalimentarios, dominada por tecnologías flexibles, diferenciación de productos y segmentación del mercado.

De acuerdo con Gutman (1998), el conocimiento de la dinámica económica en la producción y circulación de alimentos, requiere de un enfoque sistémico, que revele a la vez las articulaciones e interdependencias productivas y tecnológicas y las asimetrías económicas que se presentan entre los agentes participantes. En la misma tónica que lo propone Gutman (1998) en un intento por contribuir a la superación de las limitaciones de los enfoques, en especial el de cadenas y el de filières, la metodología que se propone es el de subsistema.

⁶ Uno de los puntuales básicos de la teoría económica es el enfoque sistémico que trata de comprender el funcionamiento de la sociedad desde una perspectiva integradora en donde lo importante son las relaciones entre los componentes. El enfoque sistémico no concibe la posibilidad de explicar un elemento si no es precisamente en su relación con el todo. Metodológicamente, dicho enfoque es lo opuesto al individualismo metodológico, aunque esto no implique necesariamente que estén en contradicción. El enfoque sistémico no es otra cosa que la llamada Teoría General de Sistemas (Eumed, 2002). El vocabulario básico de la Teoría General de Sistemas, incluye entre otros los siguientes conceptos: Sistemas y subsistemas entradas (inputs) y salidas (outputs), cajas negras y realimentación. El sistema es un conjunto organizado de elementos que interactúan formando un todo complejo, identificable y distinto. Por elementos de un sistema se entienden no sólo sus componentes físicos sino las funciones que éstos realizan. Algún conjunto de elementos de un sistema puede ser considerado un subsistema si mantiene una relación de interdependencia que los hace también un conjunto identificable y distinto. Los sistemas reciben del exterior entradas (inputs) en forma, por ejemplo, de información, de recursos físicos o de energía. Las entradas son sometidas a procesos de transformación como consecuencia de los cuales se obtienen unos resultados o salidas (outputs). Se dice que hay realimentación o retroalimentación (feed-back) cuando parte de las salidas de un sistema vuelven a él en forma de entrada. La realimentación es necesaria para que cualquier sistema pueda ejercer control de sus propios procesos (<http://www.eumed.net/coursecon/1c/sistémico.htm> 2002).

«El concepto de subsistema se articula con el concepto más amplio de sistema económico. Este último denota el espacio económico, nacional o mundial, en que se verifican las relaciones generales de acumulación, el resultado conjunto de la actividad económica, que refleja el funcionamiento del sistema global. Un subsistema, por el contrario, es un recorte analítico particular del espacio económico, un subespacio de producción y circulación el que, asentado en relaciones técnicas de producción que conforman eslabones dentro de las cadenas productivas, posibilita el desarrollo de relaciones directas de acumulación que producen y reproducen poderes económicos asimétricos entre las empresas intervinientes» (Gutman, 1998: s/p).

Así, se ejemplifica perfectamente el horizonte de estudio que se quiere explicitar más adelante y que consiste en adoptar una perspectiva integradora que permita analizar la interdependencia entre los eslabones productivos que integran la agroindustria del limón. El argumento central de los siguientes párrafos, es que la agroindustria del limón despliega una asimétrica en los procesos de transformación y apropiación en la *cadena de valor global*. Por lo que sus actividades o etapas productivas desarrolladas en cada uno de los eslabones productivos, están determinados por mecanismos de dominación que se expresan en un núcleo o red de relaciones ínter industriales (Trajtenberj, 1977).

El concepto de valor global hace referencia a los flujos que están constituidos por todas las transferencias de bienes, de servicios o valores (moneda, «derechos económicos» de todo tipo) que se realizan entre los agentes que conforman las cadenas de producción y que inciden directamente en la elaboración de un producto final. La cadena describe así la sucesión de las operaciones que, partiendo de una materia prima —o un producto intermedio—, finaliza después de diversos niveles de procesamiento/valorización, en uno o varios productos acabados a nivel del consumidor (Fabre, (1994).

Las nociones de núcleo desarrolladas por Trajtenberj (1977) son retomadas por uno de los clásicos que conceptualizan el complejo agroindustrial (Vigorito, 1978), para el análisis de los complejos industriales; este autor sostiene que el núcleo es una etapa de transformación en la cual se hace posible el control relativo del complejo a través de mercados monopólicos. Las relaciones básicas del complejo se hacen efectivas a través del control del capital productivo, mercantil y financiero.

Aplicando el *concepto de núcleo*, y para el caso de la agroindustria del limón, éste cobra importancia pues se estima que alrededor de cinco empresas (tres son transnacionales: Amtex, Infrin y Taniar) ejercen un control oligopsónico⁷ como acaparadoras, siendo las principales empresas que industrializan y comercializan el aceite esencial de limón en el mercado internacional (aceite destilado y centrifugado). También, otra empresa transnacional (Danisco) ejerce un monopsonio en la compra de cáscara seca, además de desplegar un control total en el nicho de mercado en la producción y comercialización de pectina en el mercado internacional.

Un concepto más amplio de núcleo y que por falta de tiempo y espacio no se podrá aplicar para el caso de los negocios que caracterizan la industrialización del limón, es el que señalan Storper y Harrison (1994). En la literatura dedicada a la historia del mundo de los negocios, ha surgido la imagen del «núcleo» (core) y el «halo» (ring), los cuales es necesario definir:

«Por ‘núcleo’ entendemos una situación de poder asimétrica en la que algunas empresas núcleo condicionan por sí solas la existencia de otras: por «halo», entendemos lo contrario; es decir, una situación de poder simétrica en la que la existencia de un conjunto de empresas o unidades de producción no está — en sentido estricto— determinada por decisiones procedentes de otra única. La jerarquía es, por supuesto, más marcada en el primer caso que el segundo» (Storper y Harrison, 1994: 264).

A partir de estas definiciones se elabora una tipología compleja de las estructuras de poder en las diferentes combinaciones de los parámetros citados y una de esas definiciones que se ajusta más para caracterizar la dinámica de la agroindustria del limón es la de Halo-núcleo que consiste en que una empresa coordinadora ejerce una posición dominante. Es el agente motor del sistema input-output, pero no puede sobrevivir sola, ni condicionar la existencia de otras empresas dentro del sistema. Existe cierta forma de jerarquía (caso de las empresas Amtex y Danisco).

⁷ El término oligopsonio es utilizado para designar el oligopolio de demanda que es aquella forma concreta de mercado en la que hay un pequeño grupo de compradores, quienes la mayoría de las veces tienen el poder suficiente para fijar las condiciones de compra (Andersen, 1999).

Lo anterior se refuerza, si citamos a Farina (s.f.) quien señala:

«El impacto de las articulaciones (agricultura-industria) dependen más de las estrategias de crecimiento adoptadas (por las firmas industriales) que de la concertación de cada sector» (Farina, s.f: 292-315).

La severación de Farina (s.f) en cuanto a que los industriales determinan las pautas en la dinámica del complejo agroindustrial, se refleja perfectamente para el caso del limón pues, al acaparar las empresas industriales los mayores volúmenes de la producción y dominar la comercialización del cítrico en los mercados internacionales (aceites esenciales), su poder de negociación se hace manifiesta al manejar arbitrariamente a su favor un bajo precio (precio castigado)⁸ que pagan a los productores de limón, esgrimiendo que se debe porque se entrega una baja calidad en la fruta.

Para Gutman (1998), el análisis del subsistema agroalimentario puede comenzarse en distintos lugares, hacia atrás o hacia delante, por los productores, los consumidores, los industriales y los distribuidores. Aunque siempre es necesario tener en cuenta quién es el organizador del subsistema agroalimentario, dónde se encuentra el núcleo del mismo y cuáles son las relaciones del subsistema agroalimentario con el resto de la economía.

De lo analizado anteriormente e identificando lo que señala Gutman (1998), quien dice que hay que tratar de saber en dónde se encuentra el núcleo y que para el caso de la cadena productiva del limón mexicano y recordando lo sostenido por Farina (s/f), no cabe duda de que el núcleo se localiza en las empresas industriales del limón pues, por el volumen que industrializan, éstas tienen la capacidad de influir en los precios del mercado local, pero también se ven fuertemente afectadas por los precios de los derivados industriales que prevalecen en el mercado internacional.

Como ejemplo de lo anterior, cabe mencionar el caso del aceite esencial destilado que es el principal subproducto de exportación. El precio en dólares, en 1995, alcanzó 9.5/libra; en cambio para 1999 registró un mínimo en

⁸ Los precios reales pagados al productor del limón mexicano registran un decremento considerable o estancamiento en 1998 respecto a los de 1994 y que por supuesto se expresa en un reducido nivel de rentabilidad con relación a los obtenidos en otros productos. Sistema Nacional de Información de Mercados (SNIM-Sefome, 1999).

dólares de 5.8/libra, con una ligera recuperación en el 2000 y 2001 para ubicarse en US\$ 6.75/libra (Puente, 2002). Esta situación de bajos precios del aceite destilado ha mermado de manera significativa la rentabilidad de la industria en su conjunto, principalmente la de Colima principal productor. Ello ha repercutido en los bajos precios que paga la industria al limón industrial y que a la vez ha afectado el precio final que recibe el productor primario.

En un mercado inestable como el del limón mexicano, con altas variaciones en los precios de los productos (precios locales e internacionales), la cadena productiva del limón se hace vulnerable y frágil a los vaivenes del mercado nacional e internacional.

La eficiencia productiva en cada uno de los eslabones de la agroindustria del limón y, su desempeño general, obedece a la propia problemática productiva inherente al cultivo de limón y su posterior procesamiento industrial donde ritmos y períodos de trabajo de la industria están limitados por la oferta estacional⁹ de la producción y por la presión que ejerce el mercado internacional como demandante principal de los derivados industriales del limón.

Esto quiere decir que cada eslabón de la cadena productiva (campo, empaque e industria) tienen efectos retroalimentadores que originan cuellos de botella,¹⁰ pues al mismo tiempo que la oferta de fruta condiciona la actividad de la industria, también ésta, contradictoriamente, determina la producción primaria del cultivo.

La siguiente figura 1, muestra cómo se entrelazan los diferentes agentes que conforman la dinámica de la agroindustria en sus cuatro niveles: producción agrícola, comercialización, industrialización y mercado internacional.

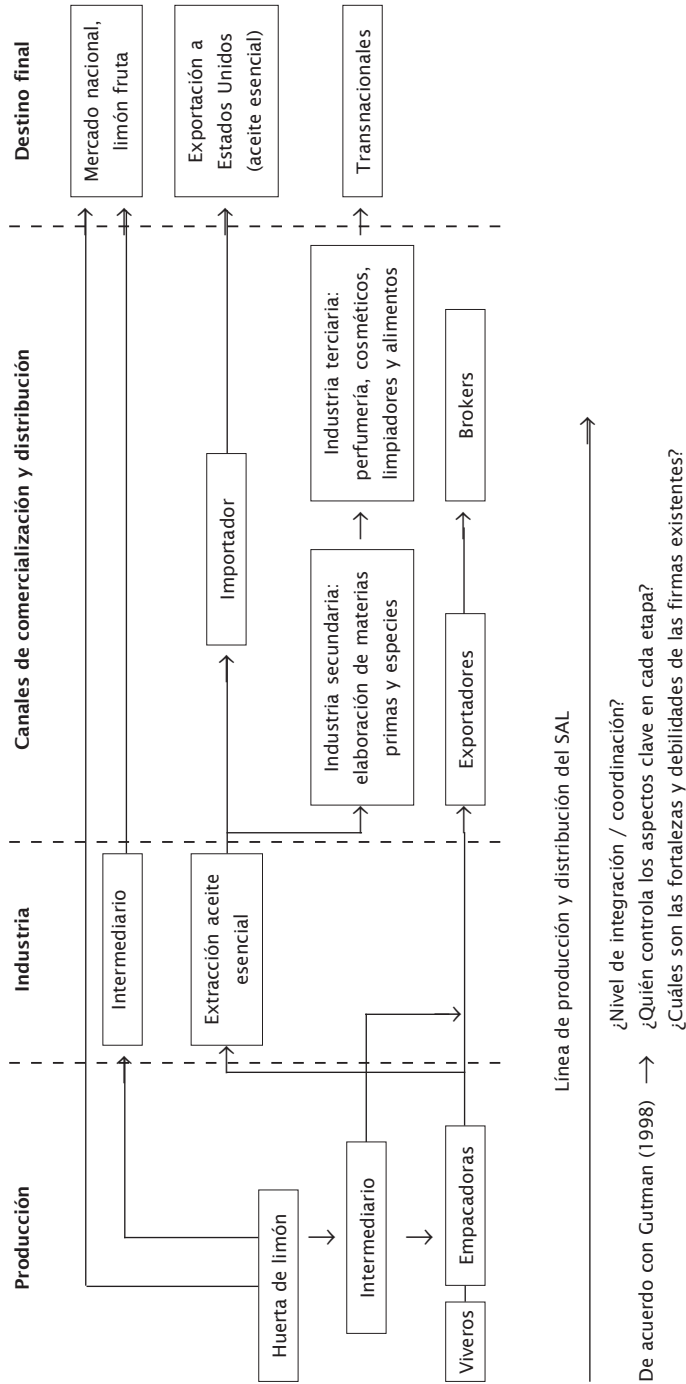
Asimismo, se ejemplifica la agroindustria del limón y su cadena de valor, donde se muestran los distintos eslabones que integran la compleja agroindustria del limón (véase figura 1).

Ahora bien, para comprender la interacción entre el nivel regional,

⁹ La producción del limón mexicano en Colima es altamente estacional: en sólo 5 meses (mayo a septiembre) se cosecha el 61%. Esto condiciona que los empaques e industrias trabajen a plena capacidad durante sólo un corto período del año (y por lo tanto con elevados costos fijos), y también implica bajos precios para el productor en estos meses.

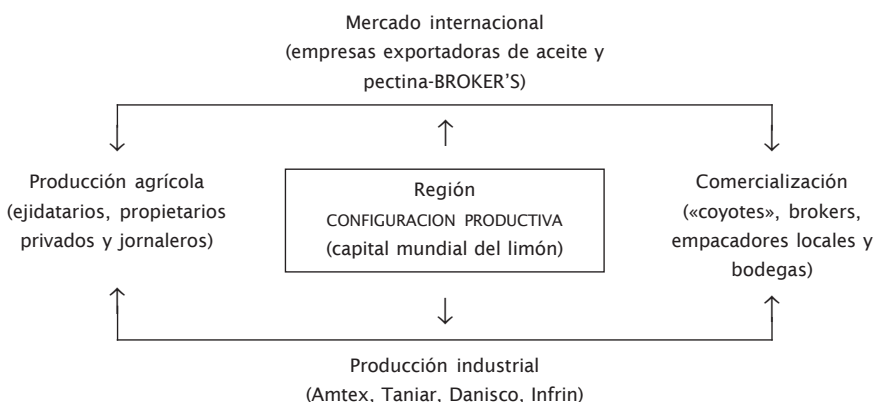
¹⁰ El cuello de botella se refiere cuando se presentan tanto en la producción y/o comercialización, problemas para obtener el producto final o concluir exitosamente con la venta del producto en el mercado.

Figura 1
Subsistema Agroindustrial del Limón (SAL)



Fuente: Elaboración propia.

Figura 2
Instancias que interactúan conjuntamente



Fuente: Elaboración propia.

nacional e internacional, se partirá de cuatro niveles de interacción: producción agrícola, comercialización, industrialización y mercado internacional (véase figura 2).

Los integrantes de estos cuatro niveles, son los agentes productivos que se enumeran:

1. Producción agrícola: ejidatarios, propietarios privados, jornaleros.
2. Comercialización: «coyotes», empacadores locales y bodegas.
3. Producción industrial: Amtex, Citrojugo, Danisco, Infrin.
4. Mercado internacional: BROKER'S (mercado-EE.UU. y Dinamarca).

Como puede notarse, en la figura 2 las cuatro instancias se entrelazan y permiten observar las ventajas competitivas que moldean a la región de Tecmán, hecho que nos plantea la segunda interrogante: ¿Cuáles son las estrategias que adopta cada instancia para reforzar en sí misma una dinámica que permita la funcionalidad de la región convertirse en un eslabón de la cadena productiva a escala mundial?

Describiremos brevemente cada uno de los cuatro niveles:

1. *Producción agrícola.* La producción de limón mexicano la generan 3 600 productores (83.7% son ejidatarios y el 16.3% pequeños propietarios). La propiedad ejidal tiene una superficie promedio de 5 hectáreas, mientras

que la propiedad privada promedio es de 29 hectáreas. De esta manera, el 47% de la superficie cultivada con limón mexicano es propiedad ejidal y el restante 53% es pequeña propiedad (Coelim-Col, 2002).

Los productores locales —ejidatarios y propietarios privados— contratan mano de obra para la cosecha de limón especialmente en verano (73% de la fruta se cosecha de mayo a octubre y el 27% restante de noviembre a abril). La característica principal de estas contrataciones de los jornaleros agrícolas está dada por las condiciones de indefensa laboral y carecen de estabilidad en el empleo y protección salarial. Están organizados por su lugar de origen y parentesco y no tienen quién los represente; en su mayoría, son eventuales y estacionales provenientes de jornaleros sin tierra de la región o son los hijos de los ejidatarios (Acebedo, 1999).

Los productores privados y modernos con las mejores tierras y grandes extensiones, se convierten en agentes de capitalización de la producción y establecen organismos formales de acción colectiva. Estos suelen capitalizarse combinando la agricultura, y el comercio.

2. *Comercialización*. Mientras los propietarios privados venden en su mayoría a las empacadoras o a las empresas de su propiedad, los ejidatarios venden la fruta a los «coyotes» (intermediarios), que a su vez venden a los empacadores locales o directamente a las empresas.

Existen 3 tipos de centros de acopio y 3 tipos de intermediarios:

Centros de acopio:

- Empaques
- Centros de acopio formales: con espacio definido, infraestructura y vigilancia.
- Centros de acopio informales: en los caminos saca cosechas

Intermediarios:

- Representante del empaque
- Revendedor ó «Coyote»
- Granelero

Los canales de comercialización utilizados para colocar el limón fruta (mercado nacional) y aceite esencial (mercado internacional), son los que integran esta fase.

3. *Industrialización del limón*. Las empresas con capital nacional en ma-

nos de empresarios locales (Citrojugo, Aceites Esenciales de Tecomán, etc.) producen los subproductos del limón: jugos, aceites y cáscara deshidratada. La importancia de la industria de limón es que sus derivados se destinan en su gran mayoría a la exportación, especialmente el aceite esencial.

Existe una jerarquía de industrias y empresas. Hay empresas que fabrican para otras industrias, como es el caso de las que venden cáscara de limón para la producción de Danisco. Esta, a su vez, vende su producto a industrias alimenticias en el ámbito mundial.

4. *Mercado internacional.* Los administradores de las empresas transnacionales (Amtex, Infrin, Danisco y Taniar) son intermediarios de la sociedad local con las instancias extralocales (corporativos —casa matrices en el extranjero— y brokers internacionales).

Estos cuatro niveles o instancias se encargan de extender al territorio¹¹ un patrón de cultivos (ventajas comparativas). Este vínculo entre las cuatro instancias configuran una región que va acorde a la rentabilidad que ofrece el cultivo del limón y su industrialización, tanto localmente como internacionalmente.¹²

EL VALLE DE TECOMÁN¹³ Y SU HINTERLAND AGRÍCOLA EN COLIMA

En primer instancia, hay que delimitar y ubicar el concepto de región. Este se

¹¹ Todas las diversas interpretaciones y planteamientos sobre el concepto de territorio llevan explícita o implícitamente la idea de regular u organizar el uso, ocupación y transformación del territorio con fines de aprovechamiento óptimo. Al haber ausencia de una política regional, se asumirá un orden dictado estrictamente por la lógica del capital en su proceso de penetración y expansión mundial.

¹² El análisis económico regional, además de tiempo, incluye el espacio o territorio en el que se realiza la producción, distribución y consumo; de aquí que se asuma el espacio como una dimensión fundamental para la explicación del comportamiento de la economía (Asuad, 2001).

¹³ De acuerdo con el Copladedcol (Comité de Planeación de Colima), el Valle de Tecomán forma una región económica integrada por Tecomán, Armería e Ixtlahuacán; ésta se ha caracterizado por el desarrollo de agroindustrias ligadas especialmente a plantaciones frutícolas (Copladedcol, 2002).

distingue del espacio por su homogeneidad interna y por la continuidad que presenta, lo que le da su carácter específico y delimita su extensión por la uniformidad de los fenómenos que contiene y su distribución espacial (Asuad, 2001).

De esta manera, el concepto de región —en forma implícita— está referido a un agregado espacial significativo que concentra un polo o punto focal o su área de influencia y que, a pesar de sus diferencias de concepción, acepta la existencia de tres tipos de regiones:

1. Regiones homogéneas
2. Regiones nodales, polares o funcionales
3. Regiones Plan

Para el caso del objeto de estudio propuesto nos limitaremos exclusivamente al análisis de las dos primeras acepciones ya que el municipio de Tecomán, «región relativa»¹⁴ es un claro ejemplo de lo anterior, pues a través de su área de influencia o hinterland se dinamiza la estructuración espacial del proceso económico de la cadena de producción del limón fruta y limón para industria (Merchand, M., 2002).

El municipio de Tecomán representa el lugar central al que convergen o se destinan la mayor parte de los flujos de interacción e interacciones entre las actividades-lugares en torno a la agroindustria del limón.

Se delimita este estudio, teniendo como criterio la semejanza de la variable seleccionada (predominancia económica de la actividad agroindustrial), por lo que se busca su homogeneidad espacial en que se realiza la actividad económica.

Como bien lo establece, Richardson (1985), el lugar en que se realiza la actividad económica tiene repercusiones en el crecimiento y funcionamiento

¹⁴ La «región relativa» se define como un área continua con cierta cohesión interna, en la cual las relaciones que establece le dan cierta conexión. Dichas relaciones se basan en la interrelación funcional entre fenómenos que lleva a la creación de estructuras espaciales funcionales. En lo general se establece que la región relativa se concibe en forma imaginaria, como instrumento para el estudio del mundo real. En términos generales, la construcción de región que se propone consiste en que cada sociedad organiza su espacio y le imprime una forma específica de configuración. Sin embargo, aunque los diferentes subsistemas o regiones se diferencian por el tipo de variante que acusen de la formación social en cuestión, estas formaciones sociales propias dependerán de las características y condicionantes económicas que desarrolle tanto el modelo nacional como internacional (Merchand, M., 2003).

tanto de la economía nacional como en las regiones y se destaca el carácter prioritario del análisis de la dimensión espacial de la economía, considerándola como complementaria e indispensable para el análisis macroeconómico y microeconómico.

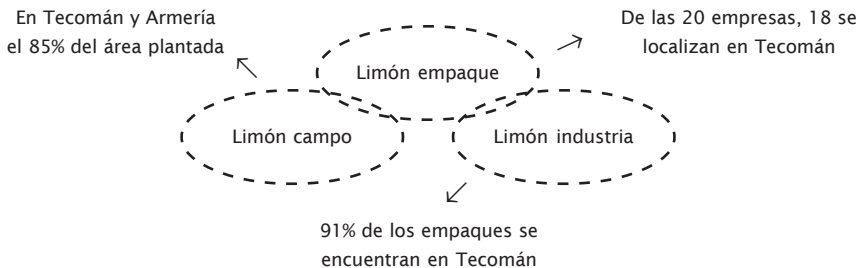
El análisis complementario a la delimitación de regiones nodales, es el de la regionalización económica homogénea, que implica identificar las actividades económicas y agrupar aquellas que tienen características comunes.

Los datos que se presentan muestran como este municipio es el centro o nodo integrador de la «región relativa», pues de ahí provienen o se originan los flujos que configuran el área de influencia y se acentúa históricamente la especialización productiva de Tecomán como el principal productor de limón mexicano en Colima, pues éste participa con el 63% de la superficie cosechada y con el 68% de la producción obtenida de fruta; también es donde se localizan 16 de las 20 empresas agroindustriales con las que cuenta la entidad.

Entonces, vemos cómo se muestra en la figura 3, el grado de aglomeración de los tres eslabones de la cadena productiva de la agroindustria del limón en Tecomán.

«La población del valle de Tecomán vive en unidades domésticas esparcidas sobre diferentes tipos de asentamientos. La unidad entre ellas se da no por la interrelación entre sí, sino por las diferentes empresas en que los individuos trabajan aunque no todos tengan acceso a éstas. Es sólo a través del producto principal de la región, esto el limón que la gente está verdaderamente interco-

Figura 3
Aglomeración de los tres eslabones del
Sistema Agroindustrial del Limón (SAL)



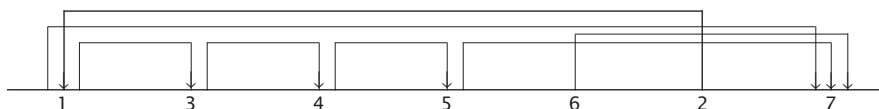
nectada. A través del limón llegamos a entender las interconexiones entre grupos sociales, lo que a su vez permite que la región este conectada con el destino final del producto, o sea, al mercado internacional. La relación tan cercana entre la producción de limón en el campo y en la industria hace que con las influencias de las redes de parentesco y amistad tengan mucho peso para explicar las relaciones que se juegan en el proceso de trabajo en las empresas» (Acebedo, 1999: 110).

Esta cita textual de Acebedo ejemplifica cómo las relaciones sociales y de trabajo se deben gracias a las actividades productivas que se fundamentan a partir de la cosecha, empaque e industrialización del limón.

Esta situación puede ser explicada (véase figura 3) a partir de considerar el espacio (sitio o lugar, distancia y articulación del proceso productivo) como la dimensión que sitúa a las distintas instancias productivas desde su lugar de origen.

La siguiente línea espacial ilustra los diferentes contextos espaciales en que ubican los eslabones productivos de la agroindustria.

Línea espacial que vincula las instancias productivas de la agroindus-



tria del limón.

1. Productores de limón fruta,
2. Fertilizantes,
3. Acaparadores, «coyotes» o intermediarios (*brokers*),
4. Empacadoras,
5. Procesadoras/industrias de cáscara seca y deshidratada,
6. Empresas de aceite esencial, jugo y pectina. Mayoristas,¹⁵ *brokers*¹⁶ (dis-

¹⁵ Comercializador que realiza compras en punto de origen o destino y que tiene capacidad de ofertar durante todo el año proveyéndose de fruta de distintas fuentes, generalmente son bodegueros localizados en las centrales de abasto.

¹⁶ El broker normalmente trabaja por una comisión de intermediario y ofrece el producto de importación a determinadas industrias, facilitando a los compradores comparar precios con los del mercado interno.

tribuidores internos y externos de limón fruta, aceite esencial, pectina) y centrales de abasto, tiendas de autoservicio y el propio mercado internacional.

7. Mayoristas, brokers (distribuidores internos y externos de limón fruta, aceite esencial, pectina) y centrales de abasto, tiendas de autoservicio y el propio mercado internacional.

Como se puede observar, cada unidad ocupa un lugar diferente en el espacio físico (espacio sitio), su desplazamiento incurre en costos de transporte (espacio-distancia) y para su complementariedad del proceso productivo total se requiere de los desplazamientos de mercancías y de la integración productiva que se describe a continuación:

- La producción de limón requiere de insumos (fertilizantes), por lo que se tiene que desplazar ese producto a la parcela. Es decir que se integran productivamente y espacialmente las actividades y lugares (2) a (1).
- El tipo de intermediario o coyote requiere del suministro de limón, lo que demanda desplazamiento e integración de las actividades y lugares (1) a (3).
- Las empacadoras requieren del suministro de limón para darle un valor agregado al limón (lavándolo o cepillándolo, encerándolo y clasificándolo en números: 5, 4, 3 y 2) y proveer a las industrias, centros de abasto y brokers, por lo que se incurre un desplazamiento de actividades de (4) a (5).
- Para industrializar el limón fruta y sus derivados industriales, se requiere o bien el suministro directo del productor, broker, empacadoras y para que llegué al consumidor final se tiene un desplazamiento de (1) a (5); de (3) a (5); de (4) a (5) y de (5) y (6).
- La distribución y comercialización de aceite esencial, jugo y pectina requiere un desplazamiento de la industria a los acaparadores que hace llegar el derivado industrial al consumidor final (refresqueras) lo que se da una integración de actividades y lugares de (6) a (7).

Esta línea espacial que se ha explicado como sitio, distancia y articulación productiva del proceso económico en su conjunto, denota la *característica fundamental de la agroindustria*, en la cual las actividades y lugares

interactúan en forma recíproca para llevar a cabo los eslabonamientos productivos y los tipos de insumos y/o productos que circulan y complementan el ciclo productivo de la agroindustria de limón.

CONSTRUCCIÓN DE ESPACIO EN EL HINTERLAND DE TECOMÁN

Ahora bien, para fortalecer la idea desde la perspectiva de la economía regional,¹⁷ es necesario retomar a Boisier (1993) quien dice que el funcionamiento de cualquier sistema económico tiene que ver con el «estilo» de desarrollo (patrón de acumulación) que el sistema adopta en un determinado lugar y momento. Precisamente, un determinado «estilo» o una sucesión de ellos se manifiesta territorialmente en dos procesos que se retroalimentan:

Primero, se produce un proceso de diferenciación espacial mediante el cual los diferentes espacios (regiones) que comienzan a delimitarse y a consolidarse en el territorio nacional asumen funciones específicas, diferentes entre sí, que conducen a una especialización regional al modo y reproducción, incorporando el «estilo».

Segundo, esta misma diferenciación espacial permite la aparición de una determinada articulación entre tales espacios que usualmente, pero no de modo inexorable, estará asignada por las características de una relación jerárquicamente ordenada de dominación y dependencia.

Estos dos procesos dibujan una organización del espacio, una división territorial del trabajo y una forma de crecimiento regional, en gran medida más funcional a los intereses agregados de todo el sistema, que a los intereses específicos de cada región. Al considerar que el manejo sobre región se hace

¹⁷ El análisis económico regional, además de tiempo, incluye el espacio o territorio en el se realiza la producción, distribución y consumo de aquí que se asuma el espacio como una dimensión fundamental para la explicación del comportamiento de la economía (Asuad, 2001).

¹⁸ La región puede ser un territorio delimitado por elementos naturales, como una región hidrológica; o político-administrativos, por razones de planificación. Incluso, la región también puede ser definida a través de la identificación de un producto comercial en que sus derivados (subproductos), están orientados al mercado externo (nacional e internacional), y que une a la región con un entorno mayor.

plástico o elástico,¹⁸ se propone también, que para abarcar integralmente este concepto, se le integren tres dimensiones que interactúan: local, nacional e internacional.

Ahora por lo que respecta a la dinámica intraregional de Colima, ésta es un reflejo de la dinámica e intensidad que caracteriza a la nacional, pues se agudiza el desequilibrio regional en todos los estados locales y municipios e incluso es un proceso circular que aleja constantemente a las regiones entre sí en el tiempo; es claro que se producirán efectos que retroalimentan el proceso de concentración espacial debido a que las inversiones y las decisiones sobre la utilización del excedente económico se irán a todos los puntos que cuenta con las características y condiciones más favorables para una producción rentable y competitiva. Así, se fomenta un crecimiento desigual con disparidades regionales cada vez más acentuadas.

Se mencionaba que Colima reproduce los patrones económicos que prevalecen en el ámbito nacional, ya que también sus actividades secundaria y terciaria se concentran en tres municipios (Colima, Villa de Álvarez y Tecomán). Tecomán se constituye en un submercado de Colima, pues cuenta éste con una posición estratégica sobre todo agrícola como abastecedor de frutas y hortalizas para el mercado nacional e internacional.

De acuerdo con datos e informes de INEGI (1999, 2000 y 2001), si bien se registra una diversificación de cultivos en el estado, no todos son de alto valor comercial. Por ejemplo, en el caso del maíz para el 2000, éste participa con el 11.2% de la superficie cosechada total de Colima y solamente alcanza el 3.6% del valor de la producción agrícola total.

Para el mismo 2001, y de acuerdo con informes de Sagarpa-Aserca (2001), el limón, la copra y la caña de azúcar son los productos que concentran el 67% del valor de la producción agrícola estatal y en conjunto ocupan el 66% de la superficie cosechada. El estado de Colima es el primer lugar nacional como productor de limón mexicano y el segundo en la producción de copra y es conocida como la capital mundial de este cítrico, ya que aporta cerca del 50% de la producción nacional; es asimismo, uno de los principales productores de aceite esencial de limón y único de pectina en el mercado internacional.

Las actividades agrícolas desarrolladas en la región económica de Tecomán, Armería e Ixtlahuacán se especializan en producir determinados productos frutícolas y como estos productos de acuerdo con datos de la Se-

cretaría de Salud (www.saludmigrante.gob.mx) necesitan para su cosecha de migrantes temporales desde 25-30 años, necesario para trabajar en las áreas agrícolas donde se tienen cultivos cíclicos principalmente (melón, sandía, chile) y cultivos perennes como (limón agrio, caña de azúcar, plátano, mango) distribuidos en los diferentes municipios del estado.

Cabe destacar que Tecomán cuenta con el 25% de la población estatal, desarrolla la agroindustria más próspera de la entidad; sin embargo, en ésta se presentan los mayores rezagos en vivienda con electrificación, agua entubada y drenaje (Copladecol, 2002).

INEGI (2000) resalta que los salarios más bajos prevalecen en Tecomán, Armería e Ixtlahuacán y tienen además la mayor población que gana menos de 1 a 2 salarios mínimos.

Asimismo, destaca el caso particular de Tecomán en donde casi el 67% de su población trabajadora percibe ingresos precarios y sus sectores medio y alto tienen los porcentajes menores respecto al patrón de distribución del ingreso en el ámbito nacional.

Respecto del valor de la producción agrícola en la región, para el ciclo 1997-1998, Tecomán aporta el mayor valor de la producción con un 75%, Armería un 18% e Ixtlahuacán sólo el 7%. Los principales cultivos agrícolas que se producen en la región se pueden apreciar en el cuadro 1.

Tecomán es el principal productor agrícola no sólo de la región, sino también del estado, ya que aporta 75% del valor de la producción agrícola a la región y 39% al estado.

Ahora bien, si cuantificamos los grados de desarrollo municipal para determinar los centros de jerarquía, habría la fórmula del índice simple:

$$I_s = Q_n/Q_m \times 100$$

Donde:

Q_n = Cantidad seleccionada

Q_m = Cantidad de referencia

Si aplicamos los datos de distancia que existen entre los diez municipios que integran Colima y su población, obtendremos un mapa de localización con sus principales centros de actividad. Por lo que se elabora, la matriz de distancias y se calcula la fuerza de atracción y la matriz de jerarquía.

El municipio con mayor jerarquía es Colima, ya que su población tiene

Cuadro 1
Desarrollo de cultivos por municipios

Municipio	Cultivo	Superficie cosechada (hectáreas)	Valor de la producción (miles de pesos)	Número de empresas	Número de empleos	Diez principales productos de la región con relación al valor de la producción (participación*)	
Armería	Limón	6 047	54 982	2	40	37%	
Tecomán	Limón	19 251	215 550	60	1 200		
Ixtlahuacán	Limón	491	4 161	—	—		
Participación							
Tecomán	Coco	17 683	116 049	4	240	22%	
Armería	Coco	5 719	43 265	2	150		
Ixtlahuacán	—	—	—	—	—		
Manzanillo	Coco	2 595	18 611	—	—	3%	
Colima	Coco	—	—	2	140		
Participación							
Tecomán	Mango	2 047	15 571	5	855	10%	
Armería	Mango	542	—	—	—		
Ixtlahuacán	Mango	101	—	—	—		
Manzanillo	Mango	1 914	—	—	—	7%	
Otros. Mun.	Mango	768	—	—	—		
Participación							
Tecomán	Melón	622	26 071	17	925	3%	
Armería	Melón	98	—	—	—		
Ixtlahuacán	Malón	441	27 540	3	376		
Otros. Mun.	Melón	945	45 604	16	735	10%	
Participación							
Tecomán	Plátano	1 690	445	3	124		7%
Armería	Plátano	193	3 807	—	50		
Manzanillo	Plátano	1 764	39 236	—	50		
Otros. Mun.	Plátano	22	547.1	—	—	7%	
Participación							

Fuente: Elaboración propia con base en SAGAR (censos de los distritos de desarrollo) y Organismo Informativo del Copladedcol y de la Secretaría de Planeación del Gobierno del estado de Colima.

*Las participaciones fueron extraídas del total de la producción de la región valorada en pesos y sólo se consideraron los 10 principales cultivos, por lo que no suman el 100%.

mayor significación con respecto a las medianas, mientras Ixtlahuacán se encuentra en el último lugar. Así mismo se puede destacar la importancia de Manzanillo, Tecomán y de Villa de Álvarez como centros de población.

Una vez identificados los centros y establecida la jerarquía entre ellos

hay que determinar sus interacciones, mediante la fuerza poblacional basado en el modelo de fuerza gravitacional. Por lo tanto, vamos a aplicar la siguiente expresión matemática.

$$F_p = G P_i P_j / D_{ij}$$

Donde:

G = Constante análoga a la potencia gravitacional

P_i = Masa del centro de población i

P_j = Masa del centro de población j

D_{ij} = Distancia entre i y j

Por lo que al sustituir los datos, se obtiene la matriz de fuerza de atracción por nodos, en la que es posible medir entre los centros de población, la fuerza con que la población de los diez municipios tiende a acercarse uno con otro, especialmente por la formación de las áreas conurbanas.

De acuerdo con el Plan Estatal de Desarrollo Urbano, se define a Tecomán como un centro de población con servicios intermedios, de donde dependen los centros de integración urbana rural (Armería) y los centros rurales concentrados (Madrid y Centro de Ortega).

Por lo que respecta al índice de especialización económica es un instrumento que permite analizar la actividad económica más importante que desarrolla un municipio o región; la unidad de medida convencional es el empleo.

Se aplica el índice de especialización económica:

$$C_i = (A_i / A_{ti}) / (A_r / A_{rt});$$

A_i = Producción en la actividad económica seleccionada en la ciudad i;

A_{ti} = Producción total en la actividad económica de la ciudad i;

A_r = Producción en la actividad seleccionada en la región;

A_{rt} = Producción total en la región.

Como se observa, en el cuadro 2 se muestra el índice de especialización de la actividad económica predominante en cada uno de los diez municipios, tomando a los tres municipios en su conjunto (Armería, Ixtlahuacán y Tecomán) concentra los mayores grados de especialización agrícola. El resultado de dicha tabla, es que cuando el coeficiente de localización es mayor que uno, el municipio «X» es más especializado que el estado en su conjunto, en este caso el municipio de Ixtlahuacán es con el que cuenta el mayor grado

Cuadro 2
Índice de especialización

Municipios	Agricultura	Manufactura	Servicios	Gobierno	Comercio
Armería	1.85	0.54	0.59	0.69	0.92
Colima	0.36	1.05	1.18	3.78	0.36
Comala	2.00	0.43	0.69	1.04	0.57
Coquimatlán	1.93	0.64	0.75	0.61	0.84
Cuauhtémoc	0.05	0.01	2.56	0.007	0.006
Ixtlahuacán	3.23	0.36	0.42	0.67	0.31
Manzanillo	0.62	0.88	1.20	1.21	0.99
Minatitlán	2.18	0.80	0.64	0.96	0.61
Tecomán	1.81	0.99	0.67	0.50	0.95
Villa de Álvarez	0.27	1.01	1.22	1.31	1.17

de especialización en la agricultura.

Partiendo de la clasificación funcional de las actividades predominantes del estado de Colima y tomando en cuenta la variable (personal ocupado) por cada sector de actividad se elaboró una tipología la cual se presenta a continuación (véase cuadro 3).

1. Unifuncional: si el municipio se especializa en una sola actividad.
2. Bifuncional: si el municipio se especializa en dos actividades.

Cuadro 3
Caracterización funcional de los diez municipios

Municipios	Clasificación	Actividad predominante por el número de empleos generados
Armería	Unifuncional	— Sector primario
Colima	Semidiversificado	— Comercio, otros servicios (excepto el gobierno), manufactura, construcción
Comala	Unifuncional	— Sector primario
Coquimatlán	Unifuncional	— Sector primario
Ixtlahuacán	Unifuncional	— Sector primario
Manzanillo	Diversificado	— Comercio, servicios de hoteles y restaurantes, almacenamiento, sector primario, construcción
Minatitlán	Bifuncional	— Sector primario, Minería
Tecomán	Bifuncional	— Sector primario, comercio
Villa de Álvarez	Trifuncional	— Comercio y otros servicios

Fuente: Elaboración propia.

3. Trifuncional: si se especializa en tres actividades.
4. Semidefirsificado: si el municipio cuenta con cuatro actividades.
5. Diversificado: si el municipio cuenta con más de cuatro actividades.

Para el caso de Tecomán, por ubicarse en el valle agrícola más dinámico del estado y en el que se desarrollan servicios de apoyo a la producción agroindustrial, se considera éste un lugar central por su área de influencia pues, de las 1 129 localidades totales con las que cuenta el estado, al municipio de Tecomán lo integran el mayor número de localidades (371) de las cuales aproximadamente, el 53% de sus localidades son mayores de 2 500 habitantes y se ubican dentro de su área de influencia agrícola y de servicios (Conapo, 2000).

Los equipamientos localizados en la ciudad de Tecomán no sólo sirven a la población que reside en Tecomán, sino a toda la demarcación municipal de Armería e Ixtlahuacán, e incluso se extiende los servicios que ofrece Tecomán a varias comunidades del estado de Michoacán. Esto quiere decir que la población global servida asciende considerablemente (véase cuadro 4).

De una población directa de 70 000, personas se reporta que hay una indirecta que depende de los servicios que suministra el municipio de

Cuadro 4
Poblacional servida en los alrededores de Tecomán (2000)

Localidad	Tipo de población	Total de población
Tecomán Ciudad	Directa	70 000
Resto del municipio		29 289
Armería		28 574
Ixtlahuacán		5 474
Localidades de Michoacán		17 000
Coahuayana (viejo)*		3 000
Coahuayana de Hidalgo*		4 000
20 de Noviembre*		2 500
San Vicente		1 500
La Placita de Morelos**		2 000
Boca de Apiza		3 000
Maruata***		1 000
Subtotal	Indirecta	113,337
Total global		171,337

Fuente: Elaboración propia a partir de INEGI.

*Municipio de Coahuayana, **Municipio de Aquila, ***Municipio de Coalcomán de Vázquez Pallares.

Tecomán.

UN CASO CONCRETO DE CÓMO INTERACTÚAN TRES
EMPRESAS AGROINDUSTRIALES (DANISCO CULTOR, CITROJUGO Y AMTEX),
A PARTIR DE LAS RELACIONES DE UN AGENTE PRINCIPAL Y
SUS TRANSACCIONES ESLABONADAS ENTRE AMBAS¹⁹

¿Por qué se eligieron éstas empresas? Las razones son porque éstas movilizan los mayores volúmenes de producción y, en el caso de Citrojugo, es la que produce el mayor número de derivados industriales (aceite destilado, aceite centrifugado, jugo, cáscara seca y deshidratada) y Amtex es la principal empresa intermediaria (broker), en el ámbito internacional para comercializar el aceite de limón en el mercado mundial.

Danisco es la única empresa que produce pectina y de acuerdo con el diagnóstico de Coelin-Col (2002), se estima que el valor de la producción de Danisco en el 2002 es de 55 millones de dólares más, respecto apenas de los 15 millones de dólares que produce el resto de la industria.

En el concepto económico, son las que acaparan los mayores volúmenes en sus ventas y las que desarrollan fuertes eslabonamiento hacia atrás pero sobre todo hacia adelante. En los cuadros 5 y 6 se muestra el aprovechamiento y el procesamiento industrial de dichas empresas.

Como se muestra en el cuadro 6 el aprovechamiento del limón en el eslabón de la industria se da sobre cuatro subproductos (jugo, cáscara, aceite y pectina) que se utilizan como insumos para las actividades refresquera, farmacéutica, perfumería y alimenticia.

Este cuadro también, refleja las relaciones de la industria «hacia delante» y que, desde la perspectiva de Goodman, D.; Sorj, B. y Wilkinson, J. (1990), denominan la tendencia de apropiación y sustitución que corresponden a dos procesos discontinuos, pero persistentes que, de modo amplio, corresponden a la «industrialización» de la producción rural y del producto agrícola final.

La tendencia de apropiación es definida como el proceso discontinuo pero persistente de eliminación de elementos discretos de la producción agrícola, su transformación en actividades industriales y su reincorporación a la agri-

¹⁹ La información que se obtuvo sobre estas tres empresas tiene su origen en realizar un levantamiento directo *in situ* en cada una de ellas y hacer entrevistas a los actores clave involucrados en el proceso productivo y de comercialización.

Cuadro 5
Empresas agroindustriales del limón (2001)

Empresas**	Ubicación	Empleos directos	Ventas totales en dólares	Productos
Aceites Esenciales de Tecomán, S.A. de C.V. (AETEC)	Tecomán	25	2 500 000	Aceite esencial de limón y cáscara
Productos Industrializados Tecomán, S.A. de C.V.	Colima	50	1 000 000	Aceite de coco y limón
Limonos del Valle de Tecomán	Tecomán	25	50 000	Limón mexicano
Sicar, S.A. de C.V.	Tecomán	40	1 000 000	Aceite esencial de limón
Amtex, S.A. de C.V.*	Tecomán	25	10 000 000	Aceite destilado, aceite centrifugado, jugo y cáscara
Citroderivados de Tecomán, S.A. de C.V.	Tecomán	25	1 000 000	Aceite esencial de limón
Deshidratadora Tecomense, S.A. de C.V.	Tecomán	25	5 500 000	Cáscara de limón
Productos Taniar, S.A. de C.V.*	Tecomán	25	20 000 000	Aceite destilado y cáscara seca
Limonos Moreno, S.A. de C.V.	Tecomán	41	2 500 000	Limón fresco persa
Cítricos de Tecomán, S.A. de C.V.	Tecomán	50	2 500 000	Aceite destilado de limón
Agrotecnologías Occidentales, S.A. de C.V.	Tecomán	25	250 000	Aceite centrifugado
Citrojugo, S.A. de C.V.	Tecomán	97	4,100 000	Aceite destilado, aceite centrifugado, jugo, cáscara seca y cáscara deshidratada
Derivados Industriales Costa de Colima, S.A. de C.V.	Tecomán	25	2 500 000	Aceite esencial de limón y cáscara deshidratada
Factor Mexicano, S.A. de C.V.	Colima	25	1 000 000	Aceite esencial de limón
Francisco Parra Arceo	Tecomán	25	250 000	Aceite esencial de limón
Fresco cítrico, S.A. de C.V.	Tecomán	80	2 500 000	Limón mexicano y persa
Industrias agrícolas de Tecomán, S.A. de C.V. (IATEC)	Tecomán	25	1 000 000	Aceite esencial de limón y cáscara
Limotec, S.A. de C.V.	Tecomán	27	250 000	Limón mexicano
Infrin, S.A. de C.V.*	Manzanillo	N/D	15 000 000	Aceite destilado, aceite centrifugado, jugo y cáscara.
Danisco, S.A. de C.V.*	Tecomán	250	55 000 000	Pectina

*Empresas 100% de capital transnacional.

**De acuerdo con Coelin en el 2003 de las 20 empresas, 14 no trabajan y sólo 6 si lo hacen. Dentro de las que trabajan se encuentran: Danisco Cultor, Citrojugo, Infrin, Amtex, Taniar, AETEC e IATEC.

Fuente: Elaboración propia con base en el Directorio de Exportadores del estado de Colima y la realización de investigación de campo.

Cuadro 6
 Clasificación de la agroindustria y al grado transformación industrial
 a través de la apropiación y sustitución

Tipo 1	Tipo 2	Tipo 3	Tipo 4
Agroindustrias que dan solamente un acondicionamiento a las materias primas, sin cambiar su forma o composición fisicoquímica.	Agroindustrias que cambian la composición física de las materias primas, pero no cambian su composición química.	Agroindustrias que alteran la composición física, química y organoléptica de las materias primas.	Agroindustrias que implican una transformación profunda de la composición fisicoquímica de los productos.
Ejemplos de procesos			
<ul style="list-style-type: none"> – Limpieza – Selección – Clasificación (empaques) 	<ul style="list-style-type: none"> – Cortado – Mezclado 	<ul style="list-style-type: none"> – Clarificación – Secado – Centrifugado – Destilación – Condensación y separación 	<ul style="list-style-type: none"> – Texturización – Alteración química
Ejemplos de productos y diferenciación de productos			
– Limón fruta	– Cáscara seca y deshidratada	– Jugo, aceite destilado, aceite destilado	– Pectina
Segmentación del mercado			
– Nacional	– Nacional	– Internacional	– Internacional
Empresas			
– Todos los empaques	– Citrojugo	– Citrojugo, Infrin, Amtex, Taniar	– Danisco

Fuente: Elaboración propia a partir del IFAIN (Instituto Latinoamericano de Fomento Agroindustrial).

cultura bajo forma de insumos. El proceso de apropiación avanza entonces en el sentido de la constitución del complejo agroindustrial en que la agricultura está crecientemente articulada con las industrias proveedoras de bienes de producción que viabilizan una actividad agrícola cada vez más controlada —más independiente— de la naturaleza, más industrial. Pero es una tendencia que se apoya y necesita de la agricultura, de una agricultura diferente en sí misma y diferente en su articulación con otras actividades económicas.

La tendencia de sustitución es definida como el proceso discontinuo pero persistente a alcanzar la producción industrial de alimentos o, más ampliamente, de productos hasta entonces de origen agrícola. Luego de ser pri-

mariamente reducido a un insumo industrial, sufre cada vez más la sustitución por componentes no agrícolas. Así, si en una primera instancia el proceso de sustitución avanza —como el de apropiación— en el sentido de la constitución del complejo agroindustrial, aunque, en este caso, articulado crecientemente la agricultura con la industria «hacia adelante», este proceso avanza —o puede hacerlo— en esta primera instancia «banalizando» crecientemente el producto agrícola y, sustituyéndolo progresivamente de la agricultura como tal.

Si a estos conceptos de apropiación y sustitución se le agregan las estrategias que emplean estas empresas con el objetivo de estrechar vínculos productivos y comerciales, la representatividad de éstas cobra mucho más importancia, pues lideran en forma piramidal un agrupamiento industrial que se define en torno a ellas, pero que se desenvuelve en forma fragmentada y dislocada; es decir que, al darse una sinergia exógena en el modelo (cuatro son transnacionales —Amtex, Infrin, Taniar y Danisco), sólo una es nacional (Citrojugó).

Cada empresa se agrupa en torno al interés de subcontratar y desarrollar sus proveedores para sus propias cadenas productivas. La característica de estos «agrupamientos incompletos»²⁰ es que existe una empresa líder o núcleo que alienta la política de subcontratación,²¹ dependiendo de sus necesidades y exigencias en cuanto al plan de sus propias estrategias, tanto productivas y administrativas, de la misma planta o de su corporativo central como el caso de las transnacionales citadas.

Castells (1998) ilustra la caracterización de estos agrupamientos incompletos de la siguiente forma:

«Las grandes empresas son el vértice de la pirámide de una suficiente red de acuerdos de subcontratación, sus modelos de alianza y competencia implican también a sus subcontratistas. Prácticas como la obtención de suministros de firmas subcontratadas o prohibir el acceso a una red, son armas competitivas

²⁰ Se le denominan «agrupamientos incompletos» porque pocas empresas operan con un nivel de integración no obstante la concentración geográfica de empresas en la misma actividad productiva.

²¹ El concepto de subcontratación en este caso se reduce al mínimo, pues simplemente se utilizan mecanismos de coordinación vertical para transacciones de adaptación cooperativa.

que suelen utilizar las empresas. De forma recíproca, los subcontratistas emplean cualquier margen de libertad de que dispongan para diversificar su clientela y proteger sus apuestas, mientras absorben tecnología e información para su propio uso. Por ello es tan importante la propiedad de la información y las patentes de la tecnología en la nueva economía global» (Castells, 1998: 191).

Las grandes empresas, llamadas líderes, se sitúan en la cúspide de la jerarquía transaccional formada por proveedores menores de insumos directos e indirectos; sin embargo, estos agrupamientos fragmentados no sólo son sitios de intercambio intensivo en el espacio económico de insumos (ver de nuevo línea espacial), sino también de información relacionada con el sector: *know how*,²² experiencia tecnológica, etcétera.

Por su parte Veltz (1994), lo ilustra de la siguiente manera:

«La gran empresa, y más concretamente la de la gran empresa «solar», reúne en torno a ella a una nebulosa de proveedores, de «subcontratistas» y de empresas colaboradoras, según el modelo de la cuasi-integración vertical» (Veltz, 1994: 172).

Esta cita es ilustrativa porque refleja cómo están operando algunas empresas de la agroindustria, en la «región relativa» de Tecomán, donde dichas empresas se agrupan para «subcontratar», es decir, que la estructura de «subcontratación» es una red de relaciones en la que la empresa (contratista) solicita a otra empresa (subcontratista) que realice, bajo determinadas especificaciones, la transformación del producto (limón) en un insumo intermedio (cáscara deshidratada o seca) para su integración a un producto final (jugo, aceite, pectina, etc.), que será utilizado o comercializado por el contratista.

En el caso de las empresas seleccionadas, se describirán, cualitativamente cómo operan y cómo se originan vínculos productivos y comerciales entre ellas.

En lo que respecta a la empresa Danisco Cultor (de capital danés), es la

²² El *know how* cobra cada vez más importancia en una economía competitiva, pues el concepto tiene un carácter de información restringida a partir del factor tecnológico y únicamente se encuentra acaparada por empresas que desarrollan un conocimiento de frontera.

empresa más importante en el mundo en producir ingredientes para alimentos y se encuentra en más de 40 países desarrollando nuevas tecnologías y una gama de productos (emulsores, enzimas, sabores, sustitutos, dulcificantes, etc.). En 1981, esta empresa decide instalarse en el municipio de Tecomán para producir pectina;²³ ocupa el segundo lugar de producción de este producto en el mercado mundial.

La principal ventaja de esta empresa radica precisamente en producir pectina, pues es a partir de este producto que fundamenta su *know how* e, incluso, es su barrera de entrada que impide que otras empresas puedan competir con ella.

La empresa Danisco Cultor tiene tres plantas en México: la planta principal se localiza en Tecomán y otras dos en Álamo, Veracruz y Apatzingan, Michoacán (ambas bajo empleo Estacional) que son las subministradoras de cáscara de limón seca y cáscara de naranja seca para producir pectina.

Las empresas que proveen del insumo (cáscara) a Danisco Cultor, muestran como ésta es un punto de convergencia de otras empresas agroindustriales productoras de cáscara (Amtex, Infrin, Taniar, IATEC y AETEC), a excepción de sólo una empresa (Citrojugo), que no participa como proveedor de Danisco.

El mercado local no satisface la demanda total de cáscara que exige Danisco. El 80% de los insumos proviene de Colima, el 5% es de otros estados y el 15% restante se importa principalmente de Argentina y Perú.

Esta empresa implementa dentro de sus políticas de provisión de insumos, el «Justo a Tiempo» para procurarse cero inventarios y, paralelamente, desarrolla el principio de rastreabilidad²⁴ que tiene como objeto conocer el origen exacto de los insumos requeridos para el proceso de producción de

²³ La pectina es el agente de gelificación tradicional para los atascos y las jaleas, pero sus usos extienden a los productos de la fruta para el sector alimenticio, a los productos lácteos, a los postres, a las bebidas suaves y a los productos farmacéuticos. La pectina no es un producto final, es decir, no lo podemos adquirir para su consumo inmediato: éste es un producto de tipo intermedio, complementario de toda una gama de productos de consumo final; la pectina comercial se deriva de la cáscara de los agrios (limón, naranja y uva), o de la pulpa de la manzana, que se considera la pectina de la calidad superior.

²⁴ La trazabilidad o rastreabilidad, es una técnica de búsqueda, la que se aplica el proceso de conocer cada uno de los pasos para saber el origen y tratamiento de la materia prima y que como llega a su destino final.

pectina, y así tener un control exacto del proveedor y todo lo referente a las características y las condiciones en las que se procesa el insumo requerido por la empresa, siendo este principio, un requisito fundamental en la adquisición de toda la materia prima utilizada.

La otra empresa es Citrojuugo, considerada la principal empresa agroindustrial por su alto grado de integración; es decir, interviene en los 3 eslabones de la cadena, además de aprovechar integralmente los derivados del limón mexicano. Cuenta con 700 hectáreas propias para suministrar sus propias necesidades de su cadena productiva y capta el 30% de la demanda industrial del mercado y es proveedora exclusiva de cáscara deshidratada para la empresa Kelko C.P.

Por lo que se refiere a la empresa Amtex, inicia sus actividades en 1989 y se caracteriza por comenzar como un agente comercializador: por lo tanto, no intervenía en la esfera de la producción o transformación (campo-empaque-industria); su campo de acción era como intermediaria entre empresas comercializadoras internacionales y, en algunos casos, fungía como broker de forma directa, realizando las ventas a las empresas demandantes (refresqueras, fragancias, etc.).

Las empresas competidoras de Amtex en Colima son Citrojuugo, Infrin, Taniar (Citrus Allied); la ventaja de Amtex sobre estas empresas, radica en que ésta fue adquirida por A.M. Todd company, empresa de capital norteamericano, reconocida como líder mundial en el mercado de la menta y sus derivados.²⁵ Debido a la denominación mayoritaria en la adquisición de acciones por parte de A.M. Todd y sus estrategias de expansión y sus vínculos con el mercado internacional, la empresa Amtex, se fortalece como broker y/o agente de comercialización en los canales de distribución del mercado de aceites; esto le permite posicionarse como empresa global que nació a partir de la relación con A.M. Todd company.²⁶

Cuando Amtex fue adquirida por A.M. Todd, se invirtió en una planta industrial para producir aceite esencial y, así, asegurar la materia prima en

²⁵ Entre los derivados se encuentra el aceite esencial de menta, subproducto de la menta con múltiples formas de aprovechamiento, tal como lo es el caso del aceite del limón.

²⁶ Fundada en 1869, el A.M. Todd Company, inicia la producción de menta. Hoy, la compañía es el surtidor más grande del mundo de la hierbabuena natural y los aceites de la menta verde, con los productos agrícolas dirigidos, mentol, dementholized, los aceites y los productos químicos naturales del aroma que eran partes importantes de la especialización.

términos de volumen y precio; también se rentaron parcelas para cubrir todo el eslabón. Además, se establece un convenio con Danisco Cultor para cubrir el 40% de la demanda de dicha empresa, Amtex se considera como el principal proveedor de cáscara seca en el ámbito nacional.

Existe entonces, en torno a la dinámica empresarial del limón, una compleja maraña de vínculos y enlaces entre las empresas localizadas en Colima que son suministradoras de materia prima a través de los Broker's & Dealer's y éstas a su vez de complejos refresqueros, perfumería y farmacéutica (IFF, Ungerer & Company, Givaudan, Firmenich y Treta, etc.).²⁷

Los principales comercializadores y proveedores de las empresas refresqueras es A.M.Todd & Co., Ltd (Amtex), éstas realizan previamente un proceso de refinamiento y reenvasamiento para abastecer al mercado de la industria refresquera, las principales empresas mundiales como la Coca Cola y la Pepsi Cola acaparan entre las dos el 80% de la demanda de aceite esencial de limón mexicano y Seven Up, RC Cola y Canadá Dry que participan con el 20% restante.

Las empresas refresqueras representan el último eslabón de la agroindustria a través de los brokers y dealers que muestran una alta capacidad para regular y manipular los precios del producto. Esto expresa el carácter transnacional que adquiere la industria del limón colimense e, incluso, con este nicho de mercado transnacionalizador, se ubica a Tecomán y su hinterland como una región que revaloriza la denominada cadena de valor global

²⁷ International Flavor Fragrances (IFF) se encuentra en el negocio de los sabores, fragancias y aromas desde 1883, esta empresa es la creadora principal y fabricante del mundo de sabores y de fragancias. Ungerer & Company cuenta con una planta de fabricación de 100 000 pies cuadrados, se dedica a la producción y a la composición de fragancias, de sabores y de materias primas y tiene laboratorios, instalaciones de fabricación y oficinas de ventas en más de 27 países a través del mundo. Desde 1893, continúa siendo fabricante, procesador y comerciante de los aceites esenciales, de excelente calidad. Givaudan contiene dentro de sí mismo el conocimiento institucional de las firmas del precursor de la fragancia y de la industria moderna incluyendo una de las escuelas más viejas de la perfumería del mundo, creando fragancia y compuestos de sabor para una variedad de productos. Firmenich es hoy la compañía privada más grande de su industria, se dedican a crear fragancias de alta calidad. Treatt se enorgullece de tener el poder de producir los aceites esenciales más raros y exóticos del mundo, por más de 110 años, el grupo de Treatt ha conducido la manera en el «sourcing», mezclando y destilando los aceites esenciales. Fundaron la compañía en Londres, Inglaterra.

de la agroindustrial mundial.

CONCLUSIONES

Se ha explicado cómo la agroindustria del limón colimense forma parte de un sistema estratégico global de carácter sumamente complejo, en la cual la cadena de valor global²⁸ en 1886 por Richard Court Treatt, comerciante del aceite esencial en la ciudad de Londres, actualmente cotiza en el mercado de acción de Londres (www.iff.com, www.ungerer.com, www.givaudan.com, www.firmenich.com y www.Treatt.com).

del limón mexicano juega un papel sólo como proveedor de un insumo de bajo valor agregado transferible a las empresas industriales y comercializadoras de refrescos y perfumes en el mundo.

También se explicó la trascendencia que localmente ejerce la actividad agroindustrial del limón que se desarrolla en el Valle de Tecomán y los efectos económicos y sociales que produce su cultivo y su procesamiento industrial en la región. Por la propia naturaleza productiva que desarrolla tal actividad agroindustrial, en torno a ella se producen desplazamientos de poblaciones (jornaleros agrícolas) que se emplean en los cultivos.

Los efectos espaciales que se provocan tienen su expresión en una mayor ocupación de suelo semiurbano y/o rural que generan un tipo de ciudad dispersa y fragmentada y que además tiene su contrapartida en los procesos de suburbanización (ciudad dispersa y «nuevas periferias»).

En consecuencia, el hinterland agrícola de la región, se identifica con el proceso de un crecimiento disperso de pobreza y marginalidad social y económica donde se asientan las poblaciones de jornaleros agrícolas.

De acuerdo con los indicadores de bienestar social trabajados por INEGI, los tres municipios de la región son los de mayor marginalidad social de los siete municipios restantes que integran Colima.

Resulta contradictorio que en donde fluyen crecientes capitales que sustentan la actividad agroindustrial, a la par se desarrollen cinturones depauperados y degradados socialmente en términos urbanos regionales.

Se han analizado las interconexiones complejas entre los intereses locales y no locales (empresas transnacionales) que producen una sinergia a favor de una agroindustria que juega un papel determinante en la dinámica del empleo e inversión; sin embargo, en los casi setenta años que lleva esta industria en el Valle, no se han creado las condiciones para mejorar los nive-

les de bienestar social, de los lugareños que dependen de esta actividad.

También hay que decir que las firmas transnacionales son agentes que no tienen ningún compromiso de generar efectos multiplicadores en el bienestar social, ni por supuesto de arrastrar a los productores locales para que se beneficien de los encadenamientos agroindustriales que ellas comandan, al contrario, la lógica de éstas, es sólo explotar el recurso natural y extraer el máximo beneficio que permita reproducir su capital mundial.

Los impactos que generen dichas empresas pueden ser muy diversos, dependiendo de la forma en que se inserten al territorio que escogen para localizarse. Si a estas empresas no se las regula, arbitra a través de leyes, la forma en que deben operar en la localidad, seguirá ocurriendo lo de siempre, las transnacionales serán las beneficiadas exclusivas de la explotación del recurso natural.

VII. Efectos retroalimentadores entre el proceso de globalización y la política industrial jalisciense para promover la localización de empresas electrónicas estadounidenses en la Región Metropolitana de Guadalajara (RMG) ¹

El director gerente del Fondo Monetario Internacional Horst, K. (2002), define la globalización como «la interdependencia económica creciente en el conjunto de los países del mundo, provocada por el aumento del volumen de la variedad de las transacciones transfronterizas de bienes y servicios, así como de los flujos internacionales de capitales, al mismo tiempo que por la difusión acelerada y generalizada de la tecnología».

Dos cuestiones aparecen como claves de esta visión encubridora y mistificadora de la globalización: el concepto de interdependencia (que oculta los procesos de explotación, dominación y apropiación presentes en la lógica del capital mundial) y el quedarse en la forma de manifestación del fenómeno o proceso sin interesarse por los actores políticos y económicos que lo impulsan (transnacionales, Estados-locales y organismos e instituciones supranacionales que actúan en el ámbito mundial como garantizadores y creadores de consenso para las medidas económicas y políticas que acompañan a la globalización neoliberal).

Ahora bien, el proceso de globalización no se desarrolla ex-nihilo o como fuerza natural. La globalización está piloteada por un complejo empresarial-financiero-tecnocientífico-político-militar que ha alcanzado altos niveles de eficiencia en la estructuración, articulación y organización de las partes que integran al complejo, muchas de las cuales son corporativos de empresas transnacionales o instituciones estatales también complejas (González, C., 1998).

¹ La RMG la integran los municipios de Guadalajara, Tlaquepaque, Tonalá, el corredor industrial, El Salto, Tlajomulco. Se consideran estos municipios, porque más del 85 por ciento de las empresas en operación en la entidad, se ubican en el área metropolitana de la capital.

En lo que concierne al fundamento metodológico que sustenta nuestro estudio, éste tiende a lo macro pero con un enfoque estructural. Esto quiere decir que el escenario hipotético está construido a partir de una perspectiva histórica donde contrastan dos enfoques: el diacrónico y el sincrónico. Apoyados en el primero, analizamos en términos descriptivos, cómo el número de empresas transnacionales crece a partir de un nuevo estilo o patrón de desarrollo industrial adoptado a mediados de los ochenta y que perfila que otras empresas del sector sean atraídas para instalarse en la RMG.

Por lo que respecta al objetivo de este capítulo, consiste en analizar cómo se presenta una simultaneidad entre el interés de las empresas transnacionales de llevar a cabo sus operaciones productivas y el interés económico que tiene el Estado federal y local para propiciar condiciones favorables para el desarrollo de dichas empresas multinacionales.

De aquí surge nuestra hipótesis guía: debido al contexto de crisis (contracción económica, dificultades para penetrar en los mercados externos, deuda externa, escasez de divisas), y debido a la característica de industrialización (dependencia del exterior tanto en tecnología como en bienes de capital y falta de competitividad), los gobiernos federal y estatal deciden que es la Inversión Extrajera Directa el principal vehículo de reestructuración industrial, por tanto, será el elemento definitorio de las nuevas formas que asuman la articulación de la RMG en el mercado mundial.

El planteamiento central de este trabajo, analiza cómo la RMG no representa sólo el lugar circunstancial en el que deciden unilateralmente las empresas transnacionales invertir en la localidad, sino que también los actores locales (Estado federal y local) desempeñan una influencia determinante para que los intereses intrafirma de las transnacionales estadounidenses lleven a cabo sus operaciones productivas.

Como se verá más adelante, el comportamiento del comercio intrafirma en materia de productos electrónicos (computadoras y otros) está estrechamente vinculado. Primero, porque un reducido número de transnacionales controla la mayor parte del comercio exterior (en gran medida intrafirma); segundo, porque conforme a su estrategia, éstas concentraron sus inversiones en incrementar las exportaciones de determinados productos, creando una red de empresas para distribuir las importaciones de otros productos de la empresa matriz.

Ahora bien, para comprender la interacción o los efectos retroalimentadores entre globalización y la política industrial jalisciense, es necesario contemplar cuatro instancias que interactúan conjuntamente: empresas transnacionales (empresas líderes que se agrupan en redes); Estado nacional, que se encarga de extender a todo el ámbito territorial, el «estilo de desarrollo»; Estado local o estatal, quien se adapta a las exigencias nacionales, adecuándolas a las propias particularidades regionales; y Economía Mundial,² la que exige a los Estados-nación favorecer el despliegue de la acumulación del capital.

Para concretizar, el proceso de globalización, de acuerdo con el objeto de estudio planteado, consiste en discutir cómo a través del proceso de globalización se da paso a una interacción dinámica entre los actores (el Estado y las empresas transnacionales); y por qué el gobierno hace lo que hace. Sin lugar a dudas, el quehacer de las políticas del Estado hasta inicios de los ochenta, respecto a las empresas transnacionales, consistía de definir y limitar, a través de mecanismos regulatorios, la promoción de la inversión extranjera en las industrias que el propio gobierno consideraba prioritarias para el mercado nacional; pero, a mediados de esta misma década, con la aplicación de políticas de corte neoliberal, se conduce a un nuevo patrón de acumulación o estilo de desarrollo (Valenzuela, J., 1988).

Este trabajo se divide en cuatro apartados que explican integralmente cómo las instancias aludidas se entrelazan y configuran las ventajas competitivas que moldean la RMG:

1. El proceso de globalización y las transnacionales;
2. Estrategias de política industrial en México, para transitar entre las ventajas comparativas clásicas y las ventajas comparativas dinámicas o competitivas;
3. Líneas, estrategias y acciones aplicadas por el gobierno estatal (1995-2000) para apuntalar la inversión extranjera en la industria electrónica.

² La economía mundial es un concepto abstracto. El Sistema Monetario Internacional (SMI) y la División Internacional del Trabajo (DIT) dan a este concepto la realidad efectiva de los Estados-nación y de los intercambios entre las economías nacionales. La determinación que ejerce la economía mundial sobre las economías nacionales y la que ejercen las economías centrales sobre las economías periféricas sólo pueden realizarse mediante la modificación de las reglas de funcionamiento tanto del SMI como de la DIT. De ahí es posible deducir algo fundamental: que las estrategias por las cuales pueden optar los Estados-nación para la formulación de sus políticas económicas están definidas por coacciones que se hacen sentir sobre los estados a través del SMI y de la DIT.

4. La configuración y desarrollo de las empresas electrónicas y su contribución a la especialización sectorial que ha experimentado la economía jalisciense.

EL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN Y LAS TRANSNACIONALES

Más allá de las contradicciones que conlleva el proceso de globalización, este concepto trasciende las fronteras geográficas y, en su desarrollo, establece una relación sustancial y diferenciada entre las economías nacionales y la economía global: las primeras formarían parte de la segunda, pero la segunda tendería a subordinar a las primeras.

Independiente de las posturas que se tomen respecto del significado del proceso de globalización, se debe reconocer que es un fenómeno en progreso continuo, marcado por una profunda diferenciación en los grados alcanzados por cada empresa, cada sector y cada economía nacional. También es cierto que en las últimas décadas se ha producido una notable intensificación de los flujos internacionales de bienes y servicios así como de capitales, en un proceso que se le ha dado en llamar globalización de la economía.

Lo interesante de esta cuestión es que este proceso de globalización se sustenta, entre otros, en la existencia de empresas transnacionales que son los agentes activos del proceso.

Precisamente aquí está el punto de la discusión, pues los cambios que ha experimentado la economía mundial en su organización, composición, integración e interdependencia, se deben al papel activo que juegan las empresas transnacionales en el origen de nuevos factores que determinan el dinamismo mundial, y que resultan imparables en sus efectos múltiples, como la reingeniería, reestructuración, descentralización, adelgazamiento organizacional, esmero en la satisfacción clientelar, flexibilización de los procesos manufactureros, producción en red, oficina virtual y economía de información, etc. (Haynes, 1997).

A final de cuentas, ¿qué efectos provocan estos factores globalizadores en la geografía regional mundial? Si retomamos la discusión normativa acerca de cuál debe de ser la política económica y el desarrollo institucional para propiciar elementos positivos que el proceso puede generar para el desarrollo

económico y el bienestar de la humanidad, tendremos que abordar dos posturas enfrentadas.

Por un lado, los que piensan que la liberalización del comercio y de los flujos de capitales son suficientes para que la globalización conduzca a una intensificación del crecimiento económico mundial; por el otro, se hallan los que opinan que la liberalización conduce a un empeoramiento de la distribución de la renta y la riqueza y al empobrecimiento y marginación de grandes capas de la población, por lo que es necesario reforzar la regulación de mercados.

Sin embargo, esta discusión normativa tiene su utilidad ya que para algunos estudiosos de este fenómeno, incluso para organismos internacionales como la propia Organización de las Naciones Unidas y Cepal, se ha acentuado el regionalismo desigual en términos de flujos de capital y de bienestar económico entre países desarrollados y en desarrollo.

Muy aparte de las posturas ideológicas referente a los efectos del proceso de globalización, lo que es cierto es que la vinculación entre lo global y lo local sobresale como una de las características actuales de los estudios territoriales y que el regulacionismo define en tanto relación entre homogeneización al mercado internacional y la jerarquización ordenada por el poder, al interior de los mismos. Homogeneización dada por la homologación en las condiciones de producción y de la existencia de formas más o menos semejantes de apropiarse y reproducir la función del capital en el territorio (Ramírez, 1996).

De esta manera, en la medida en que el incremento de los flujos comerciales y financieros promueven la interdependencia económica, se impone como tendencia dominante la homogeneización institucional de las distintas economías. Así, conforme una economía se integra al sistema mundial, ya sea el Tratado de Libre Comercio, Unión Europea o la Asociación de países del Sudeste Asiático, se enfrenta a la necesidad de redimensionarse como una macro-región (Brito, 1999).

Para Sachs, J. y Warner (1995) la integración de un país al sistema económico mundial debe de ir acompañada de reformas, donde se instrumente la apertura comercial acompañada de procesos como la desregulación financiera, liberalización de precios, reestructuración presupuestal y la privatización de empresas estatales. Estas reformas, por supuesto que han sido instrumentadas por los países llamados en desarrollo (periféricos) a partir de

las políticas de ajuste y estabilización impuestas a partir del Consenso de Washington. Esto es, en la medida en que la globalización se presenta como un proceso de uniformidad, disminuye el poder que tienen los Estados-nación en cuanto a determinar sus propias políticas internas: homogeneización de tasas de interés, abandono del tipo de cambio fijo y la adopción de tipo de cambio flotante, presupuestos fiscales equilibrados, etc.

Estos criterios uniformizadores que actúan en la lógica de imponer condiciones a las localidades o regiones para que se homogeneicen de acuerdo con el patrón de la nueva economía mundial no son gratuitos, pues se hallan ligados a la teoría de la localización de la actividad que tienen una larga historia en la economía regional. Con las exigencias de una industria más tecnificada y de mayor densidad de capital, sus características locacionales presentan nuevos rasgos de localización industrial.

Al lado del proceso de globalización, se corresponde otro de intensa localización de la actividad productiva, que es la esencia del funcionamiento de la economía mundial. Lo que se denomina globalización, pone en evidencia de modo paradójico, la relevancia de los fenómenos de carácter regional y local que se expresan de manera simultánea en los ámbitos económico y político.

Es decir, que las «totalidades regionales», consideradas en cualquier nivel de abstracción, son entidades articuladas a contextos más amplios. La región, así concebida, forma siempre parte de las macro totalidades llamadas «nación», «sistema económico» o «político nacional», o incluso, también —en el caso de las regiones articuladas al exterior— del sistema productivo o mercantil internacional. El nivel de concreción alcanzado en el análisis, permite conocer las relaciones fundamentales que enlazan a la región con las macro totalidades.

Como lo apunta Dussel, P. (1999) es de suma importancia entender empírica e históricamente el contexto internacional al que se enfrenta la totalidad de las unidades económicas desde, al menos, principios de la década de los años ochenta. La perspectiva para abarcar integralmente estas unidades económicas o regiones es el propio proceso de globalización que está determinado por dos tendencias: la creciente flexibilización productiva³ y los

³ "El concepto surgió desde mediados de la década de los ochenta por Piore, S. (1984), y se refiere a la creciente diversificación internacional por parte de la demanda y sus implicaciones en

encadenamientos mercantiles globales;⁴ tendencias que generan, paralelamente, una serie de impactos regionales y locales.

La producción flexible o nuevo paradigma tecno-económico es la producción de bienes diferenciados para una demanda rápida y para mercados altamente competitivos. El objetivo es reducir, asegurar y responder al acortamiento del ciclo de vida del producto. En lo que respecta al encadenamiento mercantil global, se han impuesto como forma de maximizar, entre otros a la producción flexible, los procesos de producción, la calidad, el justo a tiempo (interno y externo), la disminución de inventarios y la integración de funciones operativas (Dussel, P, 1999: 62).

Estas dos tendencias, en sí contradictorias, tienen sus efectos en el desarrollo económico a nivel territorial y regional, pues son las que deben enfrentar, de diferente manera, los retos de las economías de escala, de alcance y de los encadenamientos mercantiles globales. Son precisamente las políticas regionales, las encargadas de elaborar mecanismos para integrarse al mercado global (Dussel, Piore y Ruiz, 1997).

«...La globalización es una extensión de la lógica de economías de escala y la producción en masa; mientras la producción flexible, es una extensión lógica de economías de alcance» (Dussel, P, 1997: 62).

La globalización de economía de escala y producción en masa es liderada por grandes empresas que se encuentran en el vértice de las cadenas de producción y comercialización internacional. Las empresas en cadena organizan la producción global, lo que implica integración funcional entre las activida-

el sector productivo. De tal manera, la centralización territorial productiva, típica del fordismo, hasta inicios de la década de los ochenta, ha sido crecientemente sustituida por unidades productivas con una mayor capacidad de respuesta ante la mencionada diversidad, con enormes impactos en la organización industrial, procesos de trabajo y formación de redes territoriales y globales, entre otros» (Dussel, P, 1999: 62).

⁴ "Los encadenamientos mercantiles globales se refieren a las relaciones económicas que han surgido históricamente, y en forma creciente, como resultado de la «especialización flexible» y la apertura de mercados de bienes, servicios y capitales. Los encadenamientos mercantiles globales incluyen a todas las actividades, desde el diseño hasta la venta/exportación y servicios relacionados de mercancías. Esta compleja red de relaciones inter e intrafirma a escala global también es de crítica importancia para comprender las magnitudes de la reestructuración productiva a escala global» (Dussel, P, 1999: 62).

des económicas y promueven la innovación; además, tienen un papel central en el control de sistemas de producción, incluyendo vínculos hacia atrás o hacia delante a través de relaciones de subcontratación.

En cuanto a la producción flexible, extensión lógica de las economías de alcance, se da a través de relaciones de subcontratación a largo plazo, lo que implica compromisos estables entre la empresa contratista y subcontratista.

Este paradigma tecno-económico del nuevo patrón mundial y sus tendencias abrazantes genera un proceso de regionalización de redes y aglomeraciones que tiene el propósito de integrarse a las cadenas de valor agregado transnacionalizadas, por lo que las economías se ajustan a la búsqueda de la especialización, con particular énfasis en la generación de bienes comercializables exportables, tal es el caso de la economía jalisciense.

Por otra parte, también es cierto que las regiones no constituyen una mera fracción o parte del todo, pues la relación con la macro totalidad siempre es dialéctica, lo que significa interacción dinámica, choque y contradicciones, aún tratándose de regiones subordinadas a procesos más amplios (por ejemplo: las regiones de exportación, llamada «enclaves»).

Una de las paradojas del proceso globalizador se presenta en la «liberalización» que es prácticamente imposible sin un «Estado esbelto y eficiente» que sustente la creación y desarrolle círculos virtuosos de interacción y re-actualización entre la acumulación de capital físico, el incremento de capital humano, la acumulación tecnológica y la competitividad empresarial.

En síntesis, el proceso de globalización acompañado por una intensa competencia internacional se despliega hacia el fortalecimiento acumulativo de localizaciones nacionales preferidas por las empresas transnacionales, pero éstas no podrían implementar sus modalidades de cooperación flexible entre empresas sino es porque se instrumenta una macroeconomía emergente⁵ de rápida apertura externa y desregulación legislativa para atraer capital foráneo que proporcione continuidad a la producción internacional de redes típicas de configuraciones regionales globalizadas.

⁵ Se ha generalizado el uso de términos emergentes para referirse a mercados de capitales muy dinámicos situados en países de desarrollo. Por extensión, se denomina país emergente al de rápida apertura externa e industrialización. Para nuestro caso, respecto de las políticas macro emergentes nos estamos refiriendo cuando se aplica unilateralmente una creciente liberalización de flujos comerciales y de capital acompañados de eliminaciones graduales de permisos de importación y drástica reducción de tarifas y barreras no tarifarias.

Siendo así, la globalización, sostenida por la liberalización de los precios y comercio, se convierte en el catalizador del crecimiento económico en el mundo. En casi todas las economías del orden mundial, se ha producido un cambio notable en el enfoque económico que consiste en reemplazar la orientación hacia un mercado interno por la orientación, hacia uno externo que responda a las exigencias de la competitividad internacional (Onudi, 1996).

Pero, ¿cuáles son los principales rasgos que explican la caracterización del fenómeno globalizador?

- El sector privado, favorecido por una economía más abierta y desregulada, se está volviendo el principal motor del desarrollo industrial. La privatización del mercado también está firmemente establecida en el programa político de los países en desarrollo.
- En la economía globalizada, la prueba del rendimiento industrial consiste en la medición de la capacidad de las empresas por alcanzar los niveles básicos de competitividad fijados por el mercado mundial. La competitividad también está determinada por las relaciones internacionales de la empresa con otros actores económicos, incluso sus proveedores de bienes y servicios, redes financieras, inversión compartida, investigación y desarrollo y acuerdos interfirmas.
- La tendencia reciente de la integración internacional se caracteriza por la intensificación de vínculos económicos que trascienden los límites nacionales y a menudo reflejan un comportamiento estratégico en el ámbito de la empresa.
- La industria manufacturera ha sido estimulada por varios factores interrelacionados, entre ellos, el cambio del carácter de la inversión internacional y las nuevas formas de actividad; la organización y las interrelaciones de las empresas así como las mejoras de los transportes y las comunicaciones.
- La globalización de los mercados de capital ha sido facilitada por la gran disminución del costo de procesar y difundir información, factores que favorecen la internacionalización de la producción y los servicios comerciales, relacionados con las corrientes financieras.
- La globalización y la liberalización han acelerado el desarrollo de los mercados financieros en los países periféricos, ampliando el espacio financiero a disposición de empresas e inversionistas y fomentado el crecimiento del sector privado.

Como rasgos prominentes de la globalización, estos factores vienen a facilitar la aceleración de la inversión extranjera directa, lo que refleja la importancia cada vez mayor de las actividades de valor agregado transfronterizas, integradas por las empresas transnacionales. La aparición de métodos más flexibles de producción, unida al acortamiento del ciclo vital del producto, ha obligado a las empresas a buscar mayores mercados y a combinar su ventaja competitiva con otras empresas, en alianzas estratégicas y redes interempresariales.

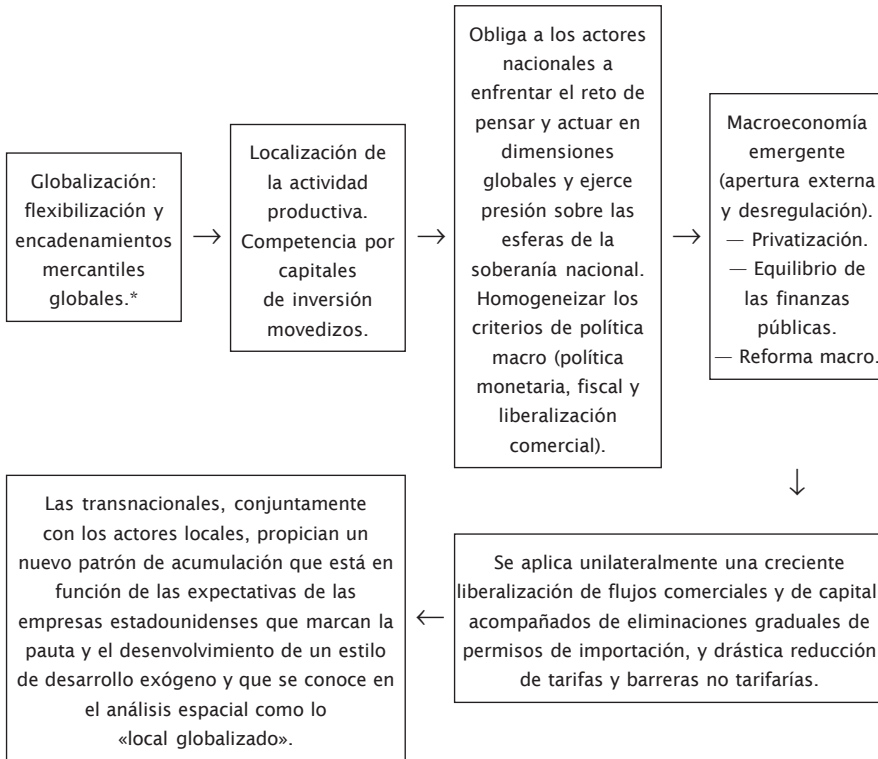
De ahí que la globalización de la producción y de mercado se apoye en las estrategias de las empresas transnacionales que comandan la reestructuración de las ramas y los sectores de la economía mundial, redespiegue dado a través de una producción modular globalizada, en el que las fases productivas de la compleja cadena de suministros, se reparte entre países (Molina, 1997).

La caracterización de estos rasgos transnacionalizadores, extendidos por todo el espacio económico mundial, debido a que las regiones económicas son dejadas en manos de un mercado globalizado, se ven obligadas a competir por atraer capitales,⁶ cualquiera que sea su origen (el caso del estado de Jalisco, que ha emprendido una política de promoción para atraer inversión extranjera). Es aquí donde el capital transnacional juega un papel importante en el reordenamiento territorial de los estados.

El siguiente esquema 1 sintetiza los efectos encadenados que acarrea el proceso de globalización que protagonizan las empresas transnacionales conjuntamente con las políticas industriales a favor del capital internacional.

⁶ En Brasil, para citar este país como ejemplo, hay casos *sui generis* de competición entre los gobiernos provinciales, con los Estados trabando una «batalla arancelaria» para atraer inversiones. Este fue el caso de la megatransferencia de la Ford, del Estado de Río Grande do Sul para el Estado de Bahía, situado a 3 000 Km al norte. La empresa estadounidense aceptó los beneficios ofrecidos de aquel Estado, dejando atrás todas las inversiones que ella y el gobierno de Río Grande do Sul habían hecho. Esta transferencia causó no sólo enormes daños económicos al Estado de Río Grande do Sul, sino también problemas políticos al gobierno local (Machado, 2001).

Esquema 1



ESTRATEGIAS DE POLÍTICA INDUSTRIAL EN MÉXICO
 PARA TRANSITAR ENTRE LAS VENTAJAS COMPARATIVAS CLÁSICAS Y
 LAS VENTAJAS COMPARATIVAS DINÁMICAS O COMPETITIVAS

Antes de analizar la política industrial jalisciense, es necesario explicar brevemente el concepto de política industrial en sus diferentes definiciones y matices.

En términos generales, se acepta que el objetivo de toda política industrial es aumentar la eficiencia y la competitividad de las empresas. La mayoría de los autores que se dedican al estudio de las políticas industriales coinciden en que ésta es un conjunto de medidas y/o instrumentos destinados a afectar a la industria o economía para obtener el mayor beneficio.

No obstante, existe una serie de propuestas específicas que difieren en apreciaciones conceptuales para abordar prácticamente el cometido de toda política industrial.

Casar (1990) que considera que la Política industrial es un conjunto de instrumentos que inciden en la asignación de sus recursos; en cambio para Waeselynk (1993), la política industrial es un esfuerzo de los gobiernos para alterar la estructura industrial.

Para otros, como Bekerman y Sirlin (1998), la política industrial puede identificarse como aquella que tiene el propósito de orientar a las economías en búsqueda de mayor bienestar y crecimiento a partir de un conjunto de instrumentos vinculados a enfrentar las fallas del mercado a través de fomentar las economías de escala, desarrollo tecnológico, externalidades, etc.

Entretanto, Buigues y Salir (1993) conciben la política industrial como el conjunto de medidas destinadas a facilitar el proceso de ajuste de la industria a la evolución del patrón de ventajas comparativas; para Chang (1994), la política industrial es un instrumento destinado a afectar a industrias específicas para lograr resultados que son percibidos por el Estado como eficientes para la economía como un todo.

La postura que se adopta en este trabajo para acotar el concepto de política industrial consiste en definir a ésta como una instancia de promoción económica consistente en crear un entorno favorable para que decidan los capitales invertir en la localidad.⁷

Pero más allá de ofrecer las condiciones óptimas para que se desarrolle cualquier tipo de capital, la política industrial tiene como fin último modificar de manera deliberada las asignaciones espontáneas del mercado (Coriat, 1994). En este sentido, la política industrial instrumentada por el Estado mexicano ha consistido en modificar las asignaciones espontáneas del mercado para construir un nuevo modelo de política industrial.

La descripción de esta nueva política industrial define pautas que sustentan el espacio territorial a partir de la construcción no únicamente de la ventajas comparativas clásicas, sino combinándolas con la creación ex-pro-feso de ventajas competitivas basadas tanto en una reducción constante del

⁷ En el acto inaugural del día del proveedor de la industria electrónica, celebrado a mediados de 1999 en Guadalajara, el propio titular de la Seproe (Secretaría de Promoción Económica) señaló: «las instancias gubernamentales del estado jalisciense son correas de transmisión para facilitar y promover la inversión en la entidad».

salario real, como en la implementación de políticas que subsidien (estímulos e incentivos de promoción industrial) a las filiales de los corporativos transnacionales.

Para explicar la «combinación o transición» entre el significado de las ventajas comparativas y competitivas que se han configurando en México, y en el caso concreto de la RMG, se tratará de enmarcar la definición de estilo o patrón de acumulación al concepto que operacionaliza el quehacer de la política industrial seguida por el Estado-nación o Estado-local, consistente en reorientar la ofensiva exportadora, a través de un cambio en su giro productivo, enfocado a la exportación de productos manufactureros sustentados con el esquema de plantas maquiladoras, sobre todo de capital estadounidense, en claro detrimento hacia el país como exportador de algunos productos primarios.

LÍNEAS, ESTRATEGIAS Y ACCIONES APLICADAS POR EL
GOBIERNO ESTATAL (1995-2000) PARA APUNTALAR
LA INVERSIÓN EXTRANJERA EN LA INDUSTRIA ELECTRÓNICA

La política industrial del estado de Jalisco obedece a un estilo o patrón de acumulación adoptado por el gobierno federal, quedando en manos del gobierno estatal recrear las condiciones internas o inerciales de la economía jalisciense a través de políticas sectoriales discriminatorias a favor de las inversiones extranjeras y en el que el sector más beneficiado de las aportaciones o estímulos estatales fue el de la industria electrónica.

Para acotar el concepto de política industrial en el caso de Jalisco, se podría decir que esta política se ha centrado en tres categorías (Loyola y Schetino, 1994). La primera categoría es el grado de maniobrabilidad del gobierno estatal para diseñar una política industrial que no se contradiga con instrumentos macroeconómicos manejados por el gobierno federal; la segunda es la orientación general del desarrollo industrial (hacia dentro o hacia fuera) y la tercera se relaciona con la forma en que se implementan los proyectos de industrialización.⁸ La política industrial no tiene los extremos pu-

⁸ El concepto de proyecto de industrialización se refiere a que si los proyectos de industrialización están basados en una reproducción de los patrones y medios de producción y formas de organización de otros países o se busca un desarrollo propio de mecanismos y procesos que promuevan el desarrollo industrial.

ros, de estas tres categorías, pero sí se puede identificar la orientación que tienen y hacia qué extremo de las categorías se inclina la política industrial de Jalisco.

Respecto de la primer categoría, se reconoce incluso por parte del gobierno jalisciense que, aunque las entidades federativas no tienen la posibilidad de definir políticas macroeconómicas (políticas fiscales y monetarias), éstas pueden establecer políticas de fomento empresarial, políticas regionales y políticas sociales para dar forma operativa a un determinado modelo de desarrollo (Seproe, 2001). Es decir que, aunque en el ámbito regional —estatal— no se dispone de todos los recursos de acción para la promoción de desarrollo económico, la especificidad de las acciones cualitativas logran establecer particularidades regionales en el desarrollo del país en un entorno de economía «globalizada».

La segunda categoría es la orientación general del desarrollo (se refiere a la orientación hacia dentro o hacia fuera). En este sentido la política industrial tiene una orientación hacia fuera, es decir, hacia los mercados internacionales o mejor dicho hacia el mercado estadounidense.

La tercera categoría es la dependencia funcional con el exterior. El estado jalisciense no cuenta con centros de diseño tecnológico, y esta tecnología se tiene que importar. La dependencia se puede observar también en el establecimiento de maquiladoras o de empresas transnacionales, las cuales importan tecnología externa e importan insumos especializados para su funcionamiento productivo.

A partir de lo señalado, se analizará en qué han consistido las líneas y estrategias de acciones llevadas a cabo en el estado de Jalisco para encauzar un nuevo estilo o patrón industrial.

Cuando hablamos de estilo o nuevo patrón industrial, nos referimos al cambio que se da entre un patrón de industrialización que tenía como eje la política de sustitución de importaciones, en que la intervención del Estado era muy amplia y definía pautas de desarrollo industrial, a un nuevo estilo de desarrollo que inicia en los años ochenta y que se caracteriza por una política neoliberal en que el Estado ha restringido muchas funciones económicas, teniendo un mayor peso la promoción de iniciativas empresariales, sobre todo la de capitales extranjeros.

Este estilo de desarrollo incide en una especialización regional no sólo de la economía jalisciense, sino también en algunos otros estados de la Repú-

blica mexicana que reproducen las condiciones excepcionales de maniobra para el capital transnacional al instrumentar una política de fomento y desregulación, aunado con un régimen maquilador que propicia un espacio económico idóneo para implementar actividades de subcontratación internacional.

Para analizar las estrategias adoptadas, se tomó como base el documento elaborado por la Secretaría de Promoción Económica (Seproe, 2001). Esta Secretaría y sus organismos públicos sectorizados son las instancias del estado que se encargan de poner en práctica los instrumentos de fomento y promoción para incentivar el desarrollo industrial.

Para los operadores del gobierno, la forma de lograr que funcione el modelo de desarrollo es hacer de Jalisco un hogar de empresas altamente competitivas de talla internacional. Se afirma que la función del gobierno radica en orientar hasta cierto punto el contexto económico a través de programas que apoyen el desarrollo de las empresas, sobre todo extranjeras.

Ahora bien, ¿cómo justifica el gobierno del estado la importancia de promover la inversión extranjera directa en los sectores industriales más globalizados? A partir de un diagnóstico económico realizado por Seproe, se señala que la crisis de 1995 es la manifestación más aguda de los desequilibrios estructurales en lo productivo y financiero que el país venía arrastrando con anterioridad.

La crisis de 1995 descapitalizó la mayor parte de las empresas haciendo que la economía nacional experimentara una recesión, cuyos impactos en Jalisco se manifestaron en su economía y su industria. Estas circunstancias desfavorables hicieron que el fomento de la inversión extranjera fuera una línea de acción imprescindible para la actuación del gobierno estatal.

Para el gobierno de Jalisco, la reactivación de la economía jalisciense dependía, en gran medida, de la inversión extranjera que pudiera atraerse.⁹

⁹ Por lo que se refiere a la inversión extranjera, el estado de Jalisco, en términos de captación de inversión extranjera directa en el ámbito nacional no es muy importante. En el período 1989-1994 participó con un 2.7 por ciento del total. Sin embargo, no cabe duda de que la inversión extranjera directa tiene suficiente peso y capacidad de inducción sobre la economía y el comercio exterior Jalisciense para propiciar cambios en sectores importantes del patrón de acumulación de la región. La participación específica de las empresas norteamericanas en la entidad tienen la capacidad de liderar y marcar la pauta del desenvolvimiento y orientación de la inversión extranjera directa y por supuesto de moldear el patrón de la articulación de la economía local con el comercio exterior. Esto se refuerza con la aparición de estructuras de mercado fuertemente

Así, se aplicó una política para incrementar el contenido de inversión extranjera en los sectores de punta y que hicieran posible la reestructuración industrial con una orientación netamente exportadora.

En el citado diagnóstico (Seproe, 2001), se recomienda que es necesario identificar a los sectores clave en donde se tendría más oportunidades de competir en el entorno nacional e internacional. Los tres sectores claves son la industria electrónica, la textil y confección y la automotriz y de autopartes, que son los de mayor coeficiente de inversión extranjera, sobre todo estadounidense.

Los instrumentos utilizados por el estado de Jalisco para incentivar la entrada de capitales extranjeros vinculados a los llamados sectores clave se dan a través del Consejo Estatal de Promoción Económica (Cepe, 1997).

En el documento normativo del Cepe, se manifiesta que dada las circunstancias mundiales, a los Estados y sus regiones económicas no les queda otra alternativa que competir para ofrecer a las empresas condiciones favorables para hacer atractiva su decisión de invertir en el país receptor (Boisier, S., 1993).

Para favorecer un entorno de negocios más competitivo, en 1997 el estado de Jalisco instrumentó la Ley para el Fomento Económico, en el que se recogen las prácticas de fomento comúnmente utilizadas para promover la inversión y el crecimiento económico.

En la práctica, como se muestra en el cuadro 1 el Estado ha utilizado la política fiscal como uno de los principales instrumentos para atraer flujos de capital, sea a través de una reducción temporal o exención de impuestos en el ámbito estatal o municipal.

Como se observa en el cuadro, el apoyo que fiscalmente se ha otorgado a la industria electrónica a través del Cepe, de 1996 al 2000, ha sido de los más altos, pues este sector ha recibido en promedio un poco más del 50% de los estímulos, que se canalizan a toda la industria manufacturera.

Los apoyos otorgados por Cepe no han sido el único instrumento de fomento. Este se ha complementado con los programas que implementó el

concentradas en donde la presencia en el territorio de subsidiarias de algunas de las más grandes corporaciones multinacionales en industrias como las de la electrónica, la computación y la de telefonía celular hacen la participación por demás significativa.

Cuadro 1
Incentivos* otorgados por sectores productivos
Programas de apoyo Estatal por medio del
Consejo Estatal de Promoción Económica (CEPE) (porcentajes)

	Proyectos	1996	1997	1998	1999	2000
Agroindustrial	25	1	2	10	10	13
Electrónica	45	43	62	19	25	19
Alimentos y bebidas	7		2		3	0.5
Confección	37		9	22	50	31
Textil	4		7	31		2
Plásticos	13	19	2	3	0.23	
Investigación y desarrollo	2		1	2		
Artesanías y promoción artesanal	8		1	2	1	1
Automotriz y autopartes	5	4			4	17
Calzado y derivados	4			5	0.13	1
Comercio exterior y servicios	8		4	0.15	0.74	4
Forestal	2		0.24		0.28	
Floricultura	2				0.24	0.40
Hotelería/turismo	10		0.44	0.90	0.34	6
Industria del Tequila	4	2	3			1
Servicio y otros**	72	31	5	5	5	4
Total y porcentaje	248	100	100	100	100	100

Fuente: Elaboración a partir de los datos proporcionados por la dirección general del CEPE.

* El monto de los incentivos se calcula de acuerdo con fórmulas preestablecidas. Se toman en cuenta varios factores, como son derrama económica en función a la generación de empleos, el nivel de remuneración, las inversiones a realizar, la integración de las cadenas productivas, las exportaciones (si existen), la zona geográfica donde se encuentra ubicado el proyecto, el tamaño de la empresa y el destino de aplicación de incentivos. Todos los proyectos son evaluados bajo los mismos criterios y con las mismas fórmulas, sin importar el giro o sector al que pertenezcan.

** Pavimentación de carreteras y calles, carriles de aceleración/desaceleración, caminos de acceso, empedrado de calles, tomas de agua, cisternas, pozos de agua, energía eléctrica y subestaciones eléctricas.

estado en el rubro del Fomento a la Producción y Productividad: Estos programas estatales han destinado la mayor parte de los recursos a la industria electrónica. Los más altos en los rubros de capacitación de ensambles y componentes electrónicos pertenecen a los municipios de El Salto y Guadalajara que son los que concentran las empresas de la industria (Seproe, 2201: s/p).

La justificante del gobierno estatal para otorgar incentivos fiscales a la inversión extranjera es porque permite a las empresas reducir costos indirectos generados por la insuficiencia de infraestructura con la que cuenta el estado. El enfoque del gobierno consistió en orientar los incentivos con un

carácter promocional¹⁰ para ser atractivos el establecimiento de empresas de capital local, nacional y extranjero con el fin de hacerlas competir con cualquier otro sitio en el ámbito nacional e internacional.

Para el gobierno jalisciense, la política industrial es una instancia de protección o promoción de empresas o industrias específicas (véase cuadro 2).

Cuadro 2
Distribución de los recursos ejercidos por Cepe (1996-2000)
de acuerdo con el tamaño de las empresas apoyadas (porcentajes)

Sectores productivos	1996		1997		1998	
	Empresas Apoyadas	%	Empresas Apoyadas	%	Empresas Apoyadas	%
Empresas grandes	8	57	16	28.1	9	19.6
Empresas medianas	3	21	5	8.8	5	10.9
Empresas pequeñas	2	14	10	17.5	10	21.7
Micro empresas	1	7	7	12.3	7	15.2
Desarrollo de parques industriales	0	0	3	5.3	3	6.5
Proyectos de desarrollo industrial	0	0	16	28.1	12	26.1
Total	14	100	57	100	46	100

continúa cuadro 2...

Sectores productivos	1999		2000		Total de empresas apoyadas de 1996-2000	
	Empresas Apoyadas	%	Empresas Apoyadas	%	Empresas Apoyadas	%
Empresas grandes	22	31.4	11	11.5	66	23.3
Empresas medianas	10	14.3	13	13.6	36	12.7
Empresas pequeñas	15	21.4	21	21.9	58	20.5
Micro empresas	11	15.7	37	38.5	63	22.3
Desarrollo de parques industriales	8	11.4	6	6.3	20	7.1
Proyectos de desarrollo industrial	4	5.7	8	8.3	40	14.1
Total	70	100	96	100	283	100

Fuente: Elaboración a partir del CEPE.

¹⁰ Las acciones de promoción consistieron en asistir a ferias y eventos promocionales donde se realizaron presentaciones para dar a conocer las ventajas que ofrece el estado de Jalisco. También se asistió a eventos especializados, en función de los sectores que interesaban promover y en aquellos países que albergan las empresas más importantes en cuanto a las operaciones internacionales en estos sectores.

Como se muestra en el cuadro 2 aunque ha decrecido la participación de las grandes empresas en los apoyos recibidos por el gobierno estatal, éstas siguen siendo las más importantes e incluso en el rubro del desarrollo de los proyectos industriales (véase cuadro 1, en el rubro de proyectos).

Las principales empresas a las que se les han otorgado estímulos son las de la industria electrónica e, incluso destacan las empresas con programas de maquila que han sido empresas que han ganado el galardón Jalisco a la exportación en 1996-2000.¹¹

La estrategia de política industrial seguida por el gobierno apunta, tendencialmente, a potenciar la gran industria con capital extranjero o nacional, pero que sean éstas apoyadas «excepcionalmente en cuantía y tiempo».

Esto permitirá, así lo estiman los operadores del gobierno, otorgar primero todos los incentivos¹² y las condiciones idóneas para que se desarrolle la empresa extranjera para que, después, éstas generen, a través de esquemas de subcontratación, los «esperados efectos hacia atrás para las medianas y pequeñas empresas locales».

El siguiente esquema 3, ilustra la lógica que ha seguido el estado jalisciense para impulsar las pautas y estrategias del estilo o patrón de desarrollo nacional, volcado éste hacia un modelo fundamentado en industrias «maquiladoras», en las que el objetivo es abastecer oportunamente al mercado estadounidense.

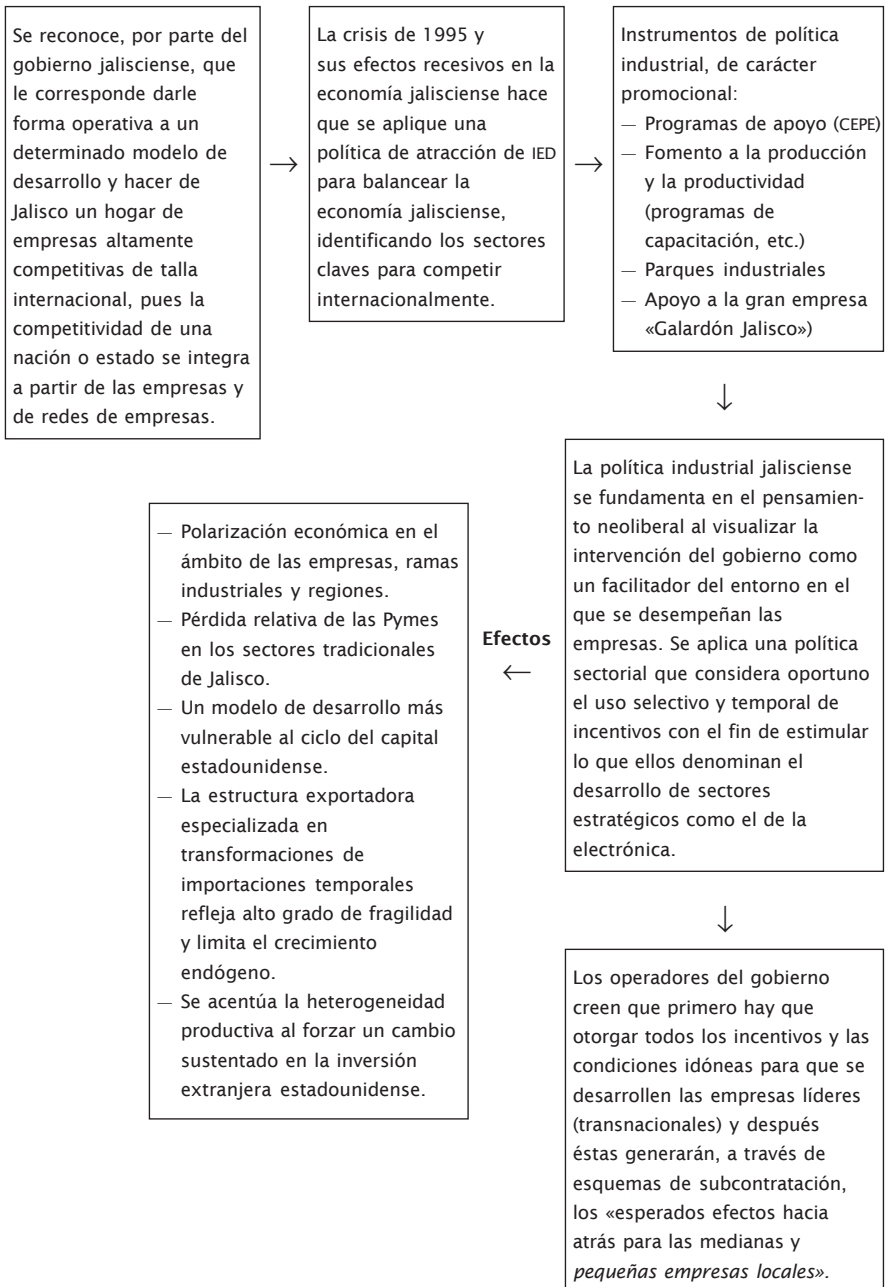
El énfasis en la política del gobierno tanto Federal como Estatal ha recaído no sólo en garantizar mano de obra barata calificada INEGI (2001),¹³

¹¹ En 1996 se le otorgó a Lucent Technologies; 1997 a Motorola; 1998 a SCI Sytemas y en 1999 a Solectrón de México (Seproe, 2001: 142).

¹² Los tipos de incentivos que implementa el estado son: contribuciones, convenios, superación de los recursos humanos, infraestructura, incentivo al comercio exterior y otros rubros. Para que estos incentivos puedan ser otorgados se analizan los criterios de rentabilidad, tomando en consideración los factores previamente determinados por la Ley de Fomento Económico (CEPE). Las contribuciones se refieren a la reducción temporal de impuestos y derechos que otorga el gobierno del estado, así como la exención temporal de impuestos y derechos. Los convenios tienen que ver con los arreglos que se celebran con los inversionistas respecto de los muebles o inmuebles de los cuales los municipios tengan la libre disposición. Se pueden pactar la venta, permuta o arrendamiento a precios competitivos. Asociación y donación, como dato del derecho de superficie u otros derechos reales respecto de los bienes de los cuales el estado o los municipios tengan libre disposición.

¹³ Se reconoce las contradicciones del acuerdo comercial de América del Norte que ha permitido la generación de más empleos en México, pero a la vez ha agudizado la precarización salarial. Se cita como ejemplo el caso de la industria manufacturera, en donde se supone están los

Esquema 3
Política de promoción seguida por el estado de Jalisco y sus efectos en la industria en general



sino también ofrecer bajos impuestos en un ambiente económico liberalizado que estimule a las empresas a seguir invirtiendo en México.

LA CONFIGURACIÓN Y DESARROLLO DE LAS EMPRESAS ELECTRÓNICAS Y
SU CONTRIBUCIÓN A LA ESPECIALIZACIÓN SECTORIAL
QUE EXPERIMENTA LA ECONOMÍA JALISCIENSE

La pregunta ahora es ¿Cómo se empezó a configurar la industria electrónica en Jalisco? El desarrollo de la industria electrónica en Guadalajara es un modelo similar al de otros sectores como el automotriz. Estos sectores son dominados por firmas multinacionales con fuertes enlaces hacia atrás y hacia delante hacia los Estados Unidos y con muy limitado desarrollo de subcontratación de redes dentro del mismo país.

¿Cómo empieza a configurarse la industria electrónica en la RMG y cuáles son las empresas que la integran? ¿Cuál es el origen del llamado «valle del sicilio mexicano»?

La importancia numérica de las empresas que conforman a esta industria ha crecido, pues en 1989 había 30 empresas y en 1997 estaban instaladas 47 empresas. De acuerdo con datos de Seproe, en el 2001 había alrededor de un poco más de 150 empresas electrónicas y daban empleo directo a 80 mil jaliscienses (Órgano Informativo del Gobierno del Estado, 2000).

La localización de empresas líderes de la industria electrónica en la RMG, hace atractiva a la región para que se mantenga viva la fuerza centrípe-

mejores salarios y los indicadores más elevados de productividad. En este sector, los salarios medidos en dólares cayeron 2.1 por hora en 1994 a 1.8 al cierre del 2000, mientras en Estados Unidos pasaron en el mismo lapso de 11.7 a 14 dólares por hora. La situación no sería tan desigual si los trabajadores de México se mantuvieran a la zaga en productividad. Pero de acuerdo con las mediciones, el rendimiento laboral en la industria manufacturera mexicana crece a una tasa anual de 6% frente a un 5% en Estados Unidos y 3% en Canadá. El informe revela que además de la caída real de 25% de las remuneraciones reales en el sector en los últimos seis años, la base trabajadora enfrenta una profunda flexibilidad laboral en donde se finca el incremento de la productividad. La intensificación y prolongación de la jornada de trabajo son ya características en los procesos productivos de la industria manufacturera y la industria maquiladora de exportación, ambas vinculadas a los mercados externos. La cantidad de trabajadores en México que laboran más de 48 horas a la semana aumentó en 385% en los últimos diez años». Fuente citada por *El Financiero*, 2001, p. 14. Marzo 20.

ta que atrae a más transnacionales, pues en términos relativos creció en 100% el número de empresas con capital extranjero de 1989 al 2000.

El origen del «valle de silicio mexicano» se remonta a 1968 con el arribo de Motorola (hoy On Semiconductor). A esta empresa de microelectrónica que procesa silicio para producir componentes y semiconductores, se le unirían más tarde IBM (1975); Hewlett-Packard (1982); Kodak (1985) y Lucent Technologies (1990). Estas empresas son fabricantes de equipo original (OEM's) y han servido de impulso para atraer a otras empresas de tamaño menor que les proveen de insumos que antes se fabricaban en el extranjero. A su vez, estas empresas han atraído a otras que les proveen de insumos y componentes de menor tecnología.

La instalación de las primeras empresas subsidiarias produjo un fermento especial, multiplicando el número de empresas vinculadas a la industria electrónica; la característica es que además de las subsidiarias, se instalaron empresas de creación inducida (Spin-offs).

El impulso de estas Spin-offs ha significado el impulso de las subsidiarias de grandes empresas transnacionales que han encontrado redituable instalarse en la RMG.

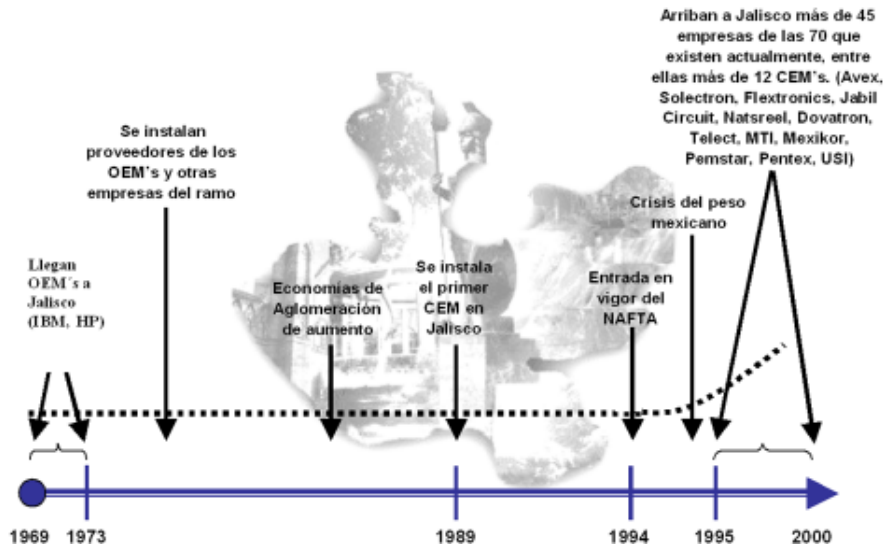
De acuerdo con la opinión del presidente de la Delegación Regional de Occidente de la Cámara Nacional de la Industria Electrónica, Telecomunicaciones e Informática (Canieti):

«La estrategia de atraer inversiones ha funcionado, pues las diez contramanufacturers (CM's) más grandes del mundo se han instalado en los dos últimos años y medio. Este volumen de fabricación que las CM's generaron permitió invitar a proveedores especializados de partes y componentes (specialized suppliers SS's), así como a proveedores de servicios especializados (Rico, 1999: 45).

Se reconoce que el factor macroeconómico ha sido determinante para la llegada de capitales. El cambio a la ley de inversión extranjera realizada en 1985 ha sido un detonante para el aumento de las inversiones extranjeras, particularmente en la electrónica. Como se observa en la gráfica 1, se describe el desarrollo de la industria electrónica del estado de Jalisco desde 1973 hasta el 2000.

Como se ve en la gráfica, desde hace más de treinta años se asentaron las principales empresas de la electrónica, pero en los últimos 5 años creció

Gráfica 1
Desarrollo de la Industria Electrónica en Jalisco



Fuente: ITESM Campus Monterrey, 1999, y datos proporcionados por CADELEC.

aceleradamente el número de empresas involucradas con el sector, siendo esta industria un polo de atracción para la inversión extranjera directa.

Por lo que toca al comercio exterior de Jalisco, con el país que se comercializa el mayor número de las exportaciones e importaciones realizadas con Estados Unidos de América (ver cuadros 3 y 4).

Si muestra en el cuadro 3 que tanto en el rubro de exportaciones e importaciones, el intercambio cambia por país, pero la característica que sobresale es que el mercado estadounidense sigue siendo el mayor comprador y vendedor de lo que comercia Jalisco en el mercado internacional.

Como se verá en los siguientes cuadros, el comportamiento del comercio intrafirma en materia de productos electrónicos (computadoras y otros) está estrechamente vinculado; en primer lugar, porque un reducido número de transnacionales controla la mayor parte del comercio exterior (en gran medida intrafirma); segundo, porque conforme a su estrategia, éstas concentraron sus inversiones en incrementar las exportaciones de determinados productos, creando una red de empresas para distribuir las importaciones de otros productos de la empresa matriz.

Cuadro 3
Balanza comercial de Jalisco, 1999 (porcentajes)

Países compradores: exportaciones		Países vendedoras: importaciones	
Estados Unidos	73.7	Estados Unidos	73.1
América Latina	8.9	CEE	6.4
Canadá	4.1	América Latina	4.9
Singapur	3.6	Japón	3.7
Hungría	1.5	Taiwán	2.7
China	1.2	Singapur	1.6
CEE	2.8	Canadá	1.4
Otros	4.2	Otros	6.2

Fuente: A partir de Seijal.

El sector industrial que participa más en estos dos rubros es efectivamente el de la industria electrónica (véase cuadro 4).

La electrónica ha empujado las exportaciones jaliscienses. A partir de 1995, la industria electrónica ha presenciado un crecimiento exponencial, pues el sector exportaba productos por 2 100 millones de dólares en 1995 y para 1998 saltó a 7 087 millones de dólares.

De acuerdo con datos preliminares de Jaime Reyes, presidente de la Cámara Nacional de la Industria Electrónica y Telecomunicaciones (Canieti), la recesión de EE.UU., Asia y Europa provocó que durante los primeros seis meses de 2001 la industria electrónica localizada en Jalisco, disminuirá entre 8 y 15 por ciento sus exportaciones, con una pérdida de diez mil empleos en el primer semestre del año (Canieti, 2000).

La desaceleración estadounidense cobró saldos negativos en Jalisco, pues en lo que va de 2001, algunas plantas de este sector suspendieron sus operaciones, y el cierre paulatino de la empresa On Semiconductor.¹⁴ Las plantas que han suspendido sus operaciones, son Soletron, que protagonizó el cierre de NatStell y el despido de 1 700 trabajadores, Vetch, quien suspendió operaciones y despidió a 2 300 empleados; y On Semiconductor (antes propiedad de Motorola), que despidió 1 400 empleados en el transcurso de 2001.

¹⁴ La situación On Semiconductor es sólo uno de los reflejos que viven las industrias de semiconductores a escala mundial. «De acuerdo con la Asociación de la Industria de los Semiconductores (SIA por sus siglas en inglés), en 2001, las ventas mundiales de este sector disminuirán 14%» (Público, 2001b junio).

Cuadro 4
Balanza comercial de Jalisco, 1999 (porcentajes)

Exportaciones: principales secciones		Importaciones: principales secciones	
– Sección XVI. Máquinas y aparatos, materiales eléctricos y sus partes	73.6	– Sección XVI. Máquinas y aparatos, materiales eléctricos y sus partes	55.9
– Sección XV. Metales comunes y su manufactura	6.1	– Sección XV. Metales comunes y su manufactura	7.8
– Sección VI. Productos de las industrias químicas o conexas	3.8	– Sección VI. Productos de las industrias químicas o conexas	7.4
– Sección VII. Plásticos, caucho y sus manufacturas	1.8	– Sección VII. Plásticos, caucho y sus manufacturas	4.6
– Sección XVII. Material de transporte	2.3	– Sección XVII. Material de transporte	4.5
– Sección XVIII. Aparatos ópticos, fotografías y cinematografía	2.0	– Sección XVIII. Aparatos ópticos, fotografías y cinematografía	3.8
– Sección XI. materias textiles	2.0	– Sección XXII. operaciones especiales	3.2
– Sección IV. Productos alimenticios, líquidos alcohólicos, tabaco	3.0	– Sección II. productos de reino vegetal	2.5
– Otras	5.4	– Sección X. Pasta de maderas, materias fibrosas, papel o cartón	2.0
		– Otras	8.3

Fuente: A partir de Seijal.

En el caso de IBM, Caspem y Saturnm electronics,¹⁵ sus subcontratistas, han empleado como estrategia la reducción de la jornada laboral, en lugar del recorte de personal, y como consecuencia, la disminución salarial de los trabajadores.

¹⁵ El Director de operaciones de Caspem y Yovanny Novillo Blas, gerente de aseguramiento de calidad de Saturnm, «sostienen que cerca del 97 por ciento del personal que iba ser afectado por la disminución de la jornada de trabajo, estuvo de acuerdo y firmó el convenio sin ser forzado para ello». Estos dos directivos, aclaran al *Público* (2001c julio), que dichas empresas no son agencias de contratación, sino compañías manufactureras que trabajan en las instalaciones de IBM, en las líneas de producción Fab-1 y Fab-2 (productoras de cabezas lectoras de discos duros).

En forma menos drástica, pero que también reducirá en 6.5% su fuerza laboral, encontramos a la HP de Guadalajara. De llevarse a cabo un recorte en esta empresa, implicaría la salida de unos 78 trabajadores, de los 1 200 empleados.

Para la Cámara más representativa del sector (Canieti), entre los factores que detonaron el crecimiento de la industria electrónica entre 1995 y 2000, se encuentran el TLC, la devaluación de 1995 y las alianzas de las empresas del sector.

Pero no se puede fincar el éxito en los factores del pasado. El costo de manufactura que representa la economía jalisciense para las empresas, ya no es tan barato como en el 95, pues en otros países como en China, los costos humanos son la mitad que en México. De ahí que las empresas transnacionales, a través de Canieti planteen al gobierno local, que seguirán invirtiendo y generando empleos, siempre y cuando el gobierno Federal los apoye con los siguientes cambios:

- Competitividad fiscal con menores impuestos a la utilidad corporativa. La petición tiene que ver con reducir de 34 a 20 por ciento la tasa del impuesto sobre la renta (ISR). Se parte de la premisa, que hay países en los que este gravamen no existe.
- Mejor infraestructura en carreteras, aeropuertos, puertos y aduanas, y mayor seguridad.
- Disminuir el costo del país con menor tramitología. Reducir y mejorar los procesos administrativos, la seguridad pública, mejores leyes y reglamentos que, en conjunto, permitan obtener un ahorro directo a los gastos de empresas, «actualmente estos rubros representan el 1% de los costos totales de las empresas, que en la industria electrónica son altos». En Singapur, un desembarco de mercancía tarda sólo diez horas; en lugares como Rotterdam, o Long Beach, 20 horas; en Manzanillo, son seis días (*Público*, 2000d julio).

«...Se quiere un mensaje positivo del gobierno federal, y no lo estamos teniendo. Queremos acelerar el cabildeo¹⁶ con diputados y autoridades para acelerar nuestras demandas y destrabar estos inhibidores y exigir respuestas rápidas.

¹⁶ Se refiere a un incremento al porcentaje de incentivos para las inversiones en investigación y desarrollo. El 20% para las grandes empresas, y el 35% a las pequeñas y medianas.

Debemos de implementar nuestros requerimientos al gobierno federal al que por más tres años le hemos solicitado apoyo» (Canieti, 2001: s/p).

Es decir, para que las empresas de la industria electrónica sigan expandiéndose en la región, se requiere no sólo un Estado que refuerce sus políticas de promoción y de apoyo a la inversión extranjera, sino que aplique una política que se uniformice o iguale a las ventajas fiscales que ofrecen otros países o regiones que compiten para atraer tan codiciados capitales externos (véase cuadro 5).

Cuadro 5

Exportaciones e importaciones de las principales empresas de la industria electrónica en Jalisco, principales destinos y orígenes (1998)

Empresas	Exportación Millones dólares	Importación Millones dólares	Principales destinos de exportación	Principales orígenes de importación
A vex	40 000 000	120 000 000	EE.UU.	EE.UU. y Asia*
CP Clare	46 128 583	25 285 301	EE.UU., Europa	EE.UU., Asia y Europa
Cumex	81 623 600	217 168 465	EE.UU.	EE.UU.
Dovatron	23 500 000	17 000 000	EE.UU.	EE.UU., Japón
Electrónica CHE.	6 000 000	3 500 000	EE.UU.	EE.UU.
Electrónica PAN.	40 000 000	20 000 000	EE.UU., Europa	EE.UU.
Flextronics	180 000 000	150 000 000	EE.UU., Alemania, Singapur	EE.UU., Asia*
GPI Mexicana	114 766	425 600	Cuba, España	EE.UU.
HP	390 000 000	480 000 000	Latinoamérica, EE.UU.	EE.UU., Asia
IBM	2 800 000 000	2 700 000 000	EE.UU., Canadá y Asia*	EE.UU., Asia, Hungría
Jabil Circuit	91 000 000	77 000 000	EE.UU.	Asia, EE.UU.
Kodak	607 926 387	359 820 019		
MOLES	70 000 000	47 000 000	EE.UU., Francia, Canadá	Asia,* EE.UU. y Japón
Motorola	170 000 000	48 000 000	EE.UU.	EE.UU., Asia* y Europa
NatStell	237 318 204	255 186 316	EE.UU., Escocia, Singapur	Singapur, Malasia
NEC	122 563 252	110 071 642	EE.UU.	EE.UU. y Japón
Philips	569 137 248	561 506 849	EE.UU.	Europa, EE.UU. y Asia
SCI Systems	1 265 000 000	1 062 000 000		
Siemens	152 611 226	105 000 000	EE.UU., Europa	EE.UU., Europa
Solectron	150 000 000	105 000 000	EE.UU.	EE.UU.
Triquest	12 000 000	20 000 000	EE.UU.	EE.UU.
USI	26 477 990	41 500 700		
Vogt Electronics	1 000 000	500 000	Alemania y EE.UU.	Alemania 100%
Yamaver	5 000 000	3 000 000		Japón, EE.UU.,
Alemania				
Total	7 087 401 256	6 528 964 892		

Fuente: Elaboración a partir de CADELEC.*/ Asia no incluye Japón.
 Datos cierre de noviembre de 1998.

En lo que respecta a las exportaciones de las principales empresas electrónicas, existe una concentración de las exportaciones en pocas empresas, pues de los 7.08 billones de dólares en exportaciones que registró Jalisco durante 1998, IBM representa el 39.5 por ciento del total; en segundo se encuentra SCI Systems con el 17.8 por ciento; si se agrega lo vendido por Kodak, Philips, HP, NatStell y Motorola éstas siete empresas representan el 85.2 por ciento del total exportado (véase cuadro 7).

Como se aprecia en el cuadro 7, la industria electrónica en su conjunto reporta un superávit en sus cuentas externas de 11.0 por ciento. Si se hace el cálculo de qué empresas importan más de lo que exportan, se muestra que las mismas empresas que contribuyen con un porcentaje mayor de lo exportado son las que a su vez tienen los mayores coeficientes de importación. Sin embargo, en estas mismas empresas existen diferencias considerables, pues en algunas la balanza comercial casi está equilibrada (IBM, SCI, Philips), la balanza es positiva Kodak y Motorola y negativa en Cumex, HP y NatStell.

De acuerdo con datos de la Anierm (1999), en 1999 el monto de las exportaciones del sector electrónico ascendió a 9 028 mdd, lo que representa un 73.5% de las exportaciones totales que realiza el estado de Jalisco. Las exportaciones de este sector han crecido más de 460% en 1994-1999 con una tasa de crecimiento promedio anual de 42.2% en el mismo período.

Sin embargo, el potencial exportador de la economía jalisciense en su conjunto se ve contrarrestado por el crecimiento exponencial de sus importaciones a las que contribuye en gran parte la industria electrónica, como se aprecia en la balanza comercial de Jalisco, la cual muestra un saldo negativo (véase cuadro 6).

En lo que respecta a los componentes del producto por sector, en el estado de Jalisco se refleja la siguiente dinámica (véase cuadro 7).

Cuadro 6
Balanza comercial de Jalisco
Enero-diciembre 1999 (millones de dólares)

Concepto	Exportaciones	Importaciones	Saldo	Flujo comercial
Acumulado Nacional	136 703.20	142 063.70	(5 360.50)	278 766.90
Acumulado Jalisco	12 274.00	12 862.00	(588.00)	25 136.00
%part. Jalisco	8.98%	9.05%	10.97%	9.02%

Fuente: Seijal: Sistema Estatal de Información Jalisco.

Cuadro 7
Componentes del producto por sector en Jalisco (1996)

	Consumo intermedio			Valor agregado
	Jalisco	Resto del país	Import.	60.71
1. Agropecuario, silvicultura y pesca	9.65	22.80	2.38	76.40
2. Minería y petróleo	6.26	13.14	1.42	38.69
I. Alimentos, bebidas y tabaco	23.23	20.23	13.36	38.71
II. Textil, vestido y calzado	11.29	33.66	14.43	39.37
III. Madera y muebles	10.99	37.37	6.64	41.06
IV. Papel, imprentas y editoriales	8.89	27.97	19.26	42.23
V. Química, hule y plástico	6.01	24.51	25.37	58.07
VI. Productos de minerales no metálicos	9.32	23.71	5.93	36.07
VII. Metálica básica	6.08	35.64	15.29	31.16
VIII. Productos metálicos, maquinaria y equipo (Sector electrónico)	5.42	35.35	26.53	38.04
IX. Otras manufacturas	5.66	19.40	35.40	49.71
4. Construcción	10.41	30.64	5.69	34.11
5. Electricidad, gas y agua	10.19	37.18	14.21	76.68
6. Comercio, restaurantes y hoteles	11.44	10.58	0.07	67.86
7. Transportes y comunicaciones	4.67	17.12	9.59	72.20
8. Bancos e inmuebles	13.06	11.13	1.93	72.20
9. Servicios comunales y sociales	8.94	13.16	1.34	75.54
Todos los sectores	12.00	19.71	9.38	56.46

Fuente: Cuadro reconstruido a partir de los datos de la matriz insumo-producto regional, Universidad de Guadalajara, mayo de 2000.

Las actividades con mayor contenido local son, divididos por rubros son: alimentos, bebida y tabacos; textiles, vestidos y calzado; agropecuarias y materiales de construcción. En cambio, la industria electrónica es la que emplea menos insumos jaliscienses y en el Valor Agregado¹⁷ es la de menor participación.

Ahora bien, ¿Qué efectos se han producido en la economía jalisciense después de la adopción de un nuevo patrón industrial o estilo de desarrollo?

¹⁷ El valor agregado (VA), en donde se ubican los costos relacionados con las remuneraciones a los factores productivos. El VA, a su vez, está constituido por el monto de los sueldos y salarios, los impuestos pagados (menos subsidios recibidos) y las diversas formas de las ganancias (beneficios, dividendos intereses, etc.) que se engloban en la variable denominada Producto Interno Bruto (PIB) se debe a que las empresas, en el proceso productivo, le agregan valor a los bienes intermedios adquiridos para generar su producción global (el VBP).

El patrón industrial seguido por la economía jalisciense ha acentuado su heterogeneidad productiva, al forzar un cambio en el comercio exterior sustentado en la inversión extranjera sobre todo con capitales estadounidenses.

Es cierto que la orientación exportadora de la economía de Jalisco ha experimentado cambios en su composición sectorial, pero también se ha generalizado un proceso de polarización económica en el ámbito de empresas, sectores y regiones. El comercio exterior exitoso se ha concentrado en un número reducido de empresas y regiones y ha quedado rezagado el resto de las empresas y regiones que dependen de una demanda efectiva en continuo deterioro por los bajos niveles salariales significativamente inferiores a los de 1980.

Los siguientes datos reflejan lo acontecido en los años noventa: posterior a 1993, se confirma que la estructura económica de Jalisco ha tenido modificaciones significativas, pues en 1970 la industria más importante era la de los productos alimenticios, bebidas y tabaco y en segundo lugar la de textiles, prendas de vestir e industria del cuero (INEGI, 1973). Estas actividades representaban el 60 por ciento del PIB manufacturero jalisciense y, si se agrega la de productos químicos, derivados de petróleo, productos de caucho y plástico, se llegaba a abarcar alrededor de tres cuartas partes del PIB manufacturero (Seproe, 2001: 50).

En cambio, como se observa en el cuadro 8, la participación de los tres sectores industriales mencionados disminuyen su participación en la estructura del PIB manufacturero de Jalisco.

En particular, en las actividades productivas referidas en el cuadro 8, la de los agroindustriales conserva su peso relativo y la única actividad que registra un crecimiento es la de productos metálicos, maquinaria y equipo al que pertenece la electrónica, pues de ocupar un quinto lugar en 1970 pasa al segundo lugar en los años noventa.

Los productos textiles, del vestido y del cuero bajan a un cuarto lugar y la de productos químicos y plásticos se mantuvo en tercer lugar. De esta manera, los productos de consumo ligero (agroindustria) consolidan su peso en la economía regional, la de productos intermedios mantiene su lugar (químicos, etc.) y un nuevo sector de bienes tecnológicos más sofisticados (electrónica) avanza, con lo que la estructura económica de Jalisco cambia de forma importante. Los productos de los sectores llamados tradicionales son afectados en un proceso de largo plazo, especialmente la de textiles, confección y calzado que pierden terreno durante la segunda mitad de los años noventa.

Cuadro 8
Estructura del PIB manufacturero de Jalisco 1994-1999 (porcentajes)

	Agroind. alimentos, bebidas y tabaco	Metálicos, maquinaria y equipo. Electrónicos	Químicos y plástico	Textiles, prendas de vestir e ind. del cuero	Minerales no metálicos	Madera y derivados	Papel imprensa y editorial
1994	47.5	13.6	12.6	9.3	5.4	3.1	2.5
1995	46.6	15.4	14.4	8.4	3.1	2.0	2.8
1996	50.6	15.6	12.2	7.4	2.6	1.9	2.2
1997	47.8	17.8	11.9	8.2	2.8	2.3	2.1
1998	46.5	19.5	12.2	8.0	2.6	2.2	1.4
1999	49.6	18.0	10.8	7.9	2.6	2.1	1.4

Fuente: Elaboración con base en INEGI y Seproe.

Los estratos de pequeñas y medianas empresas (Pymes) dominan los sectores tradicionales menos evolucionados y más articulados a la economía doméstica; en ellos es insignificante la participación de la Inversión Extranjera Directa (IED) y, por lo mismo, su vinculación con la economía internacional es marginal, a no ser porque algunas de esas actividades enfrentan la competencia externa en su propio mercado interno, tales son los casos de confección de prendas de vestir, lácteos, fibras, industria del cuero, pieles y sus productos, entre otras.

CONCLUSIONES

El análisis muestra que la decisión de las empresas transnacionales para invertir en la RMG, no es unilateral únicamente, sino que en ello incide de manera importante la política de promoción industrial a favor de éstas. Hay que considerar también que el capital transnacional requiere territorios que sean funcionales y rentables al patrón de acumulación mundial, como es el caso de la RMG, la cual ofrece ventajas comparativas y competitivas, concentra externalidades y reúne economías de aglomeración.

El arribo de empresas de capital externo a la RMG como centro de actividad obedece a varios criterios que dependen del contexto histórico en que éstas se instalaron. Se puede decir, como referencia, que existen dos diferentes generaciones de empresas que se han instalado en RMG: Unas que instalaron sus actividades en forma significativa a partir de los años setenta, en

donde los factores de su localización se explican por una fuerza de trabajo barata y una legislación fiscal y aduanal a favor de la inversión extranjera directa y otra generación de empresas, establecidas durante la década de los noventa, que han tenido como incentivos, además de las variables de localización mencionadas, otros factores que inciden en su decisión de invertir, como son: el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos de América, la política macroeconómica (clima propicio para la inversión extranjera) y, sobre todo, que ya existe una base de actividades conexas que han desarrollado empresas exitosas con grados elevados de exportación, complementariedad e interacción entre las propias empresas de la industria electrónica.

La lógica que ha seguido el estado jalisciense para impulsar un estilo o patrón de desarrollo, volcado hacia un modelo intensivo en industrias «maquiladoras», ha consistido en impulsar un segmento productivo o ensamblador perteneciente a un corporativo de una empresa transnacional en la que el incentivo es el mercado estadounidense, por una parte y, por otro, la radicación de empresas —norteamericanas primero, y japonesas, después— organizadas bajo principios de «justo a tiempo», pero pagando salarios que son una fracción de los que recibe la mano de obra estadounidense (INEGI, 2001).

Como se mostró por los datos utilizados, la RMG sustenta su estructura exportadora en actividades de transformaciones de importaciones temporales, lo que refleja un alto grado de fragilidad y limita un crecimiento endógeno a largo plazo.

En otras palabras, aquello que se gana en integración al «mercado internacional», se pierde en términos de potencial de integración y dinamismo en el propio mercado interno. Fenómeno que al parecer, sucede en las regiones periféricas, pues en lugar de expandir y consolidar su frontera productiva nacional, éstas se debilitan para darle acomodo prioritario al capital transnacional en sus espacios económicos.

VIII. El cluster de Guadalajara. La nueva geografía transnacional de la industria electrónica

El objetivo de este capítulo es analizar cómo, en la RMG, los tipos de agrupamiento industrial, empresa red, y cluster se desarrollan como un enclave de filiales de corporaciones transnacionales, las cuales desarrollan una sinergia exógena en el país y/o región receptora; es decir, que el agrupamiento industrial característico de los países centrales se inserta y se expresa en forma de modelo híbrido en los países llamados periféricos.

Ahora bien, para estudiar más de cerca la operacionalización de estas redes en la industria electrónica y entender integralmente la nueva configuración espacial, regional y territorial de la economía jalisciense,¹ el trabajo se divide en cuatro apartados:

1. Paradigma industrial.
2. Competitividad sistémica.
3. Agrupamiento industrial y clusters transnacionalizado en una economía periférica.
4. Empresas electrónicas en el «Valle del Silicio».

PARADIGMA INDUSTRIAL

Por desgracia, los estudios realizados para el análisis de la industria de cómputo y telecomunicaciones desarrollada en Guadalajara, además de escasos,

¹ Se considera que el territorio económico funciona como un eje físico de articulación de la región a través del sistema de localidades, dada la concentración de actividades económicas en el centro regional. El territorio económico, si bien es consecuencia de la actividad productiva, también es condición de su viabilidad y desempeño. De aquí que se establezcan las relaciones económicas

no abordan el tema de manera integral. Al respecto, cabe mencionar tres de estas investigaciones, que analizan los impactos que tienen las empresas transnacionales de la industria electrónica, en la economía jalisciense.

Palacios (1997) describe en forma general, el lugar que ocupa la inversión extranjera en el sector industrial, sobre todo en la rama electrónica en el estado de Jalisco. Las limitantes de las investigaciones realizadas por Palacios, se resumen en: 1) Son estudios que les faltan el orden reinterpretativo de la cuestión, pues no se analiza con detalle y amplitud las razones económicas y productivas que expliquen por qué una empresa transnacional tiene ventajas económicas de colocar su capital en un país periférico y 2) En sus descripciones sobre la economía Jalisciense, nunca aparece el discurso teórico metodológico que sustenta su interpretación.

Por su parte Wilson (1989) explica la manera cómo las empresas maquiladoras pueden ser aprovechadas por los países receptores, para promover su desarrollo interno. Sin embargo, la autora no se pregunta algo que le daría trasfondo a su análisis y que por supuesto no contesta: ¿Por qué las maquilas están poco integradas a las economías locales? ¿Cuáles son las estrategias productivas que emplean las empresas para que éstas consideren a los países receptores como instancias para cubrir una parte de su proceso productivo en el ámbito mundial?

El otro trabajo es de Dussel, P. (1999) quien sostiene que la electrónica en Jalisco, particularmente la de computación, refleja una estructura de embudo con respecto al valor agregado, ya que menos del 5% de dicho valor es de origen nacional y regional. La limitante de este trabajo es que le falta integrar un análisis macro que vincule las estrategias que emplean las transnacionales en el contexto de la dinámica mundial y cómo, paralelamente, los países emergentes, ávidos de estos capitales, diseñan una política industrial *ah hoc* para albergar empresas de punta tecnológica.

Sin lugar a dudas, las reflexiones sobre los estudios de la industria electrónica citados, han dado origen a los primeros cuestionamientos de esta investigación y han marcado señales para buscar otra perspectiva que aborde la industria electrónica en su dinámica local y global.

biunívocas entre espacio, región y territorio. Se está trascendiendo incluso hasta la noción de espacio nacional: los territorios hoy no son sólo ciudades, regiones o naciones, sino también archipiélagos difusos en la expresión de Veltz (1996), conformadas por flujos de intercambios y relaciones.

De manera más esquemática, podemos afirmar que la variedad de líneas de investigación que abordan el problema de la industria electrónica se clasifican como estudios micro y macro.

Respecto de los pequeños o microanálisis, éstos se centran en la dinámica laboral y organizativa interna de las empresas y en su propio contorno logístico productivo. Son estudios que buscan explicar la dinámica interna de la empresa (proceso productivo), y cómo, sus estrategias productivas, tienen repercusión en la forma en que se expande y emplea internamente sus recursos tecnológicos y administrativos.

Por su parte, los estudios macro centran su análisis en los efectos no sólo de una empresa electrónica y su organización productiva, sino que estudian el sector electrónico en su conjunto, analizando su dinámica externa respecto a otros sectores productivos, en términos de sus efectos en el empleo, inversión y comercio.

El contraste entre estos dos enfoques, nos permitirá relacionar lo concreto (la región o localidad) con lo abstracto, o sea, el estudio del paradigma industrial (flexibilización productiva) y los efectos locales y sectoriales, determinados en el espacio mundial.

COMPETITIVIDAD SISTÉMICA

Para que las empresas en cuestión no den la impresión de que «flotan en el vacío» se hace necesario integrar los niveles micro, macro, meso y meta. Para aclarar estos cuatro niveles, se abordaran desde el enfoque de competitividad sistémica.

En el caso específico de nuestro estudio, aplicamos el concepto de valor heurístico, a la búsqueda de respuestas, desde el enfoque de competitividad sistémica, que nos permita encontrar una explicación que abarque la dinámica de la RMG a partir del papel que desempeñan las instancias (Estadonación, Estado-local, Transnacionales y Economía Mundial), y las estrategias empleadas de estos agentes o instancias, en sus cuatro niveles (micro, macro, meso y meta).

La cuestión relativa a la hibridación teórica viene de la combinación planteada en estudios anteriores acerca de la controvertible perspectiva regional y el enfoque de competitividad sistémica que nos ha permitido encon-

trar los parámetros que definen los rasgos que modelan la configuración de la industria electrónica en la RMG (véase cuadro 1).

Para el caso de la RMG se ejemplifican en el cuadro 1 los niveles y dimensiones referidas; aun cuando poseen dinámicas propias, sus prácticas son secundadas por otras, es decir, se retroalimentan constatemente a través del tiempo. Como se muestra, las expresiones de cada nivel y las estrategias en cada ámbito de acción (economía mundial, nacional, regional y local) tienen

Cuadro 1
Matriz e imbricación de los niveles de competitividad sistémica
para el análisis de región

Dimensiones				
Niveles	Economía mundial	Nacional	Regional	Local
Meta	— Se exige al capital su despliegue internacional a través de la tríada (EE.UU., Japón y CEE).	— Patrón o estilo de desarrollo que reproduzca las condiciones de la producción estadounidense global.	— Identidad de acuerdos comerciales como el TLCAN.	— Capacidad de cooperación de actores locales (Competitividad de la economía).
Macro	— Mercado internacional de capitales.	— Condiciones macroeconómicas (sistema tributario, opciones de financiamiento).	— Política fiscal sólida. — Capacidad de inversión pública.	— Política industrial que no contravenga la política macro.
Meso	— Política de libre comercio y desregulación arancelaria.	— Política fomento y desregulación a la IED.	— Coproducción entre países (Pitex, Altex).	— Políticas de promoción (programas de inversión, incentivos y otros).
Micro	— Reestructuración industrial (flexible y encadenamientos mercantiles globales).	— Se instrumentan estrategias de TRNs en respuesta a la política industrial diseñada.	— Redes empresariales lideriadas por OEMs.	— Se crea un modelo híbrido que cumplan con las expectativas de crecimiento de las empresas TRNs (clusters industriales).

resultados retroalimentadores que no se explican por sí solos en sus distintas esferas de acción.

Ahora bien, debido a las dificultades para explicar de manera integral el concepto de región y la ausencia de conceptualización propia, trataremos de definirla a partir de los elementos que la componen y que no son más que las estrategias empleadas por cada instancia, y que incluyen la libertad de acción entre los cuatro niveles analíticos (meta, macro, meso y micro).²

Para Esser (1999), el concepto de competitividad sistémica constituye un marco de referencia para los países industrializados y en desarrollo. Existen dos elementos que diferencian este concepto de otros dirigidos a identificar los factores de la competitividad industrial. El primero consiste en distinguir los cuatro niveles analíticos (meta, macro, micro y meso) y, el segundo, en vincular aquellos elementos pertenecientes a la economía industrial, a la teoría de la innovación y a la sociología industrial, con los argumentos esgrimidos en reciente debate sobre gestión económica, desarrollado en el plano de las ciencias políticas en torno a las redes de políticas.

Si bien el concepto de «competitividad sistémica» tiene su origen en este debate de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico (OCDE),³ su enfoque va más allá del formulado por este organismo.

Como lo sostienen los autores del IAD, la OCDE y otras organizaciones similares, sólo cubren categorías económicas, soslayando casi por completo la dimensión política que interviene en la creación de competitividad. Para crear un entorno sustentador, señalan, es necesario el esfuerzo colectivo de las empresas, acompañado por la iniciativa conjunta de las asociaciones empresariales, el Estado y otros actores sociales para conducir a un desarrollo relativamente acelerado de las ventajas competitivas.

² El concepto de «competitividad sistémica», creado por el Instituto Alemán de Desarrollo (IAD) es un concepto de control polidimensional compuesto por competencia, diálogo y toma de decisiones conjuntas. Es capaz de movilizar el potencial de creatividad y conocimientos de toda la sociedad. Así, la competitividad sistémica equivaldría al de patrón organizacional de la sociedad que con el fin de alcanzar efectos sinérgicos, el mercado y la organización de la sociedad deben funcionar en armonía.

³ Esser, afirma: «Los elementos medulares del concepto de «competitividad estructural» empleado por la OCDE son: énfasis en la innovación como factor central del desarrollo económico; una organización empresarial situada más allá de las concepciones tayloristas y competente de activar potencialidades de aprendizaje e innovación en todas las áreas operativas de una empresa, y por último, redes de colaboración orientadas a la innovación y apoyada por las diversas instituciones y por un contexto institucional capaz de fomentar la innovación».

De esta manera, el concepto de «competitividad sistémica» viene a proporcionar un marco de referencia para el análisis y la configuración de los factores que determinan la competitividad de los países en desarrollo, incluyendo los menos desarrollados y que, más allá del carácter instrumental, habría que integrar su aspecto central, o sea, que lo «sistémico» radica en que sus factores determinantes no se comprenden sino a partir de la relación recíproca entre elementos y factores, localizados en cuatros niveles diferentes (Esser, 1999):

«El desarrollo industrial exitoso no se logra por medio de factores en el nivel micro de las empresas y macro de condiciones económicas, sino también es necesario aplicar medidas específicas por parte del gobierno e instituciones no gubernamentales, encaminadas a fortalecer la competitividad de las empresas (nivel meso), en donde la capacidad para articular políticas de promoción en los niveles meso y macro, depende de estructuras políticas y económicas fundamentales de constelación de actores —nivel meta—» (Esser, 1999: 18).

Estos elementos resultan importantes como estrategias de desarrollo, y son la expresión práctica de los agentes económicos (transnacionales, economía mundial, Estado-nación y Estado-local).

Insertar el enfoque de competitividad sistémica a los temas de desarrollo local y regional, tendrá su *praxis* en el carácter instrumental, siempre y cuando lo integremos en cada uno de los cuatro niveles referidos.

Siendo así, la discusión deberá centrarse en la importancia que adquiere la acción estatal como instancia para atraer parte del flujo de inversión extranjera a su localidad pues, a partir de que el proceso de globalización tiene como consecuencia una mayor presión hacia la competitividad, aumentarán las exigencias del capital transnacional sobre las localidades, es decir, en las ciudades y regiones en donde se instalan.

La compleja interacción de los cuatro niveles tienden a extenderse en el ámbito mundial, pero con rasgos muy específicos, que consolidan procesos de producción regionalizados, como en el caso de México, con operaciones de ensamble o de manufactura con creciente número de filiales o subsidiarias de las empresas más globalizadas que edifican sus propias redes de acuerdo con los requerimientos y exigencias de los corporativos transnacionales.

AGRUPAMIENTO INDUSTRIAL Y CLUSTERS TRANSNACIONALIZADO

Como el objetivo es analizar cómo se operacionaliza el concepto de agrupamiento industrial en la dinámica de la industria electrónica en una economía periférica, como es el caso de la RMG, intentaremos explicar este fenómeno.

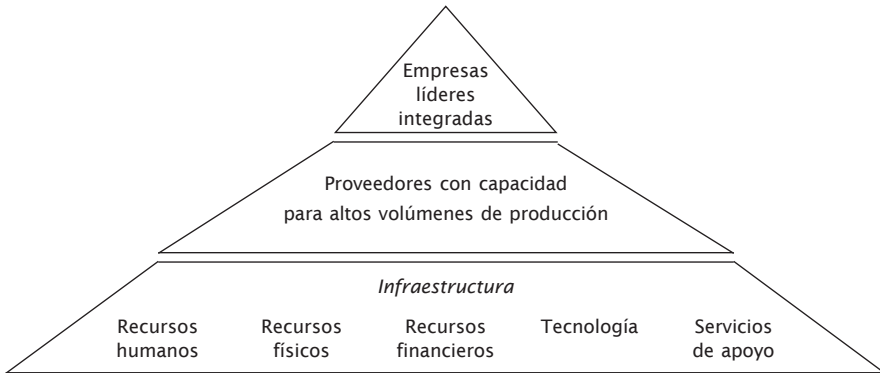
Evidentemente, el concepto de agrupamiento industrial que se analiza aquí y la aplicabilidad que tiene en una economía periférica, está muy distante del que hace referencia Porter (1998), cuando enumera algunos ejemplos de agrupaciones regionales en distintos países centrales. En la práctica, el mapa económico mundial está dominado por masas críticas o «clusters» de empresas exitosas a nivel regional o urbano, con elevados grados de exportación, complementariedad e interacción. Puede tratarse de las grandes textiles de Carolina del Norte. EE.UU., las automotrices del sur de Bavaria, Alemania o en el caso de empresas medianas vitivinícolas y electrónicas de California, EE.UU. etc. (Campos, 1999).

La diferencia entre un agrupamiento en un país central o en uno periférico, consiste en que mientras en los países centrales, éstos se gestan por factores de origen interno surgidos espontáneamente, y son protagonizados por empresas domésticas nacidas con capitales eminentemente de la región, en donde la sinergia que se provoca es endógena al propio desarrollo y configuración económica de la localidad, los que se instalan en los países periféricos, son de filiales y subsidiarias de firmas multinacionales que crearon un clima atractivo para el subsecuente establecimiento de otras empresas transnacionales.

Y si abordamos este tema en concreto, es porque también en una economía periférica se da el agrupamiento industrial, sólo que aquí se desenvuelven en forma fragmentada y dislocada, es decir que, al darse una sinergia exógena en el modelo, cada empresa transnacional registradora de una marca original (IBM, HP, etc.) o de las propias empresas subcontratistas (Solectron, Flextronics, Jabil Circuit, etc.), se agrupan en torno del interés de subcontratar y desarrollar sus proveedores para sus propias cadenas productivas.

Como se muestra en la figura 1, la característica de estos agrupamientos es que existe una empresa líder o núcleo que alienta la política de subcontratación, dependiendo de sus necesidades y exigencias en cuanto al plan de sus propias estrategias, tanto productivas y administrativas de la misma planta filial o de su corporativo central.

Figura 1
Agrupamiento a través de una empresa líder



Fuente: Elaboración a partir de Seproe, 1999.

Es cierto que el bautizar a la industria electrónica que se desarrolla en Guadalajara, como un «Valle del Silicio», es un símil pretencioso del que se da en el estado de California, Estados Unidos o el de las inmediaciones de Boston, Massachussets, cerca de la ruta 128.⁴

Sin embargo, hay que reconocer que este «Valle del Silicio» jalisciense tiene su propia adaptación, al cumplir con los parámetros fijados por la industria mundial. Como acertadamente lo señala Cohen (1998: 70):

«En una época en que la informática permite que la producción combine procesos de fabricación mucho más descentralizados, la admisión de partes se

⁴ El Silicon Valley se considera como un ejemplo paradigmático de los procesos de reestructuración territorial de la industria y que está asociado al surgimiento de las llamadas tecnópolis y de los nuevos distritos industriales. La base para el desarrollo de estos nuevos complejos, aglutinadores de una gran cantidad de empresas, se sustenta en la generación de sinergias que determinan la estructuración de distintas redes de individuos, organizaciones e instituciones y un medio innovador que permite impulsar estrategias de organización y cooperación entre los diferentes participantes (por ejemplo Estado-Universidad-Empresas privadas). En Estados Unidos 44 empresas de las reportadas por la revista Fortune en su lista de las 500 corporaciones más grandes del planeta, tienen su base en California, y éstas 17 tienen sus oficinas centrales en Silicon Valley. En este centro industrial de alta tecnología, ubicado en la bahía de San Francisco, radican cinco de los ocho productores estadounidenses de semiconductores y diez de las treinta principales compañías de información. Cerca de 1 500 de los 2 500 negocios de la electrónica más grandes del país también se localizan ahí; participan firmas reconocidas como IBM, Apple, Hewlett-Packard, Sun Microsystems, Intel, entre otras.

vuelve mucho más flexible que en la época de la producción de masas. Ahora es posible llamar a una multitud de subcontratistas para llevar la contabilidad y para el diseño de los productos (...) Se implementa irremediamente un proceso de segmentación de los mercados, de los productos y de las personas. Cada unidad de producción se vuelve un subconjunto homogéneo de un proceso mucho más amplio».

Rescatamos de esta cita lo referente a las unidades de producción esparcidas en el espacio mundial y que corresponden, concretamente, al caso de la IBM-Guadalajara y Hewlett-Packard, que representan un subconjunto homogéneo de un proceso más amplio; al estar interrelacionadas organizativamente con sus corporativos en el ámbito mundial, les permite mantenerse en los más altos niveles de competitividad internacional y responder a las exigencias de las técnicas modernas: como Justo a Tiempo (JIT), Respuesta Rápida (QR), Respuesta Eficiente al Cliente (ECR) e Inventarios Manejados por el Proveedor (VMI).

El conjunto de todas estas técnicas y su combinación permite a las empresas transnacionales cumplir con el ideal de entregar el producto apropiado, en el lugar correcto, en el tiempo preciso y al menor costo, aun en la más compleja cadena de suministros.

Ahora bien, que efecto ha tenido la globalización en la consolidación de los llamados agrupamientos industriales. La caracterización que hace Scott (1998) sobre el particular se expresa como sigue:

«En la aparición de densos y localizados agrupamientos de actividad productiva en diferentes lugares del paisaje (...) Estos agrupamientos se constituyen como *economías regionales intensivas en transacciones* que, a su vez, están inmersas en estructuras de interdependencia que se extienden por todo el mundo. Como tales, también representan importantes cimientos para buena parte del comercio internacional contemporáneo... Tales agrupamientos se pueden examinar en tres estratagemas analíticas principales que implica el estudio de: a) La formación sincrónica de economías externas en sistemas de producción intensivos, *en transacciones*, así como la tendencia asociada a la aglomeración; b) La dinámica de desarrollo dependiente de una senda trazada dentro de los complejos sistemas económicos localizados, y c) La reestructuración periódica de estas relaciones, y su manifestación regional diferencial (incluyendo las cultu-

ras y los hábitos que ayudan a mantenerlos) en contextos histórico geográficos variables» (Scott, 1998: 95).

Estas transacciones o redes de intercambio en el mundo, manifiestas a través de agrupamientos industriales, son proclives por su estructura y organización productiva a funcionar por medio de un centro ordenador (transnacionales) que impone su estrategia a todas las empresas subordinadas. La casa-matriz señala límites a las iniciativas de sus filiales y logra hacer compatibles con su propia estrategia, las de las firmas que se le asocian en participación. Como lo explica Perroux (1982) la empresa transnacional desarrolla sus actividades a través de redes, cuyo funcionamiento consisten en:

«Cuando el espacio económico inicial de su actividad no le procura la ganancia objetiva de su estrategia, la gran empresa puede desplazar sus fuentes de aprovisionamiento (inputs) y las ventas (outputs); en uno y otro caso ella cambia de mercados o a veces los crea. Eso puede pasar en la misma nación o extenderse luego a otras. Entonces no sólo son transnacionales, sino que además están asociadas en ciertas simbiosis con el Estado nacional emisor y en una simbiosis con los Estados nacionales receptores» (Perroux, 1982: 25).

Extendiendo el concepto de redes, y siendo más meticuloso en su tratamiento, Castells (1997) señala que éstas se organizan en las posiciones de los actores, ya que se forman en sociedades desiguales, segmentos de la sociedad, grupos sociales e individuales.

Por su parte Veltz lo explica de la siguiente manera:

«La gran empresa y más concretamente la de la gran empresa «solar» reúne en torno a ella a una nebulosa de proveedores, de subcontratistas y de empresas colaboradoras, según el modelo de la cuasi-integración vertical» (Veltz, 1994: 172).

Esta cita es ilustrativa porque refleja con exactitud cómo está operando el agrupamiento industrial en una región periférica, cómo es el caso de la industria electrónica en la RMG, donde dicho sector que se agrupa para subcontratar, es decir, que la estructura de subcontratación es una red de relaciones en la que la empresa (contratista) solicita a otra empresa (subcontratista)

que realice, bajo determinadas especificaciones, la transformación, fabricación, acabado adicional de materias o piezas, ensambles o subensambles para su integración a un producto final que será utilizado o comercializado por el contratista.

Hasta aquí se ha ofrecido un pequeño esbozo de la problemática general en torno a la complejidad de las realidades industriales y cómo se potencializan en la construcción de los llamados agrupamientos industriales. Sin embargo, hay que seguir explorando y redondeando los conceptos, pero trabajándolos en otras perspectivas teóricas. Una de éstas, es la expuesta por Castells (1998), quien aborda con destreza el significado de empresa red en la economía informacional y el proceso de globalización.

Como se muestra en la figura 1, Castells (1998: 191) ilustra el triángulo de la siguiente forma:

«Las grandes empresas son el vértice de la pirámide de una suficiente red de acuerdos de subcontratación, sus modelos de alianza y competencia implican también a sus subcontratistas. Prácticas como la obtención de suministros de firmas subcontratadas o prohibir el acceso a una red, son armas competitivas que suelen utilizar las empresas. De forma recíproca, los subcontratistas emplean cualquier margen de libertad de que dispongan para diversificar su clientela y proteger sus apuestas, mientras absorben tecnología e información para su propio uso. Por ello es tan importante la propiedad de la información y las patentes de la tecnología en la nueva economía global».

Castells comenta más adelante que en una economía como la descrita, la gran empresa no es independiente y autosuficiente y nunca lo será. En el caso de la IBM, Philips y otras, sus operaciones actuales se realizan con otras firmas: no sólo con las cientos o miles de empresas subcontratistas y auxiliares, sino con las decenas de socios relativamente iguales con las que colaboran y compiten al mismo tiempo en este nuevo y extraño mundo económico donde los amigos y enemigos son los mismos.

Debido a la importancia que tiene Castells en lo que se considera un asidero para enfocar el concepto de región, vale la pena extenderse en utilizar la riqueza de su instrumental analítico y reflexionar sobre sus principales aportaciones teóricas.

Tomando el concepto de Robert Reich⁵ sobre «trama global», los sectores económicos dominantes en la gestión de producción incorporan componentes producidos en emplazamientos diferentes, por empresas y ensambladoras distintas, para propósitos y mercados específicos en una nueva forma de producción y comercialización: una producción de elevado volumen, flexible y personalizada. La «trama» consiste en que la estructura industrial se extiende territorialmente por todo el mundo y su geometría cambia continuamente, en su conjunto, para cada unidad individual.

En esta estructura, la estrategia consiste en situar una empresa (o un proyecto industrial determinado) de la «trama», de modo que se obtenga una ventaja comparativa en cuanto a su posición relativa. Es decir, para ser capaz de ensamblar partes producidas por fuentes muy distantes, es indispensable, por un lado, que el proceso de fabricación posea una calidad de precisión basada en la microelectrónica para que las partes sean compatibles al menor detalle de especificación y, por otra, el proceso debe ser tan flexible que permita a la fábrica programar la producción de acuerdo con el volumen y las características personalizadas requeridas en cada pedido.

La «trama», entonces, consiste en un nuevo sistema de producción basado en una combinación de alianzas estratégicas y proyectos de cooperación específicos entre grandes empresas, unidades descentralizadas de cada una de ellas, y redes de pequeñas y medianas empresas que se conectan entre sí o con empresas mayores o redes de empresas. La cuestión es que al operar los agentes en una red global, éstos trascienden las fronteras nacionales, por lo que la unidad económica que cuenta es la global, porque es en esta escala donde tiene lugar la producción estratégica y las actividades comerciales, así como la acumulación de capital, la generación de conocimiento y la gestión de información.

«Por lo que la regionalización interna es un atributo sistémico de la economía informacional global. Ello es debido a que los Estados son la expresión de las sociedades, no de las economías. Lo que resulta crucial en la sociedad informacional es la interacción compleja entre instituciones políticas con bases históricas, y los *agentes económicos* cada vez más globalizados» (Castells, M., 1998: 126).

⁵ Cit. por Castells, 1998: 123.

Si visualizamos a estos agentes económicos, que no son más que las grandes empresas de alcance global, entrelazadas por redes internacionales de firmas, y subunidades de firmas, como la forma de organización básica de la economía informacional/global, se tendría que explicar cómo opera dicha transformación en la economía global, hasta constituirse en redes de empresas.

De acuerdo con Ken'ichi Imai,⁶ quien ha ido más lejos en proponer y documentar el concepto de redes de empresas, el proceso de internacionalización de la actividad empresarial ha seguido tres estrategias diferentes:

«La primera y más tradicional, alude a una estrategia de mercado multinacional, para que las empresas inviertan fuera de su plataforma nacional. La segunda apunta al mercado global y organiza diferentes funciones empresariales en distintos emplazamientos que se integran dentro de una estrategia global articulada. La tercera, característica del estadio económico y tecnológico más avanzado, se basa en redes transnacionales. Al utilizarla, las empresas se relacionan con diversos mercados nacionales, por una parte; mientras que por otra, existe un intercambio de información entre estos diversos mercados. En lugar de controlarlos desde el exterior, las compañías tratan de integrar sus cuotas de mercados y su información sobre éstos, cruzando las fronteras» (Castells, 1998: 193).

De este modo, la unidad operativa actual es el proyecto empresarial representado por una red, y no las empresas concretas o grupos de empresas. Los proyectos empresariales se aplican en campos de actividad que pueden ser cadenas de productos, tareas de organización o ámbitos territoriales. La información circula por las redes: entre empresas, dentro de las empresas, personales e informáticas.

En el caso de los países periféricos, el modelo que predomina es el de formación de redes de subcontratación o de franquicia que gira en torno a grandes empresas; en cambio en países centrales, como Japón, que es el caso más ilustrativo, el fenómeno es diferente pues el modelo de redes multidireccionales es aplicado por pequeñas y medianas empresas.

Así, tenemos que en el nuevo paradigma organizativo existen redes

⁶ Cit. por Castells, 1998.

empresariales bajo diferentes formas, en diferentes contextos y de expresiones culturales distintas. Las redes basadas en la familia de las sociedades chinas y el norte de Italia; las empresariales que surgen de los complejos de los medios de innovación, como Silicon Valley; las comunales jerárquicas del tipo Keiretsu (redes verticales) japonés; las redes organizativas de integración vertical obligadas adaptarse a las realidades del tiempo y las redes transfronterizas resultantes de las alianzas estratégicas entre firmas.

Ahora bien, en lo que respecta a la Región Metropolitana de Guadalajara, el concepto de aplicabilidad al sistema productivo o de agrupamiento industrial da paso a un modelo híbrido que nos permitirá definir una realidad formada y adaptada a las condiciones específicas de cada contexto.

Bajo esta perspectiva, la hibridación quedaría explicada de la siguiente manera: las estructuras de control en el mundo de los negocios se desarrollan con diferentes pautas y patrones, es decir, cualquier agrupamiento industrial dependerá de las particularidades de la estructura industrial de la región así como de su propia organización social e, incluso de una multitud de fuerzas extraeconómicas que determinan su dinámica y forma de operar.

Respecto del agrupamiento industrial o cómo se despliega la empresa red en la RMG, cabe insistir que este proceso es producto de una desintegración territorial de los procesos de trabajo, en los cuales las distintas fracciones del capital mundial aprovechan diferencialmente las ventajas comparativas y competitivas de los espacios económicos existentes.

Por lo que toca a la aplicación de cluster, Porter señala que tanto el sector privado como el gobierno deberían trabajar conjuntamente para terminar de construir los clusters ya existentes, puesto que los negocios que abarcan un exitoso avance tecnológico no trabajan en un vacío, sino dentro de un medio donde ya hay una base de actividades relacionadas en su giro.

Pero si nos ajustamos a la definición de (Porter, 1998), acerca de lo que es un cluster, se verá que la industria electrónica encaja muy bien con el concepto empleado:

«Los clusters son concentraciones geográficas de compañías e instituciones interconectadas dentro de un campo particular. Estos abarcan una serie de industrias unidas y de otras entidades importantes para la competencia. Por ejemplo, éstos incluyen proveedores de insumos especializados, tales como los componentes, la maquinaria y los servicios, y los proveedores de la infraestruc-

tura especializada. Con frecuencia, los clusters se extienden fluyendo hacia los canales y a los clientes y, lateralmente a las manufacturas de productos complementarios, y a las compañías industriales relacionadas con los insumos comunes, de tecnologías y destrezas. Por último, muchos de los clusters incluyen al gobierno y otras instituciones: universidades, agencias de establecimiento de estándares, capacitación vocacional y asociaciones de mercado que proveen capacitación especializada, educación, investigación y soporte técnico» (Porter, 1998: 78).

La aplicabilidad del cluster es similar al concepto de unidad transnacional que emplea Perroux (1982): consiste en Unidades, no compañías, sociedades o firmas. Se trata pues de unidades privadas, simples o complejas, macrounidades o grupos, eventualmente en relaciones duraderas con unidades públicas y beneficiándose en todos los casos con la infraestructura y las organizaciones colectivas.

El principal rasgo estructural del cluster en la RMG, es que está conformado por empresas globales e internacionalmente competitivas, que realizan parte de sus actividades de la cadena de valor fuera del país receptor, capitalizando así sus beneficios que derivan del hecho de disponer de una red internacional.

En el caso de los países periféricos o semiperiferias, el modelo que predomina es el de formación de redes de subcontratación o de franquicia, que gira en torno a grandes empresas; en cambio en países centrales, como Japón, que es el caso más ilustrativo, el fenómeno es diferente, pues el modelo de redes multidireccionales es aplicado por pequeñas y medianas empresas.

Así, tenemos que en el nuevo paradigma organizativo existen redes empresariales bajo diferentes formas, en diferentes contextos y de expresiones culturales distintas. Las redes basadas en la familia de las sociedades chinas y el norte de Italia; las empresariales que surgen de los complejos de los medios de innovación, como Silicon Valley; las comunales jerárquicas del tipo Keiretsu (redes verticales) japonés; las redes organizativas de integración vertical obligadas adaptarse a las realidades del tiempo; y las redes transfronterizas resultantes de las alianzas estratégicas entre firmas.

Ahora bien, en lo que respecta a la Región Metropolitana de Guadalajara, el concepto de aplicabilidad al sistema productivo o de agrupamiento industrial, da paso a un modelo híbrido que nos permitirá definir una reali-

dad formada y adaptada a las condiciones específicas de cada contexto.

EMPRESAS ELECTRÓNICAS EN EL «VALLE DEL SILICIO»

El modelo de desarrollo de la industria electrónica en Guadalajara, similar al de otros sectores, como el automotriz, son dominados por firmas transnacionales estadounidenses, fundamentalmente, con fuertes enlaces hacia atrás y hacia delante, y con limitado desarrollo de subcontratación de redes en el país receptor (Piore y Ruiz, 1998).

En su composición, este sector de la industria electrónica no sólo ha registrado un nivel rápido en estos últimos años, sino que también se ha reestructurado industrialmente. Fenómeno que ha permitido que actualmente se manufacturen Pc's, notebooks, software, discos compactos fotográficos, impresoras láser, teléfonos celulares, discos flexibles, tarjetas de circuitos impresos, harneses, máquinas contestadoras de teléfono, filmes fotográficos, componentes y ensamblajes electrónicos.

Respecto a finales de los ochenta y en los últimos años de los noventa, la nueva configuración productiva de la industria electrónica cuenta con mayor sofisticación y diseño de productos, sobre todo porque se han extendido en el ámbito mundial, criterios que eficientizan el proceso productivo: como el justo a tiempo, que modifica los estándares organizativos, laborales y de especialización flexible en el trabajo y en la propia naturaleza productiva de las empresas, y que da como resultado final, ofrecer productos de mayor valor agregado de los que se hacían en la década de los ochenta.

Y es que, comparativamente con el de 1989, el nivel de tecnología empleada por las empresas localizadas en la RMG ha crecido; sin embargo, habría que preguntarnos si este ritmo de crecimiento también lo encontramos en el valor agregado en los productos que fabrican las empresas extranjeras, sobre todo porque los insumos que se emplean para estos productos, cada vez más sofisticados, tienen un contenido mínimo o casi nulo de la economía regional o nacional.

Desde el establecimiento de los primeros fabricantes de equipos originales (OEM's) en el «valle del silicio mexicano»: IBM, HP, Motorola (ahora ON Semiconductors), se han venido desarrollado empresas apoyando el desarrollo y productividad del sector, CEM's Contract Electronic Manufacturer y SS Specialized Supplier. Actualmente existen en este lugar, 150 empresas especializadas en diferentes áreas y son proveedores de productos directos, indi-

rectos y servicios a la industria de la electrónica.

La cuestión es que después de casi treinta años de consolidada la industria electrónica en la RMG, la totalidad son de capital transnacional, instrumentando alianzas en razón de un territorio funcional y siguiendo los criterios de expansión de la red global en la economía mundial. Tal es el caso del «valle del silicio mexicano», que crea una sinergia interna para cumplir con los parámetros fijados por la industria mundial, formando áreas productivas especializadas o monosectoriales, orientadas exclusivamente a la exportación; sin embargo con débiles vínculos productivos y escaso aprendizaje tecnológico para beneficio de la región receptora.

Ahora bien, si las empresas del sector electrónico entablan débiles lazos de complementariedad con la economía local y, su principal función consiste en importar insumos, efectuar cierto proceso intensivo de mano de obra y reexportar la producción, se da por sentado que los efectos indirectos son limitados. Hecho que se confirma a través del cálculo entre la proporción del total de insumos importados y nacionales consumidos de cada una de las empresas que integran la industria. Se han hecho cálculos y se estima que casi el 97% de los insumos consumidos son importados, y tan sólo el 3% son nacionales (Merchand, M., 2002).

No es lo mismo el Valle del Silicio en California, Estados Unidos, que el jalisciense; pues en este último, la organización industrial establecida es una barrera de entrada importante para nuevos proveedores potenciales. Las empresas de marca establecidas, han integrado su propia red de proveedores extranjeros con procesos, partes y componentes importados, por lo que los costos para proveedores potenciales locales y nacionales, son extremadamente altos.

CONCLUSIONES

El principal aporte de este capítulo ha consistido en abarcar el objeto de estudio bajo la perspectiva sistémica tratando de entreverar las diversas escalas de interacción de los fenómenos que se conjugan para dar un tipo muy peculiar de industria local. Asimismo, ese enfoque sistémico permite entender las lógicas de las interacciones desde la que ocurren al nivel del financiamiento y sus regulaciones hacia abajo, a partir del FMI y el Banco Mundial,

hasta las que tienen lugar a partir de una cuantas empresas gigantes que imponen procesos y demandas con criterios que tienen poco que ver con las dinámicas locales y regionales.

Se ha estudiado cómo el sector electrónico, a diferencia de otros, requiere implementar relaciones intra e intrafirma que representan al fin de cuentas, complejas operaciones de intercambio accionario y apalancamiento que sirven para completar grandes estrategias empresariales que tienden a incrementar el poder económico de los grandes conglomerados internacionales.

Las fusiones o coinversiones son mecanismos mediante los cuales es posible la unión de dos o más empresas independientes para formar una sola compañía; en este caso, ambas o el grupo de empresas desean fusionarse en términos y condiciones más favorables, con el objetivo de incrementar su presencia en el mercado, su dominio sobre el mismo y a un menor costo de operación.

Estas estrategias representan una defensa o lo que, en términos de teoría económica neoclásica se llama barreras de entrada, que impiden que otros competidores puedan entrar no sólo al mercado general de un producto sino, sobre todo, tener la posibilidad mínima de competir con éxito en un nicho de mercado especializado.

Por otra parte, resulta que para que la industria electrónica tenga un desarrollo industrial exitoso, éste no se logra solamente por medio de factores en el nivel micro de las empresas y en el nivel macro —de las condiciones macroeconómicas en general—, sino que es necesario, además, la existencia de medidas especiales por parte del gobierno y de instituciones no gubernamentales Canietti (2000), encaminadas al fortalecimiento de la competitividad de las empresas (nivel meso), en donde la capacidad de articular políticas de promoción en los niveles meso y macro, dependen de estructuras políticas y económicas fundamentales, y de una constelación de actores nivel meta (identidad regional, capacidad estratégica de los empresarios).

El modelo que predomina en la RMG no es sólo el de formación de redes de subcontratación o de franquicia que giran en torno a grandes empresas, sino que se podría hablar también de una región virtual de identidad corporativa internacional, en donde las alianzas entre empresas se instrumentan en razón de un territorio funcional y coyuntural a la red global.

Es decir, la región no sólo es un espacio puramente económico de interrelaciones transnacionales (insumo-producto), sino que se articula con una

lógica común de tecnologías de comunicación y, sobre todo, de emplazamientos programables y flexibles de acuerdo con los requerimientos de las empresas globalizadas estadounidenses.

La industria electrónica en Guadalajara ha desarrollado lo que se conoce como los encadenamientos mercantiles globales, que presentan a las empresas como un punto de un conjunto de encadenamientos hacia atrás (hasta los insumos básicos de producción) y hacia delante (hasta la distribución del producto al consumidor); estos encadenamientos globales mercantiles normalmente son dirigidos por un «líder» que varía su ubicación, dependiendo de un encadenamiento a otro. Estas empresas líderes (Om's) asumen su responsabilidad por el diseño y desarrollo del producto por la división del proceso de producción en las etapas que la componen y por la asignación de esas etapas a varias empresas y ubicaciones geográficas alrededor del mundo.

Conclusiones generales

Se ha analizado que existe una relación estrecha entre las teorías, tanto de las llamadas funcionales como de las territoriales, que determinan la forma y sentido en que una política regional concibe a una región. Los cambios que han experimentado las políticas regionales pueden ser estudiados por el corte histórico y por la influencia ideológica que sustenta su quehacer de política pública en el ámbito espacial.

La cuestión radica en saber qué significado tiene la región a partir de las premisas y supuestos que acotan y limitan la política regional y cómo el concepto de región es un instrumento de análisis económico, social y político; de ahí, la importancia que adquiere el tipo de región que se proponga y las propuestas para definir lo que debe ser una región a partir del propio interés que se tenga del objeto de estudio.

La visión instrumental para utilizar la región, como una unidad de análisis, tendrá el objetivo de diseñar una política pública con carácter espacial que promueva la reactivación económica intra con su interior e inter a su exterior con otras regiones. La política económica y los ámbitos de política (industrial, agroindustrial), que concretizan a la política macro, ha concebido a las regiones (nacional y local) en México como espacios idóneos para fortalecer procesos acumulativos que se operacionalizan en agrupamientos industriales que cumplen con las expectativas del capital transnacional.

Por supuesto, que estas empresas transnacionales no actúan solas; se instrumenta una macroeconomía emergente de apertura y desregulación que promueven la localización de dichas empresas. Estas regiones, que viabilizan dichos agrupamientos empresariales, tienen poco impacto territorial en el ámbito nacional, pero son excelentes espacios que viabilizan el entorno económico mundial de acuerdo con las exigencias de un mercado liderado por unas cuantas transnacionales.

Bibliografía

- Acebedo, R. (1999). «La agroindustria del limón en Valle de Tecomán, México: una perspectiva antropológica». Tes. Universidad Iberoamericana.
- Aguilar, A. (2002). «Las mega-ciudades y las periferias expandidas». Santiago de Chile: *Eure*, vol. 28, núm. 85.
- Alba, F. (1999). «La cuestión regional y la integración internacional de México: una introducción». *Estudios Sociológicos*. Colegio de México, vol. XVII, núm 51, septiembre.
- AMIA (2001). Asociación Mexicana de la Industria del Automóvil.
- Amin, A. & Thrift, N. (1994). «Living in the global». Amin, A. & Thrift, N. (eds.), *Globalization, institutions, and regional development in Europe*. Oxford: Oxford University Press.
- Amin, A. y Robins, K. (1994). «El retorno de las economías regionales. Geografía mítica de la acumulación flexible». En G. Benko y Lipietz, A. (coords.), *Las regiones que ganan*. Valencia, España: Alfons el Magnánim.
- (1990). *Distritos industriales y desarrollo regional: límites y posibilidades*. Ginebra, Suiza: OIT- Instituto Internacional de Estudios Laborables.
- AMIP (2001). Asociación Mexicana de Parques Industriales.
- Andersen, A. (1999). *Diccionario de economía y negocios*. Madrid, España: Espasa Galpe.
- Andrés, M. et al. (coords.) (2003). *Ciencia regional: Aportes de las teorías de la complejidad y el caos*. Instituto Tecnológico de Oaxaca.
- ANIERM (1999). Asociación Nacional de Importaciones y Exportaciones de la República Mexicana.
- Arroyo, G. y Rama, R. (1978). *Agricultura y agroindustria en América Latina*. México: FCE.

- Arroyo, Pablo (2002). «El TLCAN en México: Promesas, mitos y realidades». http://www.deslinde.org.co/DsI34/Alberto_Arroyo.htm. Red Mexicana de Acción Frente al Libre Comercio (RMALC).
- Asuad, Normand (2001). *Economía regional y urbana: introducción a las teorías, técnicas y metodologías básicas*. México: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla y Colegio de Puebla.
- Audretsch, David y Feldman, Maryann (1996). «R&D Spillovers and the Geography of Innovation and Production». *The American Economic Review*, Jun 86, 3 AB/INFORM Global, p. 630.
- Avila, H. (1988). *Lecturas de análisis regional en México y América Latina*. Universidad Autónoma de Chapingo.
- Aydalot, P. (1985). *Economie régionales et urbaine*. París, Francia: Económica.
- Aydalot, P. & Keeble, D. (1988). *High technology industry and innovative environment. The European experience*. London: Routledge.
- Bagnasco, A. (2000). «Nacimiento y transformación de los distritos industriales, un examen de la investigación en Italia con observaciones de método para la teoría del desarrollo». En Carmagnani, Marcello y Gustavo Gordillo de Anda (coords.), *Desarrollo social y cambios productivos en el mundo rural europeo contemporáneo*. México: El Colegio de México y FCE.
- Banco de México (2003). Informe de coyuntura.
- (1999). *Datos de comercio exterior*. México: Banco de México e INEGI.
- Barkin, D. y Timothy, K. (1970). *Desarrollo económico regional. Enfoque por cuencas hidrológicas en México*. Siglo XXI.
- Bassols, B. (1990). «Las dimensiones regionales del México contemporáneo». En Martínez y Assad (coords.), *Balance y perspectivas de los estudios regionales en México*. UNAM y Miguel Ángel Porrúa.
- Becattini, Giacomo (1994). El distrito marshalliano: una noción socioeconómica. En Benko, George y Lipietz, Alain (coords.), *Las regiones que ganan: los nuevos paradigmas de la geografía económica*. Valencia, España: Alfons el Magnanin, Universidad de Valencia.
- (1979). «Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull' unita di indagine dell' economia industriale». *Revista di Economia e Politica Industriale*, vol. 5, núm. 1.
- Bekerman, M. y Sirlin, P. (1998). Política industrial y estabilización, apertura e integración económica. *Comercio Exterior*, vol. 48, núm. 7.

- Bell, D. (1976). *El advenimiento de la sociedad post-industrial*. Alianza Editorial.
- Belmar, A. (1993). Institucionalidad, estrategia, planificación y desarrollo Regional en el marco del Programa de apoyo al Desarrollo Regional. Documento interno, Secretaría Regional de Planificación y Coordinación (SERPLAC), Región de los Lagos, Puerto Montt.
- Benko, George (1994). «El impacto de los tecnopolos en el desarrollo regional. Una revisión crítica». Santiago de Chile: Revista *Eure*, vol. 2.
- Benko, George y Lipietz, Alain (1994). El nuevo debate regional. En Benko, George y Lipietz, Alain (coords.), *Las regiones que ganan: los nuevos paradigmas de la geografía económica*. Valencia, España: Alfons el Magnanin, Universidad de Valencia.
- Bielschowsky, R. (1998). Cincuenta años del Pensamiento de la CEPAL: Una reseña. Santiago de Chile: Cincuenta años de Pensamiento de la CEPAL. Textos Seleccionados del FCE.
- Boisier, Sergio (1998). «Pos-scriptum sobre desarrollo regional: modelos reales o mentales». Santiago de Chile: *Eure*, vol. 24, núm. 72.
- (1993). *Las transformaciones en el pensamiento regionalista latinoamericano*. ILPES/CEPAL.
- (s/f). «Palimpsesto de las regiones como espacios socialmente contruidos». Santiago de Chile: Revista *Latinoamericana de Estudios Urbanos-regionales*.
- *et al.* (1981). *Experiencias de Planificación Regional en América Latina: una teoría en busca de una práctica*. Santiago de Chile: CEPAL-ILPES-SIP.
- Bonnefoy, J. (2006). La matriz de marco lógico; indicadores. Seminario-taller «Matriz de marco lógico de programas públicos». ILPES y Sedesol.
- Borello y Yoguel (2002). Entramados productivos locales. Módulo 11 del curso de Posgrado: <http://www.urbaned.ungs.edu.ar/textos/taller-escritos.doc>.
- (2001). Desarrollo local en áreas metropolitanas. Curso de Posgrado. <http://urbared.ungs.edu.ar/textos/taller-escritos.doc>.
- Borja, Jordi y Castells, Manuel (2000). *Local y global: la gestión de las ciudades en la era de la información*. España: Taurus.
- Braudel, F. (1968). «La larga duración». En *Historia y Ciencias Sociales*. Madrid, España: Alianza.
- Brito, B. (1999). «Las regiones como impulsoras del crecimiento económico. El caso del estado de Jalisco». En Clemente Ruiz Durán y Enrique Dussel

- Peters (coords.), *Dinámica regional y competitividad industrial*. México: Universidad Autónoma de México, Fundación Friedrich Ebert.
- Bryan, Roberts (1980). «Estado y región en América Latina». En *Relaciones*. El Colegio de Michoacán, vol. 1, núm. 4.
- Buigues, P. y Sapir, R. (1993). *Community industrial policies*. Comisión de los Estados Miembros de la Comunidad Económica Europea. Doc.ii/80/93- Bruselas.
- Buitellar, R. y Padilla, R. (1999). «Industria maquiladora y cambio técnico». *Revista de la Cepal*, 67.
- Bustelo, P. (1994). *Economía del desarrollo. Un análisis histórico*. Madrid, España: Universidad Complutense de Madrid.
- Buzai, G. (1999). *Geografía global. El paradigma geotecnológico y el espacio interdisciplinario en la interpretación del mundo del siglo XXI*. Editorial Buenos Aires.
- CADELEC (2000). *Informe de actividades*. <http://www-guadalajara.ibm.net.mx/cadelec/index.htm>.
- (2000). *New Letter*. Vol. II, núm. 7, julio-agosto.
- Campos, Mauricio (1999). «Introducción». En Bianchi, P. y Miller, L. (comps.), *Innovación y territorio: Políticas para las pequeñas y medianas empresas*. México: Jus.
- CANIETI (2000). Cámara de la Industria Electrónica. Directorio de empresas, VI Congreso de la manufactura en Puerto Vallarta, Jalisco.
- Capdevielle, C.; Molina, V. y Rosado, B. (1999). «Especialización productiva y comercio internacional en la industria manufacturera». En Flores, J. y Novelo, F. (coords.), *Globalización, estado y actores sociales*. Universidad Autónoma Metropolitana-X.
- Caravaca, Inmaculada (1998). «Los nuevos espacios ganadores y emergentes». Santiago de Chile: *Eure*, vol. 24.
- Caravaca, Inmaculada y Méndez, Ricardo (2003). «Trayectorias industriales metropolitanas: nuevos procesos, nuevos contrastes». Santiago de Chile: *Eure*, vol. 29, núm. 87.
- (1996). *Organización industrial y territorio*. Madrid, España: Síntesis.
- Cárdenas, J. (2001). *Informes de gobierno. 1995-2001*. www.jalisco.gob.mx
- Carrillo, J. y Contreras, O. (2003). «México en Norteamérica: Reorganización industrial e integración regional». En Contreras y Carrillo (coords.), *Hecho en Norteamérica: Cinco estudios sobre la integración industrial de México en América del Norte*. Ediciones cal y arena y El Colegio de Sonora.

- Carrillo, J. y Hinojosa, R. (2003). «Cableado a Norteamérica: La industria de los arneses automotrices». En Contreras y Carrillo (coords.), *Hecho en Norteamérica: Cinco estudios sobre la integración industrial de México en América del Norte*. Ediciones cal y arena y El Colegio de Sonora.
- Carrillo, J.; Mortimore, M. y Estrada, A. (1998). «El impacto de las empresas transnacionales en la reestructuración industrial de México. El caso de las industrias de partes para vehículos y televisores». Santiago de Chile: Serie: Desarrollo productivo, núm. 50 de la red de inversiones y estrategias empresariales de la Cepal.
- Casar, J. (1990). Una nota sobre política industrial. En Casar, J.; Márquez Padilla; Marván, S.; Rodríguez G. y Ros (coords.), *La organización industrial en México*. Siglo XXI.
- Castaingts, Juan (2001). *Los procesos comerciales y financieros en la tríada excluyente. Un punto de vista Latinoamericano*. Plaza y Valdés.
- Castells, M. (1998). La era de la información: economía, sociedad y cultura. *Sociedad red*. Madrid, España: Siglo XXI, vol. I.
- (1997). «Flujos, redes e identidades: una teoría crítica de la sociedad informacional». En Castells, M.; Freire, P. *et al.* (comps.), *Nuevas perspectivas críticas en educación*. Barcelona, España: Paidós Educador.
- (1974). *La cuestión urbana*. Madrid, España: Siglo XXI.
- CEPAL (1999). Comisión Económica para América Latina. *Informe anual de inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile.
- (1998). Comisión Económica para América Latina. *Informe anual de inversión extranjera en América Latina y el Caribe*. Santiago de Chile.
- (1974). Revista de la Cepal. Santiago de Chile, núm. 24.
- (1950). Estudio económico de América Latina.
- Chamboux-Lerouz, J. (2001). «El desequilibrio y la deuda externa como limitantes del desarrollo». *Renglones*, núm. 47, ITESO.
- Chang, Ha-Joon (1994). *The political economy of industrial policy*. Nueva York: St. Martin'Press.
- Chenery, H. *et al.* (1986). *Industrialization and Growth: A Comparative Study*. Oxford University Press, New York.
- Christaller, W. (1966). *Central places in southern Germany*. Prentice Hall.
- Cimoli, M. (2000). *Developing innovation systems: México in a global context*. Continuun, Londres-Nueva York, Estados Unidos.

- Clark, C. (1940). *Las condiciones del progreso económico*. México: Alianza Universidad.
- Clark, G.; Feldman, Maryann y Gertler, Meric (2000). *The Oxford Handbook of Economy Geography*. Oxford University Press.
- Clarke, Susan; Gaile, Gary y Sainz, Martín (2001). «Estrategias de desarrollo en áreas deprimidas en Estados Unidos». *Revista Territorios*. Universidad de Los Ángeles, Bogotá, Colombia.
- Clavijo, Fernando y Valdivieso, Susana (1994). *La política industrial de México, 1988-1994*. FCE, Trimestre económico.
- Cnime (2000). Consejo Nacional de la Industria maquiladora de Exportación. Reporte de investigación, México: CNIME.
- COELIM (Consejo Estatal del Limón Mexicano de Colima, 2002). Diagnóstico del limón mexicano en Colima.
- Cohen, D. (1998). *Riqueza del mundo, pobreza de las naciones*. Argentina: Fondo de Cultura Económica.
- Conapo (2000). Consejo Nacional de Población, proyecciones de población. <http://www.conapo.gob.mx/>.
- Consejo Estatal de Promoción Económica (1997). Gobierno del estado de Jalisco, reporte anual.
- Contreras, O. y Evans, R. (2003). «Más allá de las maquiladoras: el complejo manufacturero del televisor en el norte de México». En Contreras y Carrillo (coords.), *Hecho en Norteamérica: Cinco estudios sobre la integración industrial de México en América del Norte*. Ediciones cal y arena y El Colegio de Sonora.
- Copladecol (2002). Organismo informativo del Copladecol y de la Secretaría de Planeación del Gobierno del estado de Colima. Resultado de los talleres de planeación participativa de la región II.
- Coq, Daniel (2004). Economía y territorio: Una sucinta revisión. España: *Revista Asturiana de Economía-RAE*, núm. 31.
- Coraggio, J. (1975). «Hacia una revisión de la teoría de los polos de desarrollo». En Unikel, L. y Neocochea, A. (coords.), *Desarrollo urbano y regional en América Latina (25)*, FCE.
- (1974). *Notas sobre problemas del análisis espacial*. CEPAL/ILPES.
- Coria, B. (1994). Política industrial, modelo de organización empresarial y competitividad. Seminario intensivo de investigación, organizado por PIETTE (Programa de Investigaciones Económicas sobre Tecnología y

- Empleo), del CONICIT y CREEDLA del CNRS (centre d'Etudes et Documentation sur l'Amérique Latine).
- Coronado, D. (1997). «El proceso de evaluación de las políticas económicas regionales: una revisión de métodos y experiencias». Andalucía, España. *Estudios Regionales*, núm. 47.
- Cuadrado, R. (2005). *Enfoques de los estudios, teorías y políticas regionales en Europa*. Universidad de Alcalá-Madrid Instituto de Análisis Económico y Social (Servilab).
- (1995). «Planteamientos y teorías dominantes sobre crecimiento regional en Europa en las cuatro últimas décadas». Santiago de Chile: *Eure*, núm. 63, junio.
- Cuervo, Luis (2003). «Pensar el territorio: los conceptos de ciudad-global y región en sus orígenes y evolución». Santiago de Chile: CEPAL, Serie Gestión Pública, núm. 40.
- (1999). «El rompecabezas de la intervención económica territorial». Bogotá, Colombia: *Territorial*.
- Davis, H. y Goldberg, R. (1957). *A concept of agribusiness*. Harvard.
- De la O Martínez (1994). *Innovación tecnológica y clase obrera: Estudio de caso de la industria maquiladora electrónica R.C.A.* Ciudad Juárez, Chihuahua: Miguel Ángel Porrúa y Universidad Autónoma Metropolitana de Iztapalapa.
- Diccionario (1991). Oxford de Nuevas Palabras. Oxford University Press.
- Dosi, Giovanni (1991). «Una reconsideración de las condiciones y modelos del desarrollo. Una perspectiva 'evolucionista' de la innovación, el comercio y el crecimiento». Madrid, España: *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 20, julio-diciembre.
- Douglas, N. (1995). «Location theory and regional policy a critique of the European experience». *Regional Studies*, 16.
- Dussel Peters (1999). La subcontratación como proceso de aprendizaje: el caso de la electrónica en Jalisco (México) en la década de los noventa. Naciones Unidas, Cepal, Serie desarrollo productivo, núm. 55.
- (1999). «Reflexiones sobre conceptos y experiencias internacionales de industrialización regional». En Clemente Ruiz Durán y Enrique Dussel Peters (coords.), *Dinámica regional y competitividad industrial*. Universidad Autónoma de México, Fundación Friedrich Ebert, México.

- (1996). «La nueva política industrial ¿buenas intenciones? *Revista Economía Informa* de la Facultad de Economía, núm. 249/julio-agosto.
- Dussel, Piore, M. y Ruiz, C. (1997). «Hacia un nuevo paradigma industrial». En Enrique Dussel, Michael Piore y Clemente Ruiz Duran (coords.), *Pensar globalmente y actuar regionalmente: hacia un nuevo paradigma industrial para el siglo XXI*. México: Universidad Autónoma de México, Fundación Friedrich Ebert y editorial Jus.
- «El Comercio Exterior de México». *El Financiero*, 10 de noviembre de 2000: 9.
- El Financiero*, 18 de junio de 2002.
- El Financiero*, 14 de marzo de 2001.
- El Universal*, 31 de agosto de 2000.
- Elkan, W. (1975). *Introducción a la teoría económica del desarrollo*. Alianza editorial mexicana. Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.
- ENADID (1992). Encuesta Nacional de la Dinámica Demográfica. Tabulados básicos, XII Censo de población y vivienda.
- Encinas, A. (2001). «La Economía del Distrito Federal: Diagnóstico y políticas. Desarrollo regional y promoción económica II». México: *El Mercado de Valores*, año LXI, 11 de noviembre.
- Espinosa, J. y Serra, J. (2004). «Diez años del Tratado de Libre Comercio de América del Norte». En García Alba *et al.* (coords.), *El nuevo milenio, Tomo I: México en el mundo*. EON.
- Esser, K. (1999b). «Libertad de acción nacional a través de competitividad sistémica». (1999), Esser, K./Hillebrand/D. Messner/J. Meyer-Stamer. «Competitividad sistémica: nuevo desafío para las empresas y la política», Editor Esser Klaus: Competencia global y libertad de acción nacional. Nuevo desafío para las empresas, el Estado y la sociedad. Instituto Alemán de Desarrollo- IAD, editorial Nueva sociedad.
- Euskadi.net (2005). http://www.euskadi.net/r33-2732/eu/contenidos/informacion/dots/es_1165/punto6_c.html.
- Expansión* (2001). *Las 500 empresas más grandes de México*.
- Fabre, P. (1994). «Nota metodológica general sobre el análisis de cadenas: Utilización del análisis de cadenas para el análisis económico de las políticas». Dirección del análisis de las políticas de FAO.
- Fábregas, A. (1992). *El concepto de región en la literatura antropológica*. Tuxtla Gutiérrez: Gobierno del estado de Chiapas/Instituto Chiapaneco de Cultura.

- Fajnzylber, F. (1980). «Oligopolio, empresas transnacionales y estilos de desarrollo». Fajnzylber (comp.), *Industrialización e internacionalización en América Latina*. Trimestre económico del FCE, selección 34.
- Farina, E. (1998). Sistemas agroindustriais: conceito e aplicações. Redcapa. http://www.redcapa.org.br/portugues/biblepubl/temas_economia_agricola.htm
- (s/f). *O sistema agroindustrial de alimentos*. Mimeo.
- Fernández, D.; Parejo, G. y Rodríguez, S. (1996). *Política económica*. Madrid, España: McGraw Hill.
- FitzGerald, V. (1998). «La Cepal y la teoría de industrialización». *Revista de la Cepal*, número extraordinario.
- Flores, J. y Capdevielle, M. (2000). o jsalgado@cueyatl.uam.mx y Mario Capdevielle camj3660@cueyatl.uam.mx. Especialización productiva y comercial de las manufacturas mexicanas: determinantes y problemáticas.
- Forastié, J. (1952). *La civilización de 1960*. Barcelona, España: Salvat.
- Friedman, J. (1991). Planificación en el ámbito público. Ministerio para las administraciones Públicas, Instituto Nacional de Administración Pública de Madrid.
- Friedman, J. & Alonso, W. (1969). *Regional development and planning*. Cambridge, Mass.: MIT.
- Fujita, M.; Krugman, P. y Venables, A. (2000). *Economía espacial. Las ciudades, las regiones y el comercio internacional*. Barcelona, España: Ariel Economía.
- Furió, Elies (1996). *Evolución y cambio en la economía regional*. Barcelona, España: Ariel.
- García, O. (1975). *Tendencias recientes de la teoría y praxis del desarrollo regional (política regional hidráulica en México)*. UNAM.
- González, C. (1996). «El colonialismo global y la democracia». En Samir Amin y Pablo González Casanova (coords.), *La nueva organización capitalista mundial vista desde el sur, tomo II*. El Estado y la política en el Sur del mundo. Barcelona: CEIICH.
- Goodman, D.; Sorj, B. y Wilkinson (1990). *Da lavoura as biotecnologías. Agricultura e industria no sistema internacional*. Rio de Janeiro: Campus.
- Gordon, R. (1994). Internationalization, Multinationalization, Globalization Contradictory World Economies and Spatial Division of Labor. Santa

- Cruz, CA, University of California Center for the Study of Global Transformation, documento de trabajo 94.
- Granovetter, M. (1985). «Economic action and social structure: the problem of embeddedness». *American Journal of Sociology*, 91, 3.
- Gutman, G. (1998). Análisis de subsistemas agroalimentarios, Notas metodológicas. Curso de capacitación en Análisis de Cadenas Agroalimentarias. FAO, SAGPYA, Buenos Aires.
- Harvey, D. (1990). *The condition of postmodernity*. Blackwell Publishers, Cambridge.
- (1985). *The urbanization of capital*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Haynes, K. (1997). «Globalización y economía sin fronteras. Perspectivas para una ciencia regional del siglo XXI». Salvador Rodríguez (coord.), *Teorías y metodologías en ciencias regionales y urbanas*, Colección: La región hoy, tomo I. México: Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM.
- Heineberg, Heinz (2005). Las metrópolis en el proceso de globalización. Serie documental de Geo Crítica, Universidad de Barcelona, vol. X, núm. 563. <http://www.ub.es/geocrit/b3w-563.htm>.
- Helsing, B. (1999). «Teorías de desarrollo industrial regional y políticas de segunda y tercera generación». Santiago de Chile: *Eure*, vol. 25, núm. 75.
- Herdenson, J. y Thisse, J.F. (2003). Handbooks of urban and Regional Economics. <http://www.core.ucl.ac.be/staff/thisseHandbook/Handbook.html>.
- Hettne, B. (1990). *Development Theory and Three Worlds*. Logran London.
- Hiernaux, D. (1995). «La región insoslayable». Santiago de Chile: *Eure*, núm. 65, Universidad Católica de Chile, Instituto de Estudios Urbanos.
- Hiernaux-Nicolas y Carmona, M. (2003). «Dinámicas metropolitanas y reestructuración de la región centro de México: ¿hacia la metápoli?». En Villarreal, D., Mignot, D. y Hiernaux, D. (coords.), *Dinámicas metropolitanas y estructuración territorial*. Universidad Autónoma Metropolitana Xochimilco y Miguel Ángel Porrúa.
- Hilhorst, J. (1985). «Algunos problemas insolutos en la teoría del desarrollo regional». En Kuklinski, A., *Desarrollo polarizado y políticas regionales*. En homenaje a Jaques Boudeville. México: FCE.
- (1981). On Unresolved Issues in Regional Development Thinking. Occasional Paper N° 81, ISS, The Hague.

- Hirschman, A. (1984). *De la economía a la política y más allá*. México: FCE.
- (1981). *La estrategia del desarrollo económico*. México: FCE.
- Hodgson, G.M. (1996). *Economics and evolution, bringing life back into economics*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- Holland, S. (1976). *Capital versus the regions*. London: MacMillan Press.
- Hope, M. (2000). «Salarios: la deuda pendiente de la macroeconomía». *Revista Expansión*, núm. 897.
- Horst, Kohler (2002). *Hacia una globalización más integral*. Director gerente del Fondo Monetario Internacional. Conferencia sobre la humanización de la economía mundial. Patrocinada por la conferencia episcopal Canadiense, el consejo episcopal latinoamericano y la conferencia episcopal estadounidense, Washington 28 de enero.
- <http://www.contactopyme.gob.mx/regional/pdf/cap1.pdf>.
- Ilpes/CEPAL (2000). «La reestructuración de los espacios nacionales». Santiago de Chile: Serie *Gestión Pública*, núm. 7.
- INEGI (2004). Banco de Información Estadística.
- (2002). *¿Qué tan diversificada están nuestras exportaciones?* Boletín de prensa, abril.
- (2001). Informe: remuneraciones y productividad de los trabajadores de México y otros países. Documento confidencial.
- (2000). Perfil sociodemográfico, XII Censo de población y vivienda.
- (2000). *Reporte anual del comercio exterior de México*. México: INEGI.
- (1999, 2000 y 2001). Instituto Nacional de Estadística Geográfica e Informática y Gobierno del estado de Colima, Anuario Estadístico de Colima.
- (1998). Anuario Estadístico del estado de Colima.
- (1973). Censo industrial.
- Isard, Walter (1998). *Métodos de análisis regional. Una introducción a la ciencia regional*. Barcelona, España: Ariel.
- (1975). *Introduction to Regional Science*. Prentice-Hall, Englewood Cliffs, Estados Unidos.
- (1956). *Methods of regional Analysis*. Appendix, B MIT Press. Massachusetts.
- Jessop, B. (2004). «La economía política de la escala y la construcción de las regiones transfronterizas». Santiago de Chile: *Eure*, vol. XXIX, núm. 89.
- Keeble, D. et al. (1998). «Collective learning processes and inter-firm networking in innovative high-technology regions». Working Paper

- Series. Cambridge, ESRC Centre for Business Research, University of Cambridge, WP 86, march.
- Kopinak, K. (1993). «The maquiladorization of the mexican economy». En Ricardo Grispun y Maxwell A. Cameron (eds.), *The political economy of North American Free Trade*. McGill-Queen's University Press; Montreal & Jington/London.
- Krugman, Paul (1997). *Desarrollo, geografía y teoría económica*. Barcelona, España: Antoni Bosh.
- (1992). *Geografía y comercio*. Barcelona, España: Antoni Bosch.
- Krugman, Paul y Obstfeld, Mauricio (1999). *Economía internacional y teoría política*. Madrid, España: McGraw-Hill.
- (1995). *Economía internacional: teoría y política*. Madrid, España: McGraw-Hill.
- Kuklinski, A. (1985). *Desarrollo polarizado y políticas regionales*. En homenaje a Jaques Boudeville. FCE.
- (1981). «El espacio en el sistema de la educación nacional». En Kuklinski, A. (comp.), *Desarrollo polarizado y políticas regionales*. FCE.
- Kuri, G. (1994). «El comercio mundial y la inversión extranjera directa». *Economía informa*. Facultad de Economía, UNAM, núm. 228, abril.
- Lázaro, L. (1999). «Viejos y nuevos paradigmas, desarrollo regional y desarrollo local». Madrid, España: *Ciudad y Territorio*. Estudios Territoriales, vol. xxxi, época Invierno. Ministerio de Fomento, España.
- Leal, F. (1999). Conferencia en la Universidad de Guadalajara, CUSH. Metodología de los estudios regionales: ubi regio eius ratio: notas para un concepto oportunista de región.
- Lefebvre, H. (1969). *El derecho a la ciudad*. Ediciones Península.
- Lipietz, A. (1979). *El capital y su espacio*. Siglo XXI.
- Lira, Luis (2006). *La revalorización de la planificación del desarrollo*. ILPES, Gestión Pública.
- (2003). «La cuestión regional y local en América Latina». Santiago de Chile: Serie Gestión Pública, núm. 44, ILPES/CEPAL.
- Longás, J. (1997). «Formas organizativas y espacio: los distritos industriales, un caso particular en el desarrollo regional». España: *Estudios Regionales*, núm. 48.
- Lösch, August (1944). *Teoría económica espacial*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones Ateneo.

- Loyola, A. y Schetino, L. (1994). *Estrategia empresarial en una economía global*. México, D.F., Grupo Editorial Iberoamericana e Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A.C.
- Machado, J. (2001). Corporaciones transnacionales y gobiernos locales: intereses de Mercado *versus* intereses públicos. Internet: <http://www.forum-global.de/bm/articles/2001/trans-local.doc>
- Malasis (1986). «Economie agroalimentaire». Vol. 3, cujas.
- Manheim, K. (1987). *Ideología y utopía*. FCE.
- Marther, R. (2000). «Estrategias de política económica en un mundo incierto. Reglas, indicadores, criterios». Serie de cuadernos del ILPES.
- Massey, D. (1990). *Las regiones y la geografía*. Ponencia presentada en el Foro: Nuevas Tendencias en el Análisis Regional. Universidad Autónoma Metropolitana, septiembre.
- (1984). *Spatial divisions of labour: social Structures and the geography of production*. Londres: MacMillan.
- (1974). «Towards a critique of industrial location theory». Research paper 5, Center for environmental studies, London.
- Massiris, A. (2005). *SIG en el contexto de la geografía*. Bogotá, Colombia: Semana de Geomática.
- Mattar, J. y Schatan, C. (1993). «El comercio intraindustrial e intrafirma México-Estados Unidos: autopartes, electrónicos y petroquímicos». *Revista de Comercio Exterior*, vol. XXIX, núm. 103, febrero.
- Mattos, Carlos (2003). *Paradigmas, modelos y estrategias en la práctica Latinoamericana de Planificación Regional*. ILPES, Documento CPRD-D / 88.
- (2001). «Nuevas teorías del crecimiento económico: lectura desde la perspectiva de los territorios de la periferia». Santiago de Chile: *Territorios*.
- (1998). «Nuevas teorías del crecimiento económico: lectura desde la perspectiva de los territorios de la periferia». IV Seminario Internacional de la Red Iberoamericana de investigadores sobre globalización y territorio, celebrado en Bogotá y también publicado en la *Revista Territorios*, 43.
- Medrano, José (2000). Reconversión industrial, gran empresa y efectos territoriales: El caso del sector automotriz en México. Santiago de Chile: *Eure*, vol. 26, núm. 77.
- Mella Marquez (1998). *Economía y política regional en España ante Europa del siglo XXI*. Madrid, España: Akal.

- Méndez, Ricardo (1997). *Geografía económica. La lógica espacial del capitalismo global*. Barcelona, España: Ariel, Geografía.
- (1994). Reestructuración industrial y nuevos desequilibrios territoriales. México: *Ciudades*, núm. 21, enero-marzo de RNIU.
- Mendiola, G. (1999). «México: empresas maquiladoras de exportación en los noventa». *Revista de la Cepal*, vol. 4, núm. 49, diciembre, Serie: reformas económicas.
- Mendoza, M. (2004). «Economía regional: la recuperación económica de la frontera norte». México: *Territorio y economía*, núm. 7/otoño.
- Merchand, Marco (2005). «Globalización y problemas de América Latina». México: *Aportes de la Universidad de Colima*.
- (2004). «El cluster de Guadalajara. La nueva geografía transnacional de la industria electrónica». *TRAYECTORIAS*, Universidad de Nuevo León, año VI, núm. 15.
- (2003). «La política industrial y el proceso maquilador en México sustentado en una mano de obra barata. Un caso muestra sobre doce empresas del sector electrónico en Guadalajara». Ponencia presentada en el V Congreso Latinoamericano de Sociología de Trabajo, celebrado en La Habana, Cuba, septiembre.
- (2002). «La dinámica económica de la industria electrónica desde una perspectiva regional y competitividad sistémica en la Zona Metropolitana de Guadalajara (ZMG), México». Tes. Universidad de Guadalajara y el Centro Interdisciplinario de Estudios Sociales de Antropología de Occidente (CIESAS).
- Metrópolis (2005). «Les Cahiers de l'Europe». *European Review*. Asociación Mundial de la Grandes Metrópolis.
- Meyer-Stamer, J. (2000). «Estrategias de desarrollo local y regional: Clusters, política de localización y competitividad sistémica». México: El Mercado de Valores, 9 de septiembre.
- Milton, Santos (1996). *De la totalidad al lugar*. Barcelona, España: Oikos-Tau.
- Molina, I. (1997). «Tecnoglobalización, nueva regionalización mundial e internacionalización municipal». En Rodríguez, S. et al. (coords.), *Teorías y metodologías en ciencias regionales y urbanas*. Colección: La región hoy, tomo I. México: Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM.
- Mombelli Pierini, María Ines. En [http:// www.dicuaagro.org/revista/tenocelome1/art/art2/index.htm](http://www.dicuaagro.org/revista/tenocelome1/art/art2/index.htm).

- Moncayo, Edgar (2003). *Geografía económica de la comunidad andina: las regiones activas en el mercado comunitario*. Secretaría General de la Comunidad Andina.
- (2002). *Nuevos enfoques teóricos, evolución de las políticas regionales e impacto territorial de la globalización*. Santiago de Chile: Serie Gestión Pública, núm. 27, Ilpes/CEPAL.
- (2001). «Evolución de los paradigmas y modelos interpretativos del desarrollo territorial». Santiago de Chile: Serie Gestión Pública, núm. 13, CEPAL-ILPES.
- Montañés, Gustavo *et al.* (1997). *Geografía y ambiente: enfoque y perspectivas*. Santa Fe de Bogotá, Colombia: Universidad de la Sabana.
- Morales, J. (1992). «La reestructuración industrial». En Morales, J. (coord.), *La reestructuración industrial en México. Cinco aspectos fundamentales*. México: UNAM/Ed. Nuestro tiempo.
- Mortimore, Michael *et al.* (2000). «Un CANanálisis de su competitividad internacional, desarrollo productivo». Santiago de Chile: *Revista de la Cepal*, vol. 15, núm. 62, abril, Serie: Desarrollo productivo.
- Müller, G. (1990). *Complexo agroindustrial e modernização agraria*. Hucitec.
- (1989). *As relações industria-agricultura e os padroes agrarios no Brasil*. Araraquara: Unesp.
- Myrdal, G. (1979). *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*. México: FCE.
- (1988). *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*. México: FCE.
- Naciones Unidas (2004). Informe de la situación social mundial. <http://www.un.org/spanish/esa>.
- OCDE (1998). «Desarrollo regional y política estructural en México, en perspectivas». Documento oficial.
- Oliver, S. (1998). «Cobertura hospitalaria de una capital regional Guadalajara 1885-1887». Guadalajara, México: *Revista Espiral*, Estudios sobre Estado y Sociedad de la UdeG, vol. IV, núm. 11, enero/abril.
- Oliviera, F. (1977). *Elegía para una re(li)gión*. México: FCE.
- ONU (2002). Organización de las Naciones Unidas. Alto crecimiento de las exportaciones de los países en desarrollo está vinculado a las ETN. Boletín de la ONU. Centro de Información de las Naciones Unidas en México, núm. 02/116.
- ONUDI (1998). Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial. Informe Mundial de la política industrial de los países miembros.

- (1996). La globalización: retos y oportunidades del desarrollo industrial. *El Trimestre Económico*, vol. LXIV (3), núm. 255. Capítulo I del libro *Organización de las Naciones Unidas para el desarrollo industrial (ONUDI)*. Informe mundial. FCE.
- Órgano informativo del gobierno del estado de Jalisco (2000), núm. 39, febrero.
- Palacios, J. (1997). *Industrialización y desarrollo regional en Jalisco*. Universidad de Guadalajara.
- (1993). «El concepto de región: la dimensión espacial de los procesos sociales». En H. Ávila (comp.), *Lecturas de Análisis Regional en México y en América Latina*. México: Universidad Autónoma de Chapingo.
- (1989). *La política regional en México, 1970-1982*. Universidad de Guadalajara.
- Parnreiter, Ch. (2002). «Ciudad de México: el camino hacia una ciudad global». Santiago de Chile: *Eure* vol. 28, núm. 85.
- Partida, R. (1997). «La reestructuración tecnológica en México: el caso de la IBM». *Comercio Exterior*, vol 47, núm 8.
- Pérez, G. y Rowland, P. (2004). «Políticas económicas regionales: cuatro estudios de caso. Documentos de trabajo sobre economía regional». Banco de la República de Colombia. Centro de Estudios Económicos Regionales (CEER) sede Cartagena, núm. 47.
- Perroux, F. (1982). *Las empresas transnacionales y el nuevo orden económico del mundo*. Universidad Nacional Autónoma de México.
- (1967). *A economia do século XX*. Lisboa: Herder.
- (1965). *Economía del siglo XX*. Barcelona, España: Ariel.
- Piore, M. y Ruiz, C. (1998). «Industrial development as a learning process: Mexican manufacturing and the opening to trade». En Mitsuhiro, K. Jon Humphery y Piore, M. (cords.), *Learnig liberalization and economic adjustment*. Institute of developing economies 42 Ichigaya-Hommura-cho, Tokyo, Japan.
- Piore, Michael y Sabel, Charles (1993). *La segunda ruptura industrial*. Buenos Aires, Argentina: Alianza.
- (1984). *The second industrial divide. Possibilities for Prosperity*. New York: Basicooks.
- Pipitone, U. (1997). *Tres ensayos sobre desarrollo y frustración: Asia Oriental y América Latina*. México: Miguel Ángel Porrúa.

- Plan Director de Desarrollo Urbano de la Ciudad de Tecomán (1983). Periódico oficial. El Estado de Colima, 30-IV-1989.
- PNUD (2000). Naciones Unidas en México y Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). México: Introducción a la integración productiva.
- Polése, M. (1998). *Economía urbana y regional*. Cartago, Costa Rica: Libro Universitario Regional, Tecnológica de Costa Rica.
- (1998). *Economía urbana y regional. Introducción a la relación entre territorio y desarrollo*. Benemérita Universidad Autónoma de Puebla y la Agencia Canadiense de Desarrollo Internacional.
- (1998). *Ventaja competitiva*. Cartago, Costa Rica: Mc. Hill.
- Ponsard, C. (1958). *Histoire des theories économiques spatiales*. Paris: Colin.
- Porter, Michel (1998). Clusters and the new economics of competition. Harvard: *Business Review*, núm. 5, november-december.
- (1996). *Ventaja competitiva*. Madrid, España: Mc. Hill.
- (1995). «El modelo de Porter», capítulo III. *La competitividad de la empresa mexicana*, biblioteca NAFIN. Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas.
- Porto (1990). *La metodología de complejos y cadenas productivas: una revisión*. Montevideo, Centro Interdisciplinario de Estudios sobre Desarrollo, Uruguay (CIEDUR).
- Prigogine (1993). *Las leyes de caos, Crítica*. Barcelona, España: Grijalbo.
- Puente, A. (2002). «La cadena productiva del limón mexicano: análisis de su competitividad en el estado de Colima». <http://www.infoserca.gob.mx/estudios/analisis-limón.pdf>.
- Putnam, R. (1993). *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- Rabellotti, R. y Schmitz, H. (1997). The Internal Heterogeneity of Industrial Districts in Italy, Brazil and México. Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton.
- Ramírez, B. (2001). «Asia pacífico: regionalismo». México: El Mercado de Valores, 1 de enero, Nacional Financiera.
- (1996). «Búsqueda de nuevas alternativas teóricas para el análisis regional». Salvador Rodríguez *et al.* (coords.), *El desarrollo regional en México*. Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, Universidad Autónoma de Querétaro.

- Ramiro, V. (2001). «Estrategia(s) de desarrollo regional bajo el nuevo escenario global-local: revisión crítica sobre su(s) potencialidad(es) y límites». Santiago de Chile: *Eure*, núm. 27.
- Richardson, H. (1985). *Economía regional y urbana*. Madrid, España: Alianza Universidad.
- (1978). *El estado de la economía regional*. Madrid, España: Alianza.
- (1975). *Elementos de economía regional*. Madrid, España: Alianza Universidad.
- Rico, G. (1999). Silicon Valley. *Expansión*, 27 de octubre.
- Rionda, J. (2006). *Teorías de la región*. Edición electrónica. www.eumed.net/libros/2006/jirr-reg/.
- Rodríguez, O. (1981). *La teoría del subdesarrollo de la CEPAL de Octavio Rodríguez*. México: Siglo XXI.
- Rofman, A. (s/f). Desigualdades regionales y concentración económica: el caso argentino. SIAP/PLANTEUS.
- Román, F. (2002). «Programa fundamental para el desarrollo Económico del Estado de México hacia el 2005 y competitividad visión 2020». Tecnológico de Monterrey <http://www.edomexico.gob.mx/sedeco/pdf/clusters/parques.pdf>.
- Romer, P. (1994). «The origins of endogenous growth». *Journal of Economic Perspectives*, 8.
- Ruiz, Clemente (1999). «Lo territorial como estrategia de cambio». En Dussel, P.; Piore, M. y Ruiz, D. (coords.), *Pensar globalmente y actuar regionalmente: hacia un nuevo paradigma industrial para el siglo XXI*. México: Universidad Autónoma de México, Fundación Friedrich Ebert y editorial Jus.
- (1996). «Redimensionamiento territorial de la política industrial». *Revista Economía Informa* de la Facultad de Economía, núm. 249/julio-agosto.
- Sachs, J. y Warner, A. (1995). «Economics reform and process of global integration». Brainard W/Perry (eds.), *Brooking paper of economy activity*.
- Sagar (1973). *El mercado del limón en México*. Secretaría de Agricultura y Ganadería.
- Sagarpa-Aserca (2001). Descripción del sector agropecuario y características del medio rural.
- Sala-i-Martin, X. (1996). «La riqueza de las regiones. Evidencia y teorías sobre crecimiento regional y convergencia». En *Moneda y Crédito*, núm. 198.

- Salama, P. y Mathias, G. (1983). *L'Etat surdeveloppe*. La Decouverte Maspero, París.
- Saldaña, J. y González, L. (2000, 15 Junio). «La dinámica económica de la industria de ensamble». *El Financiero*, p. 3.
- Salinas, Carlos (1993). Quinto informe de gobierno.
- Sánchez, Fernando; Fernández, Manuel y Pérez, Eduardo (1994). *La política industrial ante la apertura*. México: Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, Nacional Financiera y Fondo de Cultura Económica.
- Sandoval, R. (2000, mayo 1). «La maquila como sector exportador». *El Financiero*, p. 5A.
- Santos, M. (1975). *L'espace partagé*, MT. París: Génin-Librairie Technique.
- Sassen, Sakia (1998). «Ciudades en la economía global: enfoques teóricos y metodológicos». Santiago de Chile: *Eure*, vol. 24, núm. 7.
- Scott, Allen (1998). «Fundamentos geográficos del comportamiento industrial». En Alba, C. et al. (comps.), *Las regiones ante la globalización*. CEMCA/ Colegio de México.
- (1998). *Regions and the world economy, the coming shape of global production competition and political order*. Oxford: Oxford University Press.
- Secretaría de Promoción Económica (2002). Directorio de las principales empresas exportadoras de Colima.
- Secretaría de Salud. <http://www.saludmigrante.gob.mx>
- Sedesol (2000). Sedesol CAM-SAM y IIE-UNAM, México 2020: Un enfoque territorial del desarrollo, vertiente urbana, Síntesis Ejecutiva.
- Seijal (1999). Sistema estatal de información Jalisco. Serie histórica de estadísticas del Estado. Estadísticas de Jalisco, Zona Metropolitana de Guadalajara: Seijal y Secretaría de Promoción Económica.
- Semitiel, Maria y Noguera, P. (2004). Los sistemas productivos regionales. *Revista-REDES: análisis de redes sociales*, vol. 6-3, junio. <http://revista-redes-redes.rediris.es>
- Seproe (2001). *Jalisco crece: Una visión de su presente y su futuro*. Gobierno del estado de Jalisco.
- Sheppard, Eric y Barnes, Trevor (2000). *A companion to Economic Geography*. Blackwell, Massachusetts.
- Sistemas de Cuentas Nacionales e INEGI (1998).
- SNIM-Sefome (1999). Sistema Nacional Información de Mercado de la Secretaría de Fomento Económico de Colima. «Gráfica de Limón Mexi-

- cano: precios reales pagados al productor de origen, zona productora de Tecmán, Colima 1994-1998 (\$/KG)».
- Sorj, B. (1980). *Estado e clases sociais na agricultura brasileira*. Zahar.
- Stöhr, W. (1997). «Regional economies as relational assets». Lee, R. & J. Wills (eds.), *Geographies of economies*. London: Arnold.
- (1988). «La dimensión especial de la política tecnológica». *Papeles de Economía Española*, núm. 35.
- (1975). *El desarrollo regional en América Latina: experiencias y perspectivas*. Buenos Aires: SIAP.
- Storper, M. (1997). «Regional economies as relational assets». Lee, R. & J. Wills (eds.), *Geographies of economies*. London: Arnold.
- (1995). «The resurgence of regional economies, ten years later: The region as a nexus of untraded interdependencies». *European Urban and Regional Studies*, 2, 3.
- (1993). «Regional 'worlds' of production: Learning and innovation in the technology districts of France, Italy and the USA». *Regional Studies*, vol. 27, núm. 5.
- Storper, M. y Harrison, B. (1994). «Flexibilidad, jerarquía y desarrollo regional: los cambios de estructura de los sistemas productivos industriales y sus nuevas formas de articulación del poder en los años 90». En Benko y Lipietz (coords.), *Las regiones que ganan*. Valencia, España: Alfons el Magnanim, Universidad de Valencia.
- Storper, M. y Walker, R. (1995). *The capitalist imperative: territory, technology, and industrial growth*. Londres: Basil Blackwell.
- Streeten, P. (1986). *Lo primero es lo primero. Satisfacer las necesidades humanas en los países en desarrollo*. Madrid, España: Tecnos.
- Sunkel, Osvaldo (1991). «El desarrollo desde dentro: un enfoque neoestructuralista para la América Latina». En Sunkel, O. (comp.), *El Trimestre Económico*. FCE.
- Sunkel, O. y Zuleta, G. (1990). «Neoestructuralismo versus neoliberalismo en los años noventa». Santiago de Chile: Revista de la CEPAL, núm. 42.
- Tello, M. (2006). *Las teorías del desarrollo económico local y la teoría y práctica del proceso de descentralización en los países en desarrollo*. Documento de trabajo del Departamento de Economía y CETRUM Católica.
- Tohmé, F.; Settini, S. y Audino, P. (2003). «La influencia de la teoría del desarrollo en las políticas económicas en las décadas de 1950 y 1960:

- Los casos de Argentina y Brasil». Departamento de Economía UNS, Bahía Blanca.
- Trajtenberj, R. (1977). *Un enfoque sectorial para el estudio de la penetración de las transnacionales en América Latina*. México: ILET.
- Unikel, L. y Neocochea, A. (1975). *Desarrollo urbano y regional en América Latina*. FCE.
- Unión Europea. <http://www.csgranada.com/images/Contexto%20Territorial.pdf>.
- United Nations Development Program. http://www.undp.org.ar/archivos/A385_P03.pdf.
- Valenzuela, Feijo (1988). «La reconversión industrial en el contexto del nuevo patrón de acumulación secundario exportador». En Gutiérrez Estela, *Testimonios de la crisis 3. Austeridad y reconversión*. México: Siglo XXI.
- Van Young, E. (1991). «Haciendo historia regional: consideraciones metodológicas y teóricas». En Pérez Herrero (comp.), *Región historia en México (1700-1850): métodos de análisis regional*. Instituto de investigaciones José María Luis Mora-Universidad Autónoma Metropolitana.
- Vázquez, Barquero (2000). «Desarrollo económico local y descentralización: aproximación a un marco conceptual». Santiago de Chile: Proyecto CEPAL/GTz «Desarrollo económico local y descentralización en América Latina.
- (1988). *Desarrollo local. Una estrategia de creación de empleo*. Madrid, España: Pirámide.
- Veltz, Pierre (1999). *Mundialización, ciudades y territorios: La economía de archipiélago*. Barcelona, España: Ariel Geografía.
- (1996). *Mondialisation villes et territoires, L'Économie d'archipel*. París: Presses Universitaires de France.
- (1994). «Jerarquías y redes en la organización de la producción y del territorio». En Benko, G. y Lipietz (coords.), *Las regiones que ganan*. Valencia, España: Alfons el Magnanim, Universidad de Valencia.
- Vence, Xavier y Rodil, Óscar (2003). La concentración regional de la política de I+D de la Unión Europea. El principio de cohesión en entredicho. Madrid, España: *Estudios Regionales*, núm. 65.
- Ventura, Viviane y Durán, José (2003). Comercio intrafirma: concepto, alcance y magnitud, CEPAL. <http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=publicaciones/xml1=/2/14482/P14482.xml&xsl=/comercio>.

- Vigorito, R. (1978). *Criterios metodológicos para el estudio de complejos agroindustriales*. México: ILET.
- Villarreal, René y Ramos de Villarreal, R. (2001). «La apertura de México y la paradoja de la competitividad: hacia un modelo de competitividad sistémica». *Comercio Exterior*, núm. 9, septiembre.
- Waeselynck, Michael (1993). *Economic Growth and public policy. The East Asian Mirecle*. Nueva York: Oxford University Press.
- Weber, A. (1968). *Theory of the location of industries*. Chicago: University of Chicago, Press.
- Wesner, E.; Garnier, L. y Medina, J. (2000). Funciones básicas de la planificación. Serie de cuadernos del ILPES.
- Wilkinson (1993). «Ajustamiento a un sistema alimentar orientado para a demanda». *Serie Ensayos FEE*, año 14, núm. 1.
- Wilson, P. (1989). *Las nuevas maquiladoras de México: exportación y desarrollo local*. Universidad de Guadalajara.
- World Development Report (2006). Equity and Development. World Bank Group: Data and Statistics World Bank Group: Data and Statistics. The World Bank's extensive compilation of statistics on countries.
- Zylbersztajn, D. y Fava, R. (2001). *Gestao da qualidade no agrobusiness*. PENSA de la Universidad de San Paulo.

*Teorías y conceptos de economía regional
y estudios de caso*
terminó de imprimirse en julio de 2007
en los talleres de Ediciones de la Noche,
noche@megared.net.mx,
Guadalajara, Jalisco, México.

Composición tipográfica: Laura Biurcos Hernández.

Tiraje: 1 000 ejemplares.

El modelo económico y político de los países periféricos, en su lógica de reproducir el capital general, genera efectos acumulativos divergentes ínter e intra en las dimensiones de lo social, regional y sectorial.

Teorías y conceptos de economía regional aborda esta cuestión mediante una estructura dual. El primer apartado funge como marco de referencia teórico-conceptual. En él se presenta la evolución de las concepciones sobre la economía regional; entre los paradigmas más emblemáticos de la teoría del desarrollo regional, algunos siguen vigentes y otros han sido sustituidos por las nuevas vertientes conceptuales cuyo objeto de estudio es el controvertido desarrollo económico regional. A través del manejo conceptual, se llega a establecer por qué coexisten imbricadamente regiones ganadoras y perdedoras. En el segundo apartado se abordan algunos estudios que muestran la aplicación de los conceptos y se explican las tendencias regulares que configuran nuevos territorios en el ámbito nacional, regional o local con una visión *glocal*.



Centro Universitario de la Costa