

VI Encuentro Internacional de Economistas sobre globalización y problemas de desarrollo

Marco Antonio Merchand Rojas

El Proceso de globalización, la estrategias empleadas por las transnacionales y el Estado para acotar una región

A través de los tres apartados que comprenden este artículo, se analiza el proceso de globalización, y sus consecuencias en los impactos regionales y locales.

1. El concepto de globalización
2. El significado de las estrategias transnacionales en la economía mundial
3. El cambio de concepción de las políticas regionales aplicadas por el Estado.
 - 3.1 El Estado y la estrategia de sustitución de importaciones
 - 3.2 El Estado y la estrategia neoliberal

1. El concepto de globalización.

Las definiciones sobre el concepto de globalización se ciñen al interés de cada autor y son, con frecuencia, contradictorias entre sí. De manera que la globalización es, para algunos teóricos, el rasgo distintivo de la economía mundial contemporánea.

“ una economía verdaderamente global está siendo creada por la difusión de nuevas tecnologías a escala mundial.. lo que está fuera de dudas, es que la organización de la economía mundial en un mercado libre y global, promueve la inestabilidad” (Gray, 1998: 18).

Para otros, es una característica intrínseca del capitalismo.

“ siempre ha sido un sistema global, aún si, con el tiempo, cambian las formas particulares en que la economía mundial afecta a los trabajadores en lugares particulares. Los historiadores de la economía nos piden ver el presente desde esa perspectiva. La economía política mundial (actual) no está más globalizada que hace cien o ciento cincuenta años...” (Tabb, 1997: 32).

Lo que resulta claro, es que más allá de la contradicción formal, ambas definiciones coinciden en que la globalización es concebida como un proceso universal que trascendería las fronteras geográficas. Y en su desarrollo, establecería 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 al significado del proceso de globalización, se debe reconocer que la globalización 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 y de capitales, en un proceso que se ha dado en llamar globalización de la economía.

Lo interesante de esta cuestión, es que este proceso de internacionalización 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 debe 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; y quienes los que opinan, por el contrario, 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.

Como lo menciona (Albuquerque 1995), en el ámbito de los países latinoamericanos e incluso nacional, la modalidad distributiva en los flujos de inversión es desigual, pues ha brindado efectos acumulativos sobre el crecimiento, como es el caso de los conglomerados alrededor de las grandes áreas metropolitanas de América Latina (San Paulo, Brasil; Distrito Federal, México; Buenos Aires, Argentina, etc.,)

Se explica así, que la dimensión espacial se ha ido ordenando por impulsos derivados de la interacción del mercado y de la política económica, con diferentes énfasis en el marco de la temporalidad del desarrollo, pudiéndose, a partir de estos conceptos, identificar ciertos modelos de desarrollo territorial, en donde, una de las primeras modalidades, ha estado ligada a las economías de aglomeración, las cuales han brindado efectos acumulativos sobre el crecimiento, y se identifican con las mega ciudades latinoamericanas (Ruiz, 1997).

La segunda modalidad territorial ha sido la intervención directa del sector público en actividades económicas, especialmente en lo que se ha denominado “actividades estratégicas”, que de país a país varía en su definición y el grado de participación del Estado, pero que ha dado lugar a megaproyectos estatales -especialmente los creados en torno a la explotación de recursos naturales, como la minería y el petróleo- (Ruiz, 1997: 436).

La tercera modalidad de desarrollo territorial ha sido generada a través de la propuesta de los gobiernos por atraer inversión extranjera, bajo el supuesto de que traerá consigo tecnología, y que la misma inversión aprovechará las ventajas locales. Sin embargo, al igual que la inversión estatal, la extranjera se convierte en islas, aisladas del contexto local, y en lugar de desarrollar fuentes locales de tecnología, genera fuertes importaciones para su operación y expansión, perdiéndose con ello las ventajas de la diversidad local (Cepal, 1999).

Independientemente de los modelos espaciales a los que se hizo referencia, 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 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-nación-región (Brito, 1999).

Para (Sachs y Warner, 1995), la integración de un país al sistema económico mundial pone como condición *sine qua non*, que se instrumente la apertura comercial acompañada de procesos como la desregulación financiera, liberalización de precios, reestructuración presupuestal y la privatización de empresas estatales. Esto es, en la medida 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 al 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, 1999b), 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 productiva¹ y los encadenamientos mercantiles globales²; 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. Por lo que respecta al encadenamiento mercantil global, se han impuesto como forma de maximizar, entre otros, la

¹ “El concepto surgió desde mediados de la década de los ochenta, y se refiere a la creciente diversificación internacional por parte de la demanda y sus implicaciones en 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 Peters, 1999: 62b).

² “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, 1999: 62b).

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, 1999b: 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; y son precisamente las políticas regionales, las encargadas de elaborar mecanismos para integrarse al mercado global (Dussel, 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, 1999b: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 actividades 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, con 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 (v.gr.: 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 retroalimentación 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, si no es porque se instrumenta una macroeconomía emergente³ 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.

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, y que consiste en

³ Se ha generalizado el uso de término 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 a 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.

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. Esta regulación, como todo proceso dinámico, debe reflejar la capacidad del sistema económico para adaptarse a las tendencias adversas. 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; 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 prominente de la globalización, estos factores vienen a facilitar la aceleración de la inversión extranjera directa, lo 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 los mercados se apoye en las estrategias de las empresas transnacionales que comandan la reestructuración de las ramas y los sectores de la economía mundial. Redespliegue 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, y debido a que las regiones económicas son dejadas en manos de un mercado globalizado, se vean obligadas a competir por atraer capitales, cualquiera que sea su origen. Es aquí donde el capital transnacional juega un papel importante en el reordenamiento territorial de los estados.

2. El significado de las estrategias transnacionales en la economía mundial.

Cuando se habla de economía transnacional, se hace referencia a atravesar y superar. Por una parte, porque los flujos económicos atraviesan a las naciones, reduciendo o anulando las fronteras; por otra, porque superan las bases nacionales en favor de una organización mundial de la producción. Esta forma de comportamiento económico, se basa en la existencia de grandes firmas multinacionales o transnacionales que, al controlar la producción y el comercio a escala mundial, pueden aumentar la rentabilidad, organizando el espacio a su propio provecho.

Estas empresas son parte responsables de las alteraciones experimentadas en la distribución de la industria a escala mundial, ya que conservan centralizadas las funciones de decisión y control, mientras dispersan determinadas actividades productivas, aprovechando localizaciones con ventajas comparativas que se adapten a los intereses de la firma en cada momento (Caravaca, 1990).

La intensidad en los ritmos y cambios registrados en el ámbito mundial sobre los procesos de producción, comercio y finanzas, se deben en gran parte al papel protagónico que juegan las firmas transnacionales, la que operan a través de redes y vinculaciones empresariales que les permite determinar nuevas pautas de acumulación y reproducción del capital en la economía política internacional contemporánea.

Uno de los rasgos distintivos de las nuevas relaciones económicas internacionales, consiste en generalizar progresivamente una lógica mundial, en donde las instancias económicas (empresas e instituciones financieras) operan más en función de los mercados externos, que de los internos. De este modo, tanto la producción, como la circulación y distribución, tienden a organizarse en una mayor escala de interdependencia internacional, por lo que los espacios nacionales pierden parte de su importancia, como elementos claves de la acumulación de capital.

En trabajos pioneros, como el de (Ohmae, 1990; Levitt 1983 y Porter 1986), se destaca la progresiva evolución hacia un mundo sin fronteras, apoyado en la nueva tecnología de información, y la paralela eliminación de barreras de comercio. Sin embargo, el mercado internacional se caracteriza por situaciones de competencia imperfecta, con múltiples sectores y subsectores de actividad, en donde unas cuantas grandes empresas ejercen dominio sobre las restantes.

Al descentralizar una parte de su proceso productivo, estas grandes empresas aprovechan las condiciones o ventajas que ofrece cada país o región; destinando un porcentaje considerable de lo que se produce en el país receptor, a la exportación, permitiendo así, la ampliación del mercado mundial.

La distinción más importante de este proceso, es la extraordinaria intensidad que ha adquirido la competencia internacional, expresada en la búsqueda de rentabilidad a corto plazo, junto al deseo de asegurarse la permanencia del mercado, o el crecimiento a medio y largo plazo, lo que obliga a las empresas transnacionales a adoptar una serie de estrategias competitivas, que variarán de acuerdo a las siguientes razones:

- Según el sector de actividad en que operen (por ejemplo, alimenticio, industria, financiero o consultoría, etc.);

- La estructura de la propia empresa (tamaño y nivel de capitalización, origen del capital, complejidad de su organización interna, etc.).

- Por último, la decisión de invertir dependerá de las propias características del entorno territorial en que actúen: marco legislativo, nivel de renta de la población, calidad de las infraestructuras y servicios disponibles, etc. (Méndez, 1997).

Como lo señala (Kaplinski, 1988), la inversión extranjera directa es el componente del proceso de globalización que mayor interés presenta para la geografía económica, que se traduce

en un trasvase de capacidad productiva y empleo, origen de diversos flujos espaciales (mercancías, capitales, trabajadores, tecnología e información), aspectos que la dotan de consistencia, desde el punto de vista territorial; razones por las que no habría de considerarla como una entidad homogénea.

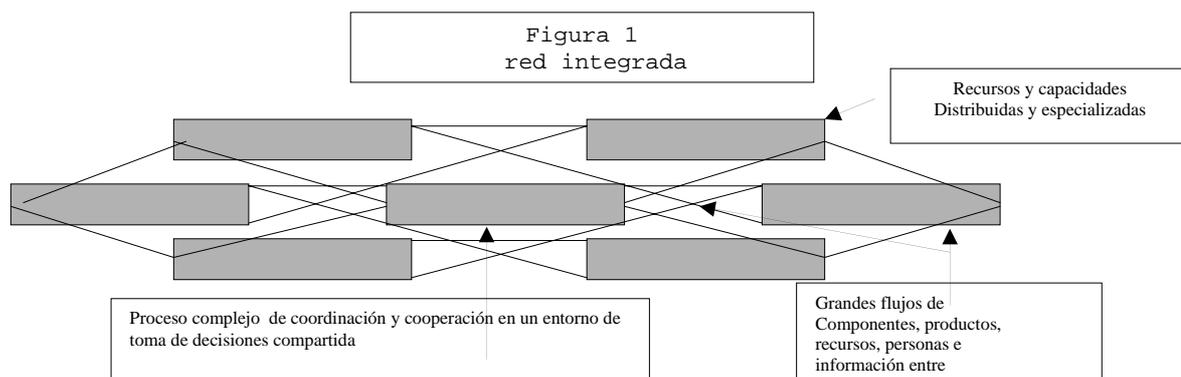
Aunado a esto, habría que agregar la conocida diferenciación entre inversión de cartera (indirecta) y productiva (directa), ya que por las propias tendencias que se dibujan en su ubicación, es común distinguir entre inversión extranjera directa, horizontal y vertical.

La primera ocurre cuando una empresa con muchas plantas, produce esencialmente la misma línea de bienes en cada mercado geográfico. En el caso de la segunda, una empresa con varias plantas, fábrica productos en algunas de ellas, y sirven como insumos de sus propias empresas. En lo que respecta a la IED vertical, se da una cadena de procesamiento que se lleva a cabo en diferentes ubicaciones (a la cual se denomina IED vertical secuencial); y aquel componente que representa una fragmentación del proceso de trabajo, con componentes individuales o partes de éstos, se lleva a cabo en diferentes ubicaciones, para satisfacer las necesidades del mercado mundial. A esto se le denomina IED vertical desarticulada.

La variante secuencial abarca lo que se bautizo como la nueva división internacional de trabajo (Kaplinsky, 1988). El proceso se refleja con mayor claridad dentro del sector de la electrónica, con chips manufacturados en un país, y empacados en otro (utilizando generalmente mano de obra barata), y reexportados a su vez, a otro país, en donde son ensamblados en una computadora o en otro tipo de insumo electrónico.

El soporte de este nuevo orden internacional o nueva división internacional de trabajo, fue el establecimiento de un sistema global de comercio que dio a las firmas transnacionales, libertad para fabricar componentes en varias localidades, y enviarlos a otra parte para su ensamblaje final, y satisfacer las necesidades del mercado mundial.

Respecto al propio concepto de transnacionales, aunque no se describe ninguna empresa en específico, es un tipo de organización idealizada que reúne los atributos ad hoc de una red integrada de operaciones, permitiendo alcanzar objetivos estratégicos multidimensionales de eficiencia, sensibilidad e innovación (figura 1).



La fuerza de esta configuración surge de sus características fundamentales: dispersión, especialización e interdependencia.
Fuente: (Bartlett y Ghoshal, 1991).

responsabilidades de las filiales; y 3) La gestión simultánea de procesos de innovación múltiple, constituyen colectivamente un sistema organizativo integrado y viable. Aunque especializados, el resultado es una compleja configuración y distribución de activos y capacidades; además, la empresa integra los recursos dispersos, a través de fuertes interdependencias.

Así tenemos que la producción a escala mundial en Singapur, puede depender de plantas y de componentes de Taiwán, México y Estados Unidos. Las filiales de mayores ventas que operan mundialmente pueden, a su vez, depender de Singapur para sus productos terminados. Estas interdependencias son consecuencia automática de la configuración de activos y recursos, que a menudo están diseñadas con el fin específico de fomentar la cooperación entre unidades interdependientes. Desde esta perspectiva, las empresas transnacionales adquieren insumos, producen y distribuyen sus productos en diferentes espacios y/o territorios.

De esta manera llegamos a definir con mayor precisión, el significado de una empresa transnacional: compañía que posee o controla actividades que agregan valor en más de un país (Westney, 2000). Su capacidad logística es capaz de monitorear cambios que operan en mercados claves en todo el mundo; que recurre a capacidades innovadoras en cualquier o en todos los sitios, e introduce nuevos productos y procesos, dondequiera que garanticen los beneficios para su competitividad.

Por lo que el alcance global de una transnacional, constituye una ventaja competitiva e innovadora; y para desarrollarla y explotarla, se requieren estructuras de control no jerárquicas y otros aspectos de heterarquía (Westney, 2000). Aquí las capacidades geográficamente dispersas, pero coordinadas a través de redes de interdependencia, son condición fundamental para el aprendizaje transnacional.

A fin de completar este análisis, es necesario ir más allá de la aplicación de las estrategias microeconómicas seguidas por las firmas transnacionales que intentan sobrevivir o mejorar su posición en el nuevo orden internacional. Para ello, es necesario recurrir a la tendencia que se refleja en la especialización funcional de los territorios, que no ha hecho sino crecer con la propia expansión de un capitalismo transnacional.

Diferentes son las interpretaciones estructuralistas que basan la especialización cada vez más acusada de los territorios, en la influencia ejercida por unos flujos de intercambio desigual (comerciales, financieros, tecnológicos y migratorios), en función de la diversa capacidad competitiva de cada área, tal como se planteó en ciertos documentos claves elaborados en la CEPAL, a través del modelo centro periferia (Ocampo, 1989).

De hecho, el concepto desarrollado por Prebisch y sus seguidores, según el cual la economía mundial es un sistema asimétrico, en el que los países desarrollados actúan como "centro", y las naciones en vías de desarrollo ocupan el papel de "periferia", ha destacado en las discusiones internacionales, hasta convertirse en el elemento más distintivo no sólo de la escuela cepalina, sino del pensamiento económico de la región.

Si bien es cierto que existen trayectorias contrastadas entre unos espacios centrales, identificados con el concepto habitual de desarrollo, y una periferia dependiente y subdesarrollada, esta división espacial de trabajo (centro-periferia) debe ser matizada por otro esquema más integrado, como el de (Wallestein, 1979), quien propone el concepto de semiperiferias, espacios hacia los que se difunde algunas funciones y actividades de los centros, o que son capaces de generar iniciativas propias. El tipo de indicadores y relaciones que identifican los cambios entre centros, semiperiferias y periferias, son signos inequívocos de las transformaciones en la reorganización espacial de la actividad económica mundial.

En la práctica, con un impulso a una liberalización de los mercados de trabajo, de capital y de productos y la primacía que se concede al fomento de la competitividad, aunado a una creciente descentralización de funciones productivas y administrativas, las decisiones económicas y territoriales de los aparatos estatales se desplazan hacia los centros de gestión del capital transnacional, o sea, la política de articulación a la nueva división internacional de trabajo, suplanta la meta de integración nacional, por el de la integración multinacional, y somete más estrechamente las economías periféricas a los ciclos de los países centrales.

En esta nueva división internacional de trabajo, caracterizada por una mayor competitividad internacional en sus aspectos de globalización, especialización y regionalismo, cobra mayor fuerza un modelo de desarrollo que es, ante todo, un paradigma técnico-industrial. Modelo de industrialización (Coulert y Pacqueur, 1994), en donde los que gobiernan, son los oligopolios que presentan los puntos de referencia más adecuados para el análisis de los modelos de reestructuración industrial y espacial.

Son las grandes empresas que reemplazan de alguna forma la mano invisible del mercado, por la mano invisible de su organización, precisamente porque poseen el grado de flexibilidad, es decir, la capacidad de adaptarse a largo plazo, a los cambios económicos y tecnológicos que exigen el crear e innovar. Estos grupos industriales o las llamadas multinacionales, son el centro privilegiado de la acumulación y del cambio contemporáneo, y en consecuencia, son agentes determinantes en la configuración de la economía y del espacio.

El problema de este punto, radica en lo siguiente: las empresas transnacionales despliegan estrategias de mercadeo regional e internacional; algunas venden más productos en los mercados externos, que en el interno; un mayor número de transnacionales canaliza internacionalmente una importante porción de sus partes componentes; muchas han localizado fuera de su país de origen, importantes instalaciones productivas; y existe un creciente número de firmas de diferentes naciones que entran en alianzas estratégicas para conjuntar recursos financieros y tecnológicos, y ganar así acceso a los mercados externos (Saxe, 1999).

Lo cierto es que, a pesar de estas estrategias a las que recurren las transnacionales, aún prevalece de manera abrumadora, el “tecnonacionalismo”, expresión clave del nacionalismo económico que se observa entre los países desarrollados⁴.

Las modificaciones en la competitividad tecnológica internacional, han creado nuevas fuentes de conflicto entre los países que conforman los G7 (EU, Reino Unido, Canadá, Japón, Francia, Italia y Alemania). Los activos de las empresas transnacionales se concentran prioritariamente en el país sede, de acuerdo con la evidencia estadística y documental de las Naciones Unidas (véase infra).

Así, el fenómeno de la globalización se convierte en un proceso sometido a las tensiones y presiones de sus principales protagonistas -Estados Unidos, la Unión Europea y Japón- (Vilas, 1999). Por lo que la hipótesis de una regionalización económica del mundo, en torno a tres grandes polos, se apoya en la evidencia de que los flujos económicos internacionales tienden a centrarse en estos tres puntos de referencia.

Lo que evidencia, es que estamos en presencia de grandes espacios regionales, cada uno de ellos orientado por uno de sus miembros. La relación globalización-regionalización, actuaría como una instancia o nivel de mediación entre cada economía nacional en particular, y la economía globalizada.

⁴ El concepto de tecnoglobalización (tecnología global) corresponde a la época de la revolución mundial, por la productividad, competencia global, y transferencia y comercialización superior de tecnologías, cuyos ejes están ubicados en los pasos de la corporación transnacional, la que a su vez comanda a la reestructuración de las ramas y sectores de la economía mundial.

3. El cambio de concepción de las políticas regionales aplicadas por el Estado.

Hasta lo que llevamos, se ha analizado cómo las transnacionales se encuentran en los sectores de estructura oligopólica, y su desempeño cómo líderes en el ritmo de expansión de la actividad económica.

Ahora se analizará, el ámbito de acción, tanto de las transnacionales como del Estado que pueden ser explicadas a partir de la adaptación y reinterpretación que se hace de (Randall, 1996).

Randall explica que la "racionalidad de los autores" en economía, puede ser entendida como la relación entre fines y medios: los fines se determinan por la especificación de las funciones objetivos, y cada agente busca su optimización, incluyendo la maximización de los excedentes. Por lo que la función objetivo de las transnacionales, podría especificarse como una variable exclusivamente determinada por encontrar el espacio económico idóneo que la permita optimizar y expandir su capital en el mercado mundial.

Respecto al Estado, su función objetivo consiste en no sólo liberalizar la reglamentación hacia la inversión extranjera directa, sino en diseñar estrategias de desarrollo que orienten y fortalezcan idealmente las capacidades "endógenas" de su economía.

El pero de esta cuestión, es que las estrategias que pueden optar los Estados-nación de las economías periféricas para la formulación de sus políticas económicas en forma autónoma, están definidas por coacciones que se hacen sentir sobre los Estados a través de las presiones ejercidas por los organismos financieros internacionales (Fondo Monetario Internacional, Banco Mundial, etc.); e incluso de una "economía globalizadaba" que exige, de acuerdo a un mercado de libre comercio, diseñar políticas que empalmen con los esquemas competitivos del orden económico internacional.

Para explicar lo que respecta a la coacción externa de las políticas económicas, válgasenos ejemplificar con la siguiente metáfora: el prisionero 1 sabe que el prisionero 2 va confesar, y esta información ejerce una coacción sobre él para confesar también, aún sabiendo que con ello se perjudica. Dada la decisión del segundo sujeto, el primero ya no es libre de escoger si confiesa o no. Aún cuando este dilema no es suficiente para explicar la complejidad del asunto, al menos ilustra como el Estado se ve limitado para diseñar o implementar estrategias de política que involucra a otros actores nacionales, regionales o locales.

Otro ejemplo que se acomoda a este caso, es el de la importancia y el papel que adquieren los grandes conglomerados industriales (transnacionales) como formadores de regiones, donde los instrumentos de planeación y de programación usados por el Estado, no tienen la misma capacidad de maniobra para determinar pautas de desarrollo regional o local, sino que las decisiones de localización y el desarrollo de actividades productivas, se sustituyen por criterios empresariales.

No es extraño pues, que el papel del Estado en los países de América Latina, tienda preferentemente a impulsar la aparición de condiciones diferenciales y competitivas entre las diversas regiones que conforman aún el Estado político administrativo.

El propiciar esta lógica competitiva inter-regional o intra-regional ha servido para crear nuevas regiones nodales, donde el proceso de acumulación, conjuntamente con la actividad económica más importante, se articula preferentemente con la esfera internacional, sin pasar obligatoriamente con el de espacio-nación.

Las estrategias de política, como es la desregulación económica y la apertura externa, recrean y aceleran las dinámicas competitivas que respondan a patrones organizados, ligados a la industria mundial. Ante tales cambios que se registran en la economía internacional, lo regional y lo local se fortalecen como ámbitos de estudio.

Como sostiene (Boiser, 1996), la cultura y la identidad asociadas al territorio, hoy se revitalizan no sólo como valores intrínsecos, sino como factores de competitividad regional.

Lo que nos lleva a considerar a los territorios organizados, como los nuevos actores de la competencia internacional en búsqueda de capital, tecnología y nichos de mercado. Y en tanto regiones, deben proyectarse a sí mismos como una identidad reconocida, como una totalidad diferenciada capaz de ofrecer una "imagen corporativa".

La proyección de esta imagen se construye a partir de una adecuada combinación de "endogeneidad" y "exogeneidad", es decir, la región, para allegarse de capitales externos, debe basarse en ofrecer "calidad" del marketing (promocionar su ventajas locativas en los mercados externos). En tanto que 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 (Boisier, 1996).

El Estado, entonces, contribuye a crear modelos de diferenciación y especialización locativos y comercio interregional cada vez más complejos, por lo que el desarrollo regional se basa, en grado siempre creciente, en las ventajas competitivas creadas social y políticamente, y no simplemente dadas por la naturaleza. Esto se dinamiza y se retroalimenta espacialmente, creando aglomeraciones industriales que dan lugar a tres principales tipos de beneficios:

"a) Reducciones en los costos de intercambio entre industrias b) una aceleración del ritmo del capital circulante y la información que fluye por el sistema industrial, y c) un reforzamiento de los nodos de solidaridad social basados en las transacciones, que muchas formas sutiles ayudan a apuntalar el funcionamiento de los complejos industriales -por ejemplo, intensificando la atmósfera marshalliana o promoviendo las relaciones de colaboración entre los productores- " (Scott, 1998: 76).

Luego entonces, la tendencia del capitalismo apunta hacia la aparición de densos y localizados agrupamientos de actividad productiva, que se constituyen como economías regionales intensivas, transacciones que, a su vez, están inmersas en estructuras de interdependencia que se extienden por todo el mundo y en las cuales, las empresas transnacionales juegan un papel primordial en la mediación entre lo local y lo global.

Por lo que el concepto de región en su dimensión de espacio económico, habría que definirlo como una matriz de interrelaciones transaccionales entre empresas o sectores, donde el modelo de espacio económico que se desarrolla en las sociedades periféricas, consistiría en dinamizar complejos industriales de tipo piramidal; y la gran planta o varias de ellas quedarían en la cúspide de la jerarquía tradicional, formada por proveedores menores de insumos directos o indirectos, esta forma de arquetipo es la que caracteriza a la industria electrónica y automovilística.

Descripción que se ajusta a lo establecido por Boiser, quien señala que la región adopta la modalidad de operaciones desarrolladas por las grandes corporaciones transnacionales. Así, la región se concibe como una corporación virtual, en la que se extiende una red temporal de compañías independientes, ligadas por tecnología de información que les permite compartir habilidades, costos y acceso a los mercados de cada una de ellas.

Los atributos claves de la asociación virtual, son tecnología, excelencia y sentido de la oportunidad, confianza y ausencia de fronteras. Factores que se operacionalizan en una relación entre empresas, y que se manifiestan en una red de alianzas estratégicas que cubren industrias y países diferentes, en donde los actores relevantes son los empresarios (Boisier, 1998).

Estas regiones asociativas o pivotaes, en coincidencia con las virtuales, cuentan con las características de ser territorios organizados complejos identificables a la escala de la división

político administrativa histórica. Se pueden formar regiones a partir de una unión voluntaria con unidades territoriales adyacentes.

En la en la primera de estas relaciones son los actores políticos los relevantes; en tanto que en la segunda, son más importantes los actores civiles (empresarios). En las relaciones entre estas regiones, asociativas y virtuales, es imprescindible alcanzar arreglos cooperativos tácticos con otras regiones (integración fronteriza o acuerdos comerciales).

El objetivo de tales acuerdos, es crear un "territorio" de negocios o ganar un nicho de mercado en el ámbito regional de influencia; lo que viene a retroalimentar en número reducido de regiones que se caracterizan por desarrollar, condiciones favorables para una producción rentable y competitiva.

Esto acelera la especialización sectorial determinada, en parte, por las necesidades del capital transnacional de expandirse en el espacio económico regional de los países periféricos.

En suma, concebimos a la región, como un espacio de redefinición histórica continua, que articula y sintetiza diferencialmente al interior de su territorio, los tres ámbitos de circulación del capital, sea regional, nacional e internacional, dependiendo de cuales sean las condiciones de predominancia de su reproducción.

A partir de este análisis, podremos encontrar las particularidades de cada región; es decir, la tendencia homogeneizate del capital y su búsqueda de apropiación de territorio, implica necesariamente una heterogeneidad territorial y social que se produce bajo condiciones particulares y diversas, dependiendo del modelo específico que adopta la reproducción capitalista. La región es, a su vez, un territorio homogéneo y diferente, tanto en su dimensión espacial como social.

Respecto a las políticas de desarrollo regional, éstas han tenido un viraje en la concepción de enfocar la problemática del desarrollo regional en los países de América Latina, reformuladas para hacer frente a patrones organizativos, de alguna manera ligados a la industria mundial.

Ahora bien, por lo que toca al comportamiento del Estado, en cuestión de canalizar recursos de infraestructura y servicios requeridos, para sostener la expansión de las empresas transnacionales líderes.

“ El estilo de crecimiento inspirado en alguna medida por el liderazgo ejercido por estas empresas, contribuiría a determinar, a los menos parcialmente, la estructura de la inversión pública. El proceso de “destrucción creadora” que las empresas transnacionales encabezan en países de la América Latina, parece tener un peso substancialmente menor que en los países de origen. Ahora bien, estas debilidades no inhiben la capacidad de las filiales para influir sobre la orientación de la expansión industrial. Esto se evidencia en el mayor crecimiento que experimentan los sectores en que ellas predominan y, simultáneamente, en el desplazamiento de que son objeto las empresas nacionales al interior de los distintos sectores” (Fajnzylber, 1980: 204).

Aquí bien cabría discutir en qué consiste el proceso de interacción entre las instancias (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, 1988).

Posición que se manifiesta a través de una nueva política económica, caracterizada por orientar las estructuras productivas hacia el mercado internacional; liberalizar los marcos regulatorios, permitiendo que la inversión extranjera fluya libremente hacia los sectores exportadores; y aplicar una apertura comercial que dé paso a la introducción de cualquier insumo que requiera el eslabonamiento de las transnacionales.

En el giro radical de las políticas comerciales con una reorientación exportadora y de apertura externa, este experimento orilla cada vez más a una contracción aguda de la producción, orientada al mercado interno, y a una desindustrialización acelerada en los sectores locales.

Este nuevo escenario puede ilustrarse mejor, si se contrasta el significado de una política, con una estrategia de sustitución de importaciones; y otra, con un enfoque neoliberal.

Más adelante se explicará cómo el cambio de valores dominantes de una nueva política de desarrollo regional y local, está asociada a la crisis de los postulados keynesianos y al “triunfo creciente” de los planteamientos neoliberales, defensores de una menor regulación en materia económica espacial en el mundo.

Para explicar cómo opera la transición de una antigua, a una nueva política regional, se presenta la siguiente secuencia.

- El Estado y la estrategia de sustitución de importaciones
- El Estado y las estrategias neoliberales

3.1. El Estado y la estrategia de sustitución de importaciones.

La estrategia de sustitución de importaciones seguida por los países de América Latina en los años sesenta y setenta; reconoce el rol del Estado para distribuir los recursos de manera eficiente y equitativa. Para ello, se llevó a cabo la construcción de un aparato de planificación de múltiples niveles, en el contexto de una exhaustiva regionalización del territorio nacional, eje y base del sistema de intervención masivo.

Al respecto (Uribe-Echeverría, 1993), menciona que las principales formas de intervención, incluyeron la importancia dada a la distribución discrecional de los recursos por parte del sector público; la utilización de subsidios; la subrogación de mercados por parte del Estado o instituciones paraestatales; reglamentaciones amplias de mercado, y un alto nivel de involucramiento directo del Estado, en las actividades económicas. De esta manera se adoptaron técnicas y procedimientos de planificación formal dónde, cómo y cuándo intervenir.

Los problemas regionales (desequilibrios espaciales en el crecimiento económico y las condiciones de vida de la población), asociados a la estrategia de sustitución de importaciones, justificaron una intervención pública mediante políticas combinadas de promoción económica y ordenación territorial a escala regional y local.

Los planificadores regionales consideraban que las desigualdades extremas, eran consecuencia de las decisiones irrestrictas del mercado, más que el resultado forzoso de las estrategias específicas utilizadas; por lo que la transformación espacial provocada por industrialización, requería de control, planificación y conducción estatal, para evitar patrones de desarrollo espacial ineficiente e inequitativos.

Sin embargo, en términos prácticos, la creación de un régimen especial de políticas regionales ha resultado en la realidad, lo contrario a lo programado, ya que el quehacer de éstas ha consistido en una artificial separación entre el sujeto y el objeto de la planificación: el Estado como sujeto, la región como objeto, mera construcción geográfica, sin un contenido social; en consecuencia, una expresión política.

En otras palabras, el desarrollo regional como un proceso centralizado, impuesto de arriba hacia abajo, dependiente de los vaivenes del Estado. Los modelos de regionalización han significado en términos de administración pública, tener el control territorial que viabilice las principales zonas de influencia económica.

Por definición: la sustitución de importaciones estaba dirigida a los mercados urbanos, privilegiando de este modo la localización industrial en las aglomeraciones existentes. Dadas estas características del proceso de industrialización, el grueso de las transformaciones estructurales de la economía (incluida la urbanización) tuvo lugar en una o dos regiones, mientras que la mayoría permaneció dependiente de las actividades económicas primarias.

3.2. El Estado y la estrategia neoliberal⁵.

A partir de los años ochenta, las cuestiones regionales, se han planteado en un contexto caracterizado por una fuerte retirada del Estado en relación con campos previos de política pública, dentro de los cuales, la antigua "planificación regional" se movía con cierta facilidad. Por lo que la estrategia neoliberal, desmantelando casi por completo los mecanismos y medios de intervención económica del Estado, sólo ha conseguido que el poder económico del gran capital extranjero se acentúe.

En el presente, con una desregulación económica e intensa apertura externa, las estrategias regionales se dirigen a potenciar en el corto plazo las ventajas comparativas estáticas, con una búsqueda simultánea a mediano plazo de ventajas dinámicas o competitivas creadas deliberadamente, por lo que se abandona la formulación de grandes políticas regionales y desarrollo de planes y programas globales, de manera que los espacios de planeación se han estrechado, para dar paso a la lógica de mercado.

En términos generales, y por la estrategia neoliberal aplicada, gobiernos latinoamericanos argumentan que ante la contracción económica, las dificultades para penetrar en los mercados externos, la caída de los precios internacionales de las materias primas, los déficit de la balanza de pagos, la excesiva deuda externa, la escasez de divisas y debido también a la característica de industrialización (dependencia del exterior en tecnología y bienes de capital, falta de competitividad), el gobierno debe convertirse en un instrumento para actividades de promoción⁶ con un enfoque empresarial, que permita transitar de una industrialización substitutiva de importaciones, a una de dinamización exportadora sustentada en la industrialización de las exportaciones.

En consecuencia, la política de incentivos irá encaminada a favorecer a los sectores exportadores, relegando a un segundo plano, cualquier apoyo a los sectores nacionales productores de bienes no transables en el mercado externo (Curbelo, 1990). El mejoramiento de la eficiencia de la economía y la creación de la base material para la explotación de las nuevas potencialidades creadas por el modelo de apertura, deben constituirse en los objetivos básicos.

Hay que recalcar la importancia y el papel de "árbitros" que adquieren los organismos financieros internacionales para intervenir en el diseño de políticas económicas internas de los

⁵ "En el ámbito analítico, la visión neoliberal está sólidamente basada en una reafirmación de la teoría de los precios y de los mercados, como instrumento y estándar de referencia para la evaluación y recomendación de políticas". (Salazar, 1991: 462).

⁶ Las políticas económicas territoriales tienen dos cometidos complementarios: i) Creación de infraestructura y servicios, parques industriales e instituciones de investigación, etc. y ii) El desarrollo de regiones concretas mediante actuaciones de promoción. El diseño y la aplicación de dichas políticas intentan hacer compatibles los beneficios de los agentes individuales, con el beneficio social; si bien no puede ignorarse que en bastantes ocasiones, la actuación pública acaba propiciando determinados intereses particulares.

países periféricos. Aunado a esto, la aplicación de los programas de ajuste en los todos los rubros de la administración pública, hace que los instrumentos de planeación y programación utilizados por el Estado, no tengan la misma capacidad de maniobra para determinar pautas de desarrollo regional o local, por lo que las decisiones de localización y el desarrollo de actividades productivas, sean sustituidas por criterios empresariales.

Como lo afirma (Cuadrado, 1995), cuando se comparan las estrategias y recomendaciones de política regional dominantes desde los cincuenta hasta la fecha, se pueden apreciar las siguientes cuestiones:

El problema básico de la mayoría de las políticas regionales en los años cincuenta y sesenta, era la reducción de las disparidades que existían entre regiones pobres y ricas, y en particular, la superación del subdesarrollo en el que estaban sumidas algunas regiones concretas dentro de cada país, según los casos. En último término, la política regional aparecía como una forma de redistribución, idea a la que varias teorías dominantes en esos años trataban de proporcionar un apoyo doctrinal.

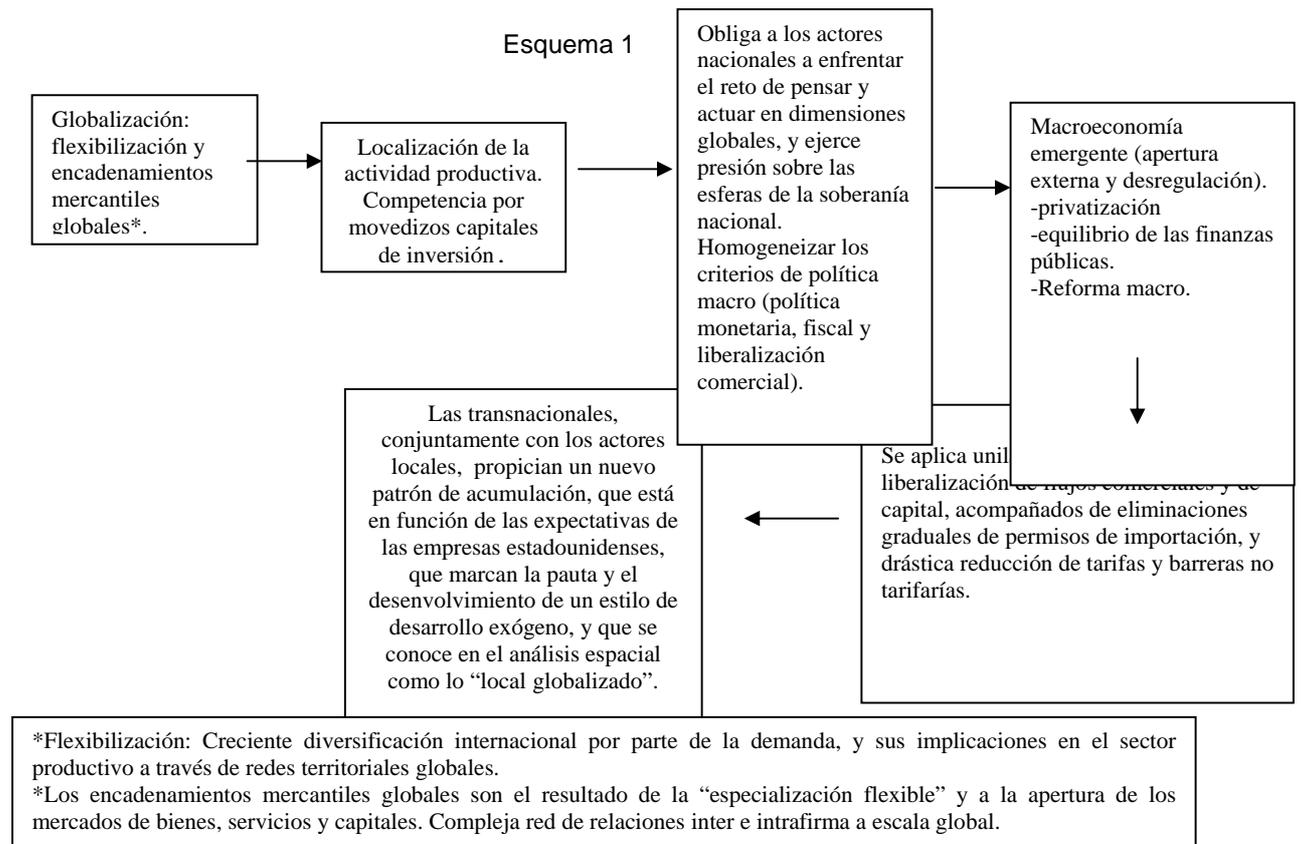
La crisis de los setenta forzó la búsqueda de nuevas formas y orientaciones para la política regional; mismas que han surgido, por un lado, del examen de los casos de éxito de algunas regiones que siguieron la vía de desarrollar sus propias potencialidades de crecimiento y; por otro, del estudio en profundidad del significado y alcance -en el ámbito espacial- de los cambios tecnológicos en curso y de los elementos que favorecen la innovación.

Las nuevas teorías del crecimiento regional están, hoy por hoy, en esta línea; asumen una perspectiva claramente de oferta y de un "crecimiento regional creativo" (innovador), que arranca del análisis y explotación del potencial de desarrollo propio de cada región, y confía -sobre todo- en la utilización eficiente y creativa de los recursos locales.

Esta exposición de las tendencias y formas concretas de globalización, hace que se extiendan la formación de nuevas regiones mundiales, con base en las redes de puntos de región trazadas por la internacionalización del proceso de trabajo, como eje de la producción mundializada.

Así pues, la región la forman las inversiones extranjeras dirigidas a áreas, como electrodomésticos, automotriz y la producción agrícola más rentable; hortalizas, flores y frutas. Aquí encontramos la configuración de una región a través de una red de empresas que tienen que ver más con el mercado y la producción mundializada en otros países, que con el mismo país receptor del capital transnacional.

El siguiente esquema, sintetiza los efectos encadenados que acarrea el proceso de globalización que protagonizan las empresas transnacionales, conjuntamente con la políticas industriales a favor del capital internacional.



Conclusiones

La apreciación que se tenía en los años sesenta y setenta sobre la problemática regional, ha sufrido cambios más radicales en los noventa, pues el proceso de globalización y el paradigma post-fordista, han revolucionado lo productivo y lo comercial, impactando de distinta forma las economías de los países y sus regiones.

Este paradigma tecno-económico del nuevo patrón mundial y sus tendencias abrazantes, genera un proceso de regionalización de redes y aglomeraciones, con el objetivo 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 (el caso de la economía jalisciense).

Cómo se ha analizado, existe una vinculación entre lo global y lo local, que sobresale como una de las características actuales de los estudios territoriales; fenómeno que se presenta, en la medida que el incremento de los flujos comerciales y financieros promueven como tendencia dominante, la interdependencia económica y la homogeneización institucional de las distintas economías. Así, conforme una economía se integra al sistema mundial (ya sea al 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 –nación-región.

Se discutió, cómo al proceso de globalización, le corresponde otro de intensa localización de la actividad productiva, esencia del funcionamiento de la economía mundial. Y lo que se denomina globalización, pone en evidencia de modo paradójico, la relevancia de los fenómenos de carácter regional y local. El mismo proceso de globalización, acentúa los impactos regionales y

locales a través de dos tendencias que define el proceso: flexibilización productiva y los encadenamientos mercantiles globales.

Estas dos tendencias provocan que las mismas regiones sean las que deben de enfrentar los retos de las economías de escala, de alcance y los encadenamientos mercantiles globales y son precisamente las políticas regionales, las encargadas de elaborar mecanismos de integrarse al mercado global.

En este sentido, la globalización, sostenida por la liberalización de los precios y comercio, se convierte en el catalizador del crecimiento económico internacional. Supuesto que en casi todas las economías, se ha producido un cambio notable, consistente en reemplazar la orientación de un mercado interno, hacia uno externo, que responda a las exigencias de la competitividad internacional.

Respecto a la función del Estado, a éste le corresponde establecer las reglas del juego (no sólo para la inversión extranjera, sino en cuanto en las políticas macroeconómicas e impositivas, política comercial, etc.), que permitan la existencia de regímenes especiales para hacer atractiva la llegada de capitales en sectores percibidos como prioritarios para el desarrollo de una determinada región.

Al crear condiciones excepcionales de maniobra para el capital privado, sobre todo cuando se tiene una política de fomento y desregulación a la inversión extranjera, es lógico que se opere una inversión en el eje central de las políticas regionales, pues éstas no tienen un carácter interventor y regulador, sino de promoción y estímulo al capital empresarial.

Ahora bien, para que una región se internacionalice, deben existir ciertos factores:

1) Crisis en el modelo de sustitución de importaciones y la adopción de una dinamización exportadora sustentada en la industrialización de las exportaciones (Valenzuela, 1997).

Este rasgo significa que las exportaciones crecen a un ritmo más rápido que el producto, por ende, se eleva el coeficiente medio de exportaciones. Así mismo, significa que las exportaciones manufactureras son las de mayor crecimiento y que, en términos relativos, comienzan a desplazar a las exportaciones primarias". Esto permite que se abandone el tradicional enfoque de un desarrollo regional interno por un concepto externo. Tanto el agotamiento de la sustitución de importaciones, como la apertura externa, obliga a la orientación del aparato productivo nacional, a responder en el contexto de la búsqueda de un nuevo papel en el sistema económico internacional.

2) La política del Estado deberá reafirmar esta tendencia internacionalizante, a través del fomento que se hace de la producción para la exportación.

Para hacer viable dicho patrón de acumulación a escala internacional, se requiere un Estado que se dedique a crear una política deliberada, encaminada a favorecer a los sectores exportadores. Estas políticas de incentivos, provocarían una sinergia entre capitales internacionales, desarrollando así, sistemas continentales de producción integrada, que tiene que ver con la lógica de la eficiencia y la competitividad en la exportación de manufacturas para un mercado mundial.

La caracterización de estos rasgos transnacionalizadores, se extienden por todo el espacio económico mundial; pero como las regiones económicas son dejadas en manos de un mercado globalizado, éstas se ven obligadas a competir para atraer capitales, cualquiera que sea su origen; es aquí en donde el capital transnacional juega un papel importante en el reordenamiento territorial de los estados.

En términos generales, el cambio de las estrategias de las políticas regionales han consistido en implementar un modelo de desarrollo territorial, atrayendo inversiones extranjeras bajo el supuesto que traerán efectos de arrastre económico para la empresa local. Sin embargo, como se analizará más adelante, en la mayoría de los casos, estos capitales aprovechan lo mínimo del mercado local (mano de obra barata), convirtiéndose en operaciones básicas o intermedias de ensamblaje.

De ahí que se exiga replantear la relación entre el capital transnacional y el Estado, y dejar de lado aquellos planteamientos que consideraban al Estado como un mero instrumento de esta fracción transnacional de capital.

Es por estas razones por las que debemos estudiar el proceso de interacción que tiene lugar entre estas dos instancias (Estado y transnacionales), y entender que no son los intereses particulares de los Estados ni las decisiones más o menos caprichosas de las grandes transnacionales las que llevarán a buen fin este cometido, sino que ambos cumplen funciones complementarias de contrapeso para reproducir las condiciones que den viabilidad al capital en su conjunto. El Estado debe actuar para facilitar el dinamismo y reestructuración del capital; y la firma transnacional no es, por su propia naturaleza, positiva o negativa: sus impactos pueden ser muy diversos, conforme al modo en que se integran en los territorios que escogen para localizarse.

Bibliografía.

- Alburquerque, F; Mattos, C y Jordan Fuchs. (1990), Revolución tecnológica y reestructuración productiva: impactos y desafíos territoriales, Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social (ILPES/ONU).
- Bartlett, Chisthopher y Samantha Gloschal. (1991), La empresa sin fronteras. La solución transnacional. Mc Graw-Hill/Interamericana de España.
- Boisier, S. (1996), "Postmodernidad territorial y globalización: regiones pivotaes y regiones virtuales", Estudios territoriales No 102, Madrid.
- _____ (1998), El vuelo de una cometa. Una metáfora para una teoría del desarrollo territorial. Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social ILPES/CEPAL, Documento 97/37, Serie de Ensayos, Santiago de Chile.
- Brito, B. (1999), "Las regiones como impulsoras del crecimiento económico. El caso del Estado de Jalisco". (Coord Clemente Ruiz Durán y Enrique Dussel Peters). Dinámica regional y competitividad industrial. Universidad Autónoma de México, Fundación Friedrich Ebert, México.
- Caravaca, I. (1990), "Crisis, industria y territorio". Revista ERIA, núm. 19, Oviedo; España.
- Cepal (1999), Comisión Económica para América Latina. Informe anual de inversión extranjera en América latina y el Caribe, 1999.

- Coulert ,G y Pacqueur B. (1994), "Sistemas industriales locales en Francia: un nuevo modelo de desarrollo". Benko y Lipietz (comp). Las regiones que ganan: distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica. Edición Alfons el Magnanim, Valencia España.
- Curbelo, L. (1990), "El espacio del ajuste estructural: algunas reflexiones acerca de la América Latina". En Francisco Alburqueque et al., Revolución tecnológica y reestructuración productiva: impactos y desafíos territoriales, ILPES/ONU.
- Cuadrado, Roura. (1995), "Planteamientos y teorías dominantes sobre el crecimiento regional en Europa en las cuatro últimas décadas". Instituto de Estudios Urbanos de la Universidad Católica de Chile, revista EURE, vol. XXI.
- Dussel, Peters. (1999), "Reflexiones sobre conceptos y experiencias internacionales de industrialización regional". (coord: Clemente Ruiz Durán y Enrique Dussel Peters). Dinámica regional y competitividad industrial. Universidad Autónoma de México, Fundación Friedrich Ebert, México.
- Fajnzylber, F. (1980) "Oligopolio, empresas transnacionales y estilos de desarrollo". Fajnzylber (comp). Industrialización e internacionalización en América Latina. Trimestre económico del FCE, selección 34.
- Gray, J. (1998), false dawn: the desusions of global capitalism; Grant Books, Londres.
- Levitt, T. (1983), "The globalization of markets". Harward Busines Review.
- Haynes K. (1997), "Globalización y economía sin fronteras. Perspectivas para una ciencia regional del siglo XXI". Coord Salvador Rodríguez, Colección: la región hoy. Tomo I/ teorías y metodologías en ciencias regionales y urbanas. Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM.
- Kaplinsky, R. (1988), "Modelos cambiantes de ubicación industrial y de competencia internacional: el papel de la ETN y el impacto de la microelectrónica". En Isacc Minian (comp): Cambio estructural y producción de las ventajas comparativas. Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE), México.
- Méndez, R. (1997), Geografía económica: La lógica espacial del capitalismo global. Edit. Ariel, Barcelona España.

- Molina, I. (1997), "Tecnoglobalización, nueva regionalización mundial e internacionalización municipal". Rodríguez, S (coord) et al, . Teorías y metodologías en ciencias regionales y urbanas, Colección: La región hoy. Instituto de Investigaciones Económicas de la UNAM, México, D.F.
- Ocampo, J. (1989), "Los términos de intercambio y las relaciones centro-periferia". Osvaldo Sunkel (comp): El desarrollo desde dentro. Un enfoque neoestructuralista para la América Latina. El trimestre económico, núm 71, lecturas del FCE.
- ONU DI.(1996), La globalización: retos y oportunidades del desarrollo industrial. El Informe mundial, Fondo de Cultura Económica, México 1996.
- Ohmae,K. (1990), Triad power: the coming shape of global competition. The free press. Nueva York.
- Porter, M. (1986), Competition in global industries, Harvard Business scholl, press Boston.
- Randall, C. (1996), Cuatro tradiciones sociológicas, México. Universidad Autónoma Metropolitana-I.
- Ruiz, Durán, C. (1997), "Lo territorial como estrategia de cambio", (coord: Enrique Dusssel, Michael Piore y Clemente Ruiz Duran). Pensar globalmente y actuar regionalmente: hacia un nuevo paradigma industrial para el siglo XXI. Universidad Autónoma de México, Fundación Friedrich Ebert y editorial Jus, México.
- Salazar, X. (1991), "El papel del Estado y del mercado en el desarrollo económico". Sunkel, O. El desarrollo desde dentro: un enfoque neoestructuralista para la América Latina. El Trimestre Económico FCE 1991.
- Sachs,J. Y Warner, A. (1995), Economics reform and process of global integration, Brainard W/Perry, Eds. Brooking paper of economy activity.
- Scott, A. (1998), "Fundamentos geográficos del comportamiento industrial". Carlos Alba et al (comp). Las regiones ante la globalización, CEMCA/ Colegio de México.
- Saxe, F. (1999) "Globalización e imperialismo", (coord. Saxe-Fernandez,J). Globalización: crítica a un paradigma. Universidad Autónoma de México/Instituto de Investigaciones Económicas/Plaza Janés.

- Tabb. (1997), "globalization is an issue, the power of capital is the issue"; en: Monthly Review, junio.
- Uribe-Echeverría, F. (1993)) "Problemas regionales en las economías abiertas del tercer mundo". Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales. Vol. XIX 1993 No 58. Universidad Católica de Chile.
- Valenzuela, F. (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. Siglo XXI, México.
- Vilas, C. (1999), "Seis ideas falsas sobre la globalización". (Coord Saxe-Fernandez,J). Globalización: crítica a un paradigma. Universidad Autónoma de México/Instituto de Investigaciones Económicas/Dgpa/Plaza Janés.
- Wallerstein, I. (1979), El moderno sistema mundial. Siglo XXI, México, 2 vols.
- Westney, E. "Cambiar los puntos de vista respecto a la organización de las compañías multinacionales japonesas", Las multinacionales japonesas en el extranjero; el aprendizaje individual y organizacional. Oxford University Press México. 2000.
- Uribe-Echeverría, F. (1993)) "Problemas regionales en las economías abiertas del tercer mundo". Revista Latinoamericana de Estudios Urbano Regionales. Vol. XIX 1993 No 58. Universidad Católica de Chile.