

TECNOGLOBALIZACIÓN, NUEVA REGIONALIZACIÓN MUNDIAL E INTERNACIONALIZACIÓN DEL ESTADO MUNICIPAL

Dr. Iván Molina

RESUMEN

Para poder explicar cabalmente el proceso de internacionalización municipal, del Estado municipal, el establecimiento de una red de puntos de región que constituyen la cadena de producción mundializada, como forma típica de reorganización de la corporación multinacional, es necesario precisar los términos y condiciones en los que se da el fenómeno de la tecnoglobalización. Sin estos elementos nuevos será imposible comprender lo nuevo que debe tener la ciencia de lo regional, los esquemas teórico-metodológicos con una historia muy larga como ciencia, pero también las viejas regiones que para muchos siguen siendo válidas desde las conocidas en la colonia con las minas, hasta la fecha.

Cabe señalar que al partir del estudio de las nueva regionalización con base en la tecnoglobalización no se desechan los viejos esquemas teóricos sobre la regionalización ni, mucho menos, se descartan las formaciones históricas regionales, por el contrario se parte de la concepción de región con base en la creencia de que el problema de la historia es la historia del problema.

De ahí que resulta necesario entender la importancia de partir de la realidad para actualizar aquél marco teórico, y si en el camino cambian muchos conceptos como la noción de espacio y territorio por otros elementos más relacionados con la forma de producir, de trabajar que con límites geográficos, pues habrá que acostumbrarse a las nuevas realidades.

Las nuevas regiones constituyen puntos de región y una red a partir de ellas, lo cual es el resultado de la internacionalización de la producción y su soporte, la innovación y el cambio tecnológico como resorte de la revolución por la productividad en un mundo de competencia creciente. Este fenómeno es resultado de las tendencias de la tecnoglobalización.

La exposición de las tendencias y formas concretas de la globalización, en nuestro caso, de la tesis de tecnoglobalización, muestran los caminos de 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. Es decir, cada punto de región en algún país, tiene que ver con una noción geográfica sí, pero más con tres características: especialización productiva, parte de una cadena de producción que consiste en una fase del producto o proceso de trabajo total; volcado a la exportación; con mano de obra altamente calificada, especializada y polivalente en lo general; un nivel de productividad por arriba de la media nacional; la revolución del estado municipal y su modernización, que no necesariamente del estado federal nacional, de ahí que los tiempos y condiciones sean más violentos para el nivel municipal que para una nación.

El proceso se instala con la apertura de nuevas regiones industriales a partir de la primera resultado de la primera fase de industrialización luego de la economía primario exportadora y seguida de la sustitutiva de importaciones resultado de la gran depresión de los treintas. A partir de ese esquema tenemos la primera región industrial mexicana por ejemplo y no muy diferente al resto de América Latina.

La segunda región la forma las inversiones extranjeras dirigidas a la sustitución de exportaciones en áreas como electrodomésticos, automotriz, la producción moderna agropecuaria, particularmente los nuevos cultivos como hortalizas, flores, frutas que sustituyeron a granos básicos y alimentos en general.

En ésta se incluye la vieja maquila de ensamble diferente a la nueva propia de la tercera región que implica la especialización y nueva base tecnológica. La tercera región nace con la nueva

división internacional del trabajo fincada en la tecnoglobalización y la internacionalización del proceso de trabajo mismo, aquí encontramos la nueva maquila y los verdaderos puntos de región, a través de éstos se configura una red de puntos que tienen que ver más con el mercado y la producción mundializada en otros países, que con el mismo país de origen.

Evidentemente, lo que antes conocíamos como región ahora cambia sustancialmente y se convierte en un espacio diseñado no por tres ríos, dos valles y cuatro vacas, sino con base en la características mencionadas arriba.

Es un concepto espacial e involucra a la economía global. Esto es muy importante ya que todo intento de promoción de un proyecto de regionalización y descentralización atraviesa necesariamente por una corriente autónoma, de fuerza de desarrollo producto de la internacionalización del punto de región (parque industrial o fuera de éste) y no obedece y no podrá ser producto de decretos o medidas de desconcentración, es decir, si antes o simultáneamente no se procura la revolución y cambio del estado municipal en términos de eficiencia, productividad, modernización y bases de apoyo sociales diferentes, propias de las nuevas fracciones sociales, empresariales y populares emergentes de los nuevas regiones que reclaman un estado reformado, moderno, pero no a nivel general, hablamos específicamente del Estado municipal.

En suma, si se trata de una nación, así como ésta no puede ser competitiva y productiva en todo, no todos los municipios, ni toda una nación puede internacionalizarse y avanzar simultáneamente en la tecnoglobalización, se trata de la vinculación actual al mercado mundial pero a través de los municipios.

De aquí una pregunta colateral: Qué hacer con ellos? Esperar a que la crisis invada y estrangule la capacidad de respuesta? O actuar de inmediato para proporcionar los instrumentos del nuevo estado municipal internacionalizado.

INTRODUCCIÓN

Para poder explicar cabalmente el proceso de internacionalización municipal, del Estado municipal, el establecimiento de una red de puntos de región que constituyen la cadena de producción mundializada, como forma típica de reorganización de la corporación multinacional, es necesario precisar los términos y condiciones en los que se da el fenómeno de la tecnoglobalización. Sin estos elementos nuevos será imposible comprender lo nuevo que debe tener la ciencia regional, los esquemas teórico-metodológicos con una historia muy larga como ciencia, pero también las viejas regiones. que para muchos siguen siendo válidas desde las conocidas en la colonia con las minas, hasta la fecha.

En primer lugar cabe señalar que al partir del estudio de las nueva regionalización con base en la tecnoglobalización no se desechan los viejos esquemas teóricos sobre la regionalización ni, mucho menos, se descartan las formaciones históricas regionales, por el contrario se parte de la concepción de región con base en la creencia de que el problema de la historia es la historia del problema. De ahí que resulta necesario entender la importancia de partir de la realidad para actualizar aquél marco teórico, y si en el camino cambian muchos conceptos como la noción de espacio y territorio por otros elementos más relacionados con la forma de producir, de trabajar que con límites geográficos, pues habrá que acostumbrarse a las nuevas realidades.

Las nuevas regiones constituyen puntos de región y una red a partir de ellas, lo cual es el resultado de la internacionalización de la producción y su soporte, la innovación y el cambio tecnológico como resorte de la revolución por la productividad en un mundo de competencia creciente. Este fenómeno es resultado de las tendencias de la tecnoglobalización.

I. Tecnoglobalización

Definición

El concepto de tecnoglobalización (tecnología global) corresponde a la época de la revolución mundial por la productividad, la competencia global, la transferencia y comercialización superior de tecnologías; cuyos ejes están ubicados en los pasos de la corporación multinacional, la que a su vez comanda la reestructuración de las ramas y sectores de la economía mundial. Los dos pilares de la recesión mundial hasta 1984-1985 son: la caída de la productividad y del margen de beneficio. Por ello, el redespliegue de las empresas transnacionales (ET) tiene dos variantes: por un lado, la revolución científica y la productividad, y, por otro, la producción modular mundializada en el que las fases se reparten por países.¹

La globalización de la producción y de los mercados se apoyan en un nuevo tejido cuyas agujas de punta son las estrategias de la ET. El esquema de "batalla" entre las ET desde el país de origen y sus filiales contra otras de otro país, se convierten en un tablero de acuerdos y regiones constituidos en la economía mundo. La tecnología global forma parte de las estrategias de las ET, aunque desde luego, no es el fin en si misma.

La competencia por los mercados las ha llevado a transformar su rostro y a convertirse cada vez más en corporaciones multinacionales a través de su gran movilidad y una serie de acuerdos entre ellas. Son ya empresas sin fronteras, globales; se adaptan a las condiciones del país sede y se presentan como nativas. Con base en las estrategias de corporación multidoméstica o multinacional (CM), la tecnología se convierte en herramienta y consecuencia de su competencia permanente, comercio internacional típico y específico, inversión extranjera, fusiones y adquisiciones, subcontratación, licencias, inversión compartida, investigación y desarrollo y acuerdos interfirmas; son formas de una red entre ellas, la forma real de la tecnoglobalización.

¹ La categoría Tecnoglobalización fue usada como metáfora en un coloquio llamado "New rules of the globalization game" en Tokio, Japón, celebrado del 6 al 9 de marzo de 1990, en el marco de los trabajos de la OCDE. La reseña fue preparada por el profesor Michael Gibbons del departamento de Ciencia y tecnología de la Universidad de Manchester, Oxford. Véase: Gibbons, Michael. New rules of the globalization game. Futures No 22. Noviembre 9 de 1990. U.S.A. P. 973-975.

II. La Nueva Economía Mundo Regional

Al cumplirse 15 años de un largo ciclo de crisis mundial, con fases recesivas y de recuperación, cabe precisar que a partir de 1985 presenciemos no los efectos de la crisis o el ciclo fatal apocalíptico, sino las tendencias de la configuración de las bases para una nueva economía mundo.

Sobre líneas claras de salida, la globalización es un proceso desigual y fragmentado que en realidad se refiere a la reestructuración del sistema mundial con base en la cuarta división internacional del trabajo. Sin embargo, ni todos los países, ni todas las ramas de producción, ni todas las empresas tienen ventajas competitivas desarrolladas homogéneamente. Más de 115 países se preguntan cuándo y cómo se globalizan.

El proceso comienza originalmente a mediados de los ochenta y apunta a restablecer las condiciones de recuperación de la tasa de ganancia mundial con circuitos de países cuyo eje es la revolución mundial por la productividad.

El desarrollo de industria con alta tecnología y servicios en manos de la Corporación Multinacional, está creando redes de países entre los cuales la internacionalización de la producción, es al mismo tiempo, del proceso de trabajo, de niveles tecnológicos homogéneos y calificación de la fuerza de trabajo con el consecuente impacto en la población obrera al crear nuevas capas. La segmentación del proceso de trabajo bajo un sistema modular reposa en el salto del uso intensivo de la fuerza de trabajo más las ventajas de la abundancia de mano de obra y materias primas, hacia la especialización productiva con base en la productividad del trabajo.

Este hecho es fundamental en los cambios actuales de la globalización, y se agrega a la noción de ventajas competitivas. Las ventajas no surgen en el marco de la concepción tradicional de la mano de obra barata; la política gubernamental de subsidios o la diferencia de procedimientos administrativos; o el resultado de un fenómeno macroeconómico de tasas de cambio, tipos de interés, déficit gubernamental o en cuenta corriente y de balanza de pagos. Nace de la innovación tecnológica y en otros campos como mercadeo, salir avante de reglamentos y obstáculos,

proveedores internacionales, capacitación, etc. En suma, la innovación se encuentra mancomunada a una estrategia global que apunta a internacionalizar la empresa.

Una nación no puede darse a la tarea de producir todo por sí misma. La especialización productiva asegura el camino hacia una mayor competitividad dadas las tendencias de la producción mundializada y el comercio internacional. La productividad resulta de la revolución científico técnica y de la innovación constante. Se convierte en el eje de la competencia y su unidad de medida lo establece la unidad internacional, no nacional. Por ello, la competitividad no puede ser un fenómeno nacional aislado.

Es el fenómeno típico de desarrollo desigual, no parejo en toda la economía, ni en todas las ramas, y mucho menos en todas las empresas. Hoy día la competencia global es, al mismo tiempo, la de las empresas, al incorporar nuevas tecnologías, materiales, investigación y desarrollo, capital intelectual, procesos, diseño y su rápida conversión en producto y comercialización. Los países centrales y otros intermedios buscan los espacios para regenerar la tasa de ganancia, para la libre circulación de bienes y servicios.²

Las nuevas regiones

En el eje de la discusión internacional se encuentra la pregunta de cómo competir para tener acceso a 150 mil millones de dólares anuales de inversiones extranjeras que ahora se aplican principalmente entre los países centrales, particularmente entre Estados Unidos, Europa, Japón; aunque se incorporan algunos de otras regiones como América Latina o Europa Oriental.³ En este proceso ocurren dos tipos de cambios generales. Primero, reorganizar el sistema mundial y sus campos de fuerza política y económica, lo que apunta a la formación de bloques o nueva

² Porter, Michael E. La ventaja competitiva de las naciones. Plaza & Janes editores. 1985. Barcelona. Pp. 35-60 y 11-913.

³ Es un dato estimado por diversas fuentes: algunos hablan de 250, otros de 200; yo prefiero tomar la cantidad de 150 mil millones de dólares con base en la concurrencia de información como la presentada en Fortune, y su clasificación de las 500 empresas más importantes (abril, mayo, junio y julio de 1990, 1991, 1992 y 1994 respectivamente). Para esta materia véase: *Dornbusch Rudiger con la colaboración de Krugman Paul (M.I.T.) y Yung *Chul Park (Korea, University). Enfrentando los retos del mundo. Revista del M.I.T. Noviembre de 1990. México, D.F. P. 3-60. *Gordon, David. The global economy: new edifice of grumble foundations?. New left review. March-April 1990. New York, U. S. A. P. 14-65.

regionalización y, a un proceso de subregionalización en una especie de pirámide, cuyos cortes horizontales no representan países específicos, sino regiones determinadas por tasas de ganancia en nivelación. De cada una de las capas de la pirámide desprende otra pirámide o subregiones de integración productiva y por ende comercial. Así sucesivamente aparecen circuitos de países entre los que tiene que ver más un punto de región de cada uno con el otro, que en el país en su conjunto. Muchos están a la zaga del proceso y se tendrán que integrar a través de potencias medianas sub y sub-sub-regionalmente; por ejemplo, por medio de Brasil, México, Colombia, Venezuela, Chile.⁴ En segundo lugar, se modifica la estructura institucional, jurídica, para favorecer la conversión a economías de mercado, acelerar el flujo de inversiones, la parte de los 150 o 200 mil millones de dólares anuales de inversión extranjera que teóricamente deberían aplicarse a la producción de bienes, servicios e integrarse bajo el esquema de fuerza de mercado, con los distintos países que se globalizan. Aunque la realidad muestra un proceso de consolidación del capital financiero, a través de la fusión, centralización de la banca internacional, lo que es parte de la explicación de los llamados capitales golondrinos propios de la esfera de la especulación, es decir, entran y salen de las bolsas de valores de los países.

III. Los Bloques Económicos y Regionalización de la Producción

En el centro de la nueva configuración mundial, se encuentra el paso de la vieja economía regulada, proteccionista, hacia otra, generalizada en la que la ley del valor, opera abiertamente, es decir, el libre flujo de mercancías y servicios, se hace con base en el intercambio de equivalentes en términos de cantidad de trabajo incorporado a cada mercancía, resultado del arribo mundial a la forma superior de producción de valor que consiste en la revolución mundial por la productividad

El hecho es que las naciones y las empresas compiten con base en la capacidad productiva y ventajas naturales aprovechadas con productividad, y ya no con base en políticas

⁴ McCulloch, Rachel. La inversión externa en los Estados Unidos. Facetas No 96. Febrero de 1992. México. P. 40-51. Nota: Para tener una idea de la presencia de las firmas extranjeras además de la inversión, en términos de trabajo, el total de empleos controlados en Estado Unidos por firmas extranjeras en dicho país, son 1.4 millones en 1986, y de estas, 140,000 son de subsidiarias japonesas. Véase: McCulloch, Rachel. La inversión extranjera en E.U. Facetas, No. 96 Febrero de 1992. México, D. F. p.40-51.

gubernamentales, protección o mano de obra barata, aunque este elemento será por un tiempo todavía un recurso, mientras el desempleo, como característica central de los nuevos modelos subsista, ya que la plena producción ahora ya no resulta en pleno empleo.

Cabe señalar dos cosas: por un lado, la globalización en realidad lo que hace es establecer el libre flujo de mercancías con base en la operación real, abierta de la ley del valor y para ello, es necesario que los organismos internacionales funcionen de manera ampliada y conduzcan el proceso en un esquema supranacional.

De otra parte, la existencia de monopolios apunta a reestructurarse y por ello los acuerdos interfirma se convierten en el esquema central de las corporaciones multinacionales. En la medida que el monopolio obstaculiza la ley del valor al evitar la transferencia de los aumentos de la productividad a los precios y fomentar la competencia y mayor ganancia por esa vía, el precio.

La masa de trabajo contratada se reduce por el aumento de la productividad en cada capital individual, al tiempo que aumenta la intensidad del trabajo y su duración, para los trabajadores que quedan, dependiendo del grado de automatización de la fábrica y de la solidez y fuerza del movimiento obrero para defender condiciones de trabajo o algunos cambios como los que representan las modificaciones a la ley laboral para flexibilizar el trabajo.

Así como la estrategia mundial de la globalización requiere de un mando supranacional, centralizado, las capas empresariales que comandan a nivel nacional el proceso, establecen a escala internacional una red de poder detrás de la estrategia de globalización.

En ese sentido opera la acción de desmantelamiento de viejas estructuras regionales, de organización territorial nacionales, de resabios de anteriores modelos económicos y políticos, hasta reductos indígenas con posesión de territorios importantes, sin dejar de lado la posibilidad de asomar la cabeza a cualquiera nación intermedia como potencia subimperialista, como la necesidad de terminar de empujar el fracaso de los modelos económicos socialistas cuyo eje de descomposición consiste en la imposibilidad de articularse con la economía de mercado al recibir

todo tipo de presiones contra la planificación estatal que de suyo arrojaba limitaciones a la ley de valor, sin que esto quiera decir que eran inviables socialmente. Estos son los casos de la guerra de Irak, Yugoslavia, Israel, Brasil (zona indígena), Cuba, Haití, que en su conjunto muestran la presencia de un poder político supramundial que acompaña a la estrategia económica global. En el caso de América Latina, con base en los recientes acuerdos durante la Cumbre de las Américas, esta tendencia se extiende con la asignación a la OEA de facultades extranacionales y regionales de garante de procesos de reconversión y regulación política regional.

Los grandes centros industriales encabezan el proceso de integración de economías por zonas, al tiempo que esto imprime la desintegración del viejo orden: Alemania, América Latina, URSS, Medio Oriente, etc. El bloque europeo va más allá de Alemania y se extiende hasta la ex-Unión Soviética, aunque los cambios recientes en este país van a mostrar su futuro en integración nacional y mayor vínculo con los siete grandes para globalizarse más rápido de lo imaginado.

La unificación alemana convirtió a este país en parte del grupo de los PIB más altos (EE.UU., URSS, Japón) y en el coloso de la zona, con seria preocupación por parte de Gran Bretaña cuya caída representa una posición similar a naciones emergentes, a pesar de haber sido una de las grandes potencias. Europa concluyó su proceso de unificación al crear el mercado común europeo y con ello logró ubicarse en la delantera en relación con América Latina y Estados Unidos, en términos de la falta de articulación para el resto de latinoamérica, después de haber firmado el TLC con México. En esta zona norte, con Canadá y México a través del Acuerdo de Libre Comercio (o marco para lograr socios productivos y luego el mercado viene solo).

En este sentido, México puede incluir poco a poco acuerdos bilaterales para aumentar su influencia y sub-integración hacia países como los de Centroamérica y el Caribe.

Mientras no esté resuelta esta fase de extensión a la región, Estados Unidos no habrá formado cabalmente su bloque o zona a partir del Plan de las Américas.

Europa mira fuertemente hacia África y Asia Meridional, mientras China iba a afiliarse con la URSS para formar un bloque por si solos, aunque esto se convirtió en un proceso de globalización autónomo, con tasas muy altas del PIB chino, en lo que algunos han llamado erróneamente, potencia emergente.

Japón tiene su radio en el sudeste asiático y mira hacia Australia y Nueva Zelandia, así como a Chile y tal vez Perú.

Lo mismo podría pasar con Brasil, aunque éste apunta más a una integración sub-sub-regional como lo avanzado hasta ahora con Argentina, Uruguay y dependiendo de su evolución política, habrá inclinación por Japón después de Estados Unidos.

El avance de la lógica neoliberal desde principios de los ochenta ha sido el motor de los profundos cambios mundiales y nacionales, especialmente porque aquí opera la siguiente regla: para que un país reciba los beneficios de su integración y de la inversión extranjera debe completar un conjunto de reformas y ajustes, mientras tanto, no hay inclusión en la lista.⁵ La formación de bloques no quiere decir que la economía va a funcionar en tres. Por el contrario, su integración e internacionalización es creciente. Los movimientos más importantes para lograr nuevos espacios de regeneración de las tasas de ganancia, centralización de capitales y la revolución mundial por la productividad, se están dando entre las corporaciones multinacionales.

Por ello hablamos del redespliegue de la Empresa Transnacional en dos vertientes: por un lado en la multicitada revolución científico técnica y por la productividad, y de otra parte, el nuevo esquema modular mundializado de producción. La globalización de la producción y de los mercados se apoya en un nuevo tejido cuyas agujas de punta son las estrategias de la E. T.

⁵ Dornbusch, Rudiger con la colaboración de Paul Krugman (MIT) y Yung Chul Park (Korea, University) Enfrentando los retos del mundo. Revista del MIT Nov. de 1990. México D. F. p.3-60. También se puede encontrar un análisis de flujos de inversión extranjera y los países de localización en el trabajo de: Gordon, David. The global economy: new edifice of grumble foundations?. New left review. March-April 1990. New York, U. S. A. P. 14-65.

El esquema de "batalla" entre las E. T. desde el país de origen y sus filiales contra las de otro país, se convierte en un tablero de acuerdos y cooperación entre ellas desde los diferentes bloques y regiones constituidos en la economía-mundo.

La competencia las ha llevado a transformar su rostro y convertirse cada vez más en corporaciones multinacionales a través de su gran movilidad y serie de acuerdos entre ellas. Son ya empresas sin fronteras, globales y se presentan como nativas. Con base en las estrategias de la corporación multidoméstica o multinacional, la tecnología se convierte en herramienta y consecuencia de su competencia permanente: comercio internacional típico y específico, inversión extranjera, fusiones y adquisiciones, subcontratación, licencias, inversión compartida, investigación y desarrollo y acuerdos interfirmas, dan forma a una nueva tendencia, una red articulada entre ellas, la tecnoglobalización.⁶

IV. La Producción Global en 1984

La globalización da más importancia a la centralización y concentración de capitales a través de la búsqueda de nuevos sitios donde producir, mediante la centralización del control y coordinación de las unidades de producción descentralizadas, mundializadas y la interdependencia e influencia de las transnacionales con gobiernos y sindicatos nacionales. Del año 1966 a 1984 destaca la emergencia de un grupo de países que se industrializaron en ese periodo y en general en la posguerra. El término PRI, -países de reciente industrialización- corresponde mejor al grupo de países del sudeste asiático y no tanto a europeos como España, Grecia, Yugoslavia, Irlanda o latinoamericanos como México y Brasil. A estos en realidad cabe llamarlos países intermedios en relación con una tasa de ganancia mundial en restablecimiento y su influencia en el mercado y producción globales.

La tesis de globalización de la producción presupone un incremento considerable de la participación de estos países en la producción mundial que no son todos naciones en vías de

⁶ La tesis de sub-sub-regionalización es producto de elaboración propia, pero inspirada en la consecuencia lógica de la tesis de Ruy Mauro Marini sobre el subimperialismo. Véase: Marini, Ruy Mauro. Subdesarrollo y revolución.

desarrollo, tienen sus diferencias señaladas arriba, como los PRI. En efecto, su relación con el total industrial mundial subió 2% de 1966 a 1984. Para el total de países en desarrollo subió 1.7% en el mismo periodo.

Los países en desarrollo y en particular los PRI, crecieron más entre 1966 y 1979, y aun más entre 1948 y 1966, que en el periodo que muchos llaman de globalización, es decir, de 1979 a 1984.

La comparación histórica ayuda a demostrar que no hay relocalización industrial todavía, ni búsqueda de sitios productivos, ni división del trabajo norte-sur, ni movilidad industrial de las corporaciones multinacionales (empresas transnacionales típicas en ese entonces), en suma, en esas fechas no había ningún proceso parecido a la globalización.

Empero cabe señalar un dato: mientras que las economías centrales decayeron en la participación mundial de 58.7% a 52.8%, en el periodo de 1973 a 1984, igualmente los países en desarrollo al pasar de 14% a 13.9% en el mismo periodo. Por otra parte, Japón y las economías del Este Asiático crecieron de 27.3% a 33.6%. En relación con el volumen de producción, los PRI lograron auge de 1948 a 1966, igual que los países en vías de desarrollo en su conjunto. Sin embargo, a partir de 1966 los PRI declinan de 14.4% (1948-1966), a 1.8% entre 1979 y 1984 como porcentaje anual de los periodos. Dicho porcentaje es más lento que la disminución de la producción industrial misma, lo que permite que crezca su participación, aunque el volumen por ellos mismos baje. En suma, hasta 1984 no había cambios estructurales en la economía mundial que hicieran posible aumentar el volumen y participación de los PRI. La composición de exportación y la calidad del mercado mundial seguía siendo la misma en el marco de la ola proteccionista que opera desde 1973.⁷

Siglo XII editores. 1969. México. Marini, Ruy Mauro. *Dialéctica de la dependencia*. Editorial Era. 1974. México. Marini, Ruy Mauro. *Democracia e integración*. Editorial nueva sociedad. 1993. Venezuela. P. 31-55 y 87-121.

V. La Supremacía de las Corporaciones Multinacionales

Sin duda vivimos el auge de la movilidad transnacional de empresas que se expanden a lo largo y ancho del mundo. Pero hasta 1985 no estaba claro el marco de dominio de las corporaciones sobre el proceso de reestructuración industrial, ni tampoco los requisitos de modernización y apertura, salvo para los países de Europa como Inglaterra, Alemania, Suiza, Suecia, Noruega, Dinamarca, Francia (parcialmente), Japón y Estados Unidos, que son todos desarrollados y por eso la globalización de las corporaciones comienza por allí.

El periodo de mayor expansión de las transnacionales en la posguerra fue de 1960 a 1980. Las 200 más grandes participaron con 17.7% del total del producto mundial bruto, para llegar a 28.6% en 1980. Es muy importante observar que en este periodo las E. T. de E. U. perdieron terreno en relación con lo ganado en la participación del producto global. Mientras que las alemanas, japonesas, francesas, inglesas, italianas y noruegas entre las 200 más grandes pasaron de 4.3 a 11.7% en el periodo.

Las americanas adelantaron solamente del 12.6% a 14.3%. Las inversiones extranjeras de Inglaterra y Estados Unidos bajaron su participación global mundial de 5.4% a 53.3% de 1960 a 1984. Mientras que las de Alemania, Japón, Suiza, Canadá, Suecia, crecieron de 9 a 25%. De igual forma, mientras que las inversiones en los países en desarrollo desde Gran Bretaña y Estados Unidos decrecen hasta 1981; las combinadas de Alemania, Japón, Suiza, Suecia y Canadá aumentan casi 40% entre 1970 y 1981.

El empuje de las Corporaciones Multinacionales comienza con el nuevo ciclo de recuperación y reestructuración mundial a mediados de los ochenta, después de reducir sus tasas de ganancia de 1963 a 1980. Las Empresas Transnacionales de EE.UU. bajaron las suyas de 8 a 7% de 1963-66 a 1974-79. Las no americanas lo hicieron de 3.7% a 3% en el mismo periodo. Los datos muestran además el peso de las norteamericanas aunque su evolución no fue tan satisfactoria.

⁷ Nixon, Frederick. The less developed countries and the global economy, United Nations Centre on Transnational Corporations (UNCTC). The journal of development studies No 168. Marzo-Abril 1990. U.S.A. P. 25-367.

Finalmente el ciclo recesivo hasta 1985, que no era todavía el de reestructuración mundial, aunque había pistas de las nuevas tendencias, presentaba datos de caídas como las tasas de retorno de ganancia de las E.T. manufactureras, en particular para las E.T. de EE.UU. Las tasas de retorno en los países en desarrollo eran mayores que las manufactureras en los desarrollados.⁸

VI. El Nuevo Cuerpo de la Corporación Multinacional: motor de la formación de puntos de región

Los acuerdos interfirma y localización de "sitios" (o puntos de región) donde producir compartidamente, son elementos que definen la "nueva red de la Corporación Multinacional". Las corporaciones luchan por las tajadas del mercado global mundial; EE.UU. y sus compañías captan el 23.4%; Japón 10.7%; Europa 17.9%; Alemania Unida 6.7%.

La reestructuración y competencia se está dando en torno a diez ramas de producción y en ella su articulación con el desarrollo de nuevas tecnologías genéricas como microelectrónica, biotecnología, nuevos y avanzados materiales, telecomunicaciones, aviación civil, robótica, programas inteligentes para computadoras y máquinas herramienta, nuevos sistemas de organización laboral, racionalización de los procesos informáticos en la fábrica, centros de investigación-fábrica, y son entre otras, nuevas tecnologías desplegadas en ramas de producción en reestructuración: aeroespacial, automotriz, petroquímica, electrónica, telecomunicaciones, computación, químico-farmacéutica, biotecnología en agricultura. Ahora bien, en relación con la búsqueda de nuevos sitios para producir compartidamente, demos un vistazo a una muestra de empresas que venden fuera del país de origen y con ello sus activos e innovaciones tecnológicas. De una muestra de empresas europeas, japonesas y norteamericanas, que venden más de tres billones de dólares al año, fuera del país de origen, resultó lo siguiente:

En su conjunto venden 884.1 billones de dólares anuales, de ellas, las norteamericanas venden 31.7% del total; constituyen 44.4% del grupo y tienen un promedio de ventas por empresa de

⁸ Algunas estrategias de la corporación multinacional se encuentran en: D., Elson. Transnational corporations and the new international division of labour: a critique of "cheap labour" hypothesis. Manchester papers and development.

14.05 billones anuales en ventas; 52% de sus ventas son fuera del país de origen y tienen activos fuera de 42.5% promedio por cada una.

Las europeas venden 52.9% del total de 884.1 billones; constituyen 42% de la muestra; venden fuera de origen 83%. El promedio de ventas es de 24.5 billones; casi diez veces más que las norteamericanas.

Las japonesas son apenas 11% de la muestra, venden 16% del total y fuera del país de origen, 57%. Sin embargo, sus activos en otros países suman 90.7% con un promedio de ventas de 26.6 billones anuales.

Los datos anteriores muestran no solamente el rezago de la corporación multinacional (CM) norteamericana, sino la agresividad de las provenientes de los otros bloques. La relación activos fuera del país de origen detalla el despliegue por competir a través de tecnologías como su componente más importante.⁹

VII. Los Acuerdos Interfirma: punta de lanza de la nueva regionalización

Europa y Estados Unidos celebraron más de tres mil acuerdos entre sus corporaciones de 1983 a 1989. De ellos, 57% que corresponden a Norteamérica, no fueron exitosos. Mientras tanto, de 1986 a 1989, Estados Unidos recibió 200 billones de dólares en inversión extranjera desde Japón y Europa, con ellos llegaron empresas fases de producción especializadas, investigación y desarrollo, tecnología y cambios en la empresa, en el proceso de trabajo mismo.¹⁰

Vol. 4, No. 3. July 1988. U.S.A. P. 60-72. Rapoport, Carla. The new U.S. push into Europe. Fortune, Vol. 128, No 16. Diciembre 27 de 1993. U.S.A. P. 36-40.

⁹ Sobre esta información y discusión de los tiempos de la globalización, véase: Gordon, David. The global economy: new edifice of grumble foundations?. New left review. March-April 1990. New York, U. S. A. P. 14-65. Nixon, Frederick. The less developed countries and the global economy, United Nations Centre on Transnational Corporations (UNCTC). The journal of development studies No 168. Marzo-Abril 1990. U.S.A. P. 25-367.

¹⁰ Jenkins, Rhys. The transnational corporation and uneven development: the internationalization of capital and the third world. Methuen. 1987. P. 229. También puede consultarse: Kodoma, Fukio M. Ponencia presentada en el seminario "workshop on technologies market. John F. Kennedy, school of government. Harvard. 1992. Véase el libro del mismo autor High technologies: the techno-paradigm shift in printers publishers. 1991.

Las razones para los acuerdos marcan algunas tendencias:

- 1) Para abaratar costos y disminuir riesgos tecnológicos, usar diseños comunes y aprovechar la investigación y desarrollo de las firmas multinacionales al instalarse en otras zonas, como lo hizo la Sony que lleva sus institutos a Europa; Sharp se instaló en Cambridge, la Texas Instruments se asocio con ACER para no inventar todo por si misma. Así ocurrió entre Texas Instruments y Hitachi después de una batalla legal por el uso de propiedad intelectual.
- 2) Combatir los problemas comerciales para tener acceso a mercados diversos. Por ejemplo, la Northern Telecom, Ltd., al pasar funciones productivas a los Estados Unidos, logró acceso a Japón.
- 3) Para superar problemas políticos, como en el caso de BASF que se mudó a Cambridge porque el movimiento ecologista verde impugnó su proyecto de biotecnología.
- 4) La compañía Smith-Kline y Beecham de Inglaterra se asociaron para compartir las reglas y licencias tanto en Europa como en Estados Unidos.
- 5) Compartir costos como la Ford que usa el diseño de Nissan.
- 6) Para defender el mercado local.
- 7) La asociación de empresas existentes con emergentes.
- 8) Acuerdos para flexibilizar la producción y compartir tecnología sofisticada en los productos como Xerox y Fuji Xerox de Japón.
- 9) Para crear fondos de inversión.
- 10) Para invertir en otro país de manera conjunta, por ejemplo en la URSS, entre Ford, Archer Daniels, Midland, RJR Nabisco, Johnson y Johnson, Kodack, Chevron.

Los acuerdos presentan novedades todos los días. La tecnología y su globalización también involucra la actividad de investigación y desarrollo, repartida a escala mundial y especialmente el comercio de tecnología por parte de las CM.

Las empresas líderes tienen una gran capacidad para comerciar tecnología, de mover un producto desde su concepción hasta el mercado rápidamente, lo cual resulta en instrumentos de competencia. En estas nuevas tendencias destaca la proliferación de nuevas tecnologías y la velocidad con que hacen que las obsoletas salgan del mercado. Esto recorta los ciclos de vida de

muchos productos, máquinas de escribir, computadoras, etc. Las innovaciones tecnológicas se incrementan en parte por los consorcios de investigación proveedores corporaciones.

Los Estados Unidos gastan 500 millones de dólares en compra de tecnología japonesa. Empero, Japón compró 2.5 billones de los Estados Unidos. Las CM norteamericanas están estableciendo en Japón sus centros de investigación, no tanto para adquirir nuevas tecnologías, sino para convertirlas en productos nuevos.

VIII. Regionalización de la Investigación y Desarrollo

La gran movilidad y redespigie de la corporación multinacional ligada a los proyectos de desarrollo Estado-Nación-Gobierno, ya que aquella toma la forma del rostro del país en que se asienta, precisa dos tendencias aparejadas. Una ya citada en relación con el proceso de trabajo y su internacionalización; la segunda, la articulación proceso de trabajo-investigación o uso de capital intelectual como inversión y no gasto, por tanto su internacionalización.

Cuando la Sony se instala en Europa, no lleva la planta integral, sino ciertas fases del proceso; cuando la Ford y VW brasileña, acuerdan producir motores y partes en Argentina Autolatina Co. no es para producir el automóvil en su totalidad. En suma, las corporaciones están desmembrando el proceso productivo y las fases se instalan en países articulando ventajas comparativas con una estructura de alta productividad y nuevas tecnologías en uso. Esto quiere decir que las fases internacionalizadas, no importa dónde, apuntan a homogeneizar sus condiciones tecnológicas, calificación y costo de mano de obra, entre otros elementos. Al sumar las actividades de la investigación y su movilidad, encontramos una combinación que esta dando como resultado cambios no sólo en el panorama general macro mundo, sino al interior de la fabrica. En materia de investigación por ejemplo, la Sony abrió un segundo centro de investigación y desarrollo cerca de Stuttgart, y el eje en materia de videos lo desplazó de Tokio a Europa. Yamanouchi, la

empresa más grande de fármacos de Japón construyó un centro de I & D en Oxford; como lo hizo Sharp en ese mismo lugar.¹¹

En 1989, EE.UU. y sus compañías obtuvieron 2.5 billones de dólares por venta de tecnología a los japoneses y gastaron solamente 500 millones en compras a Japón. Ahora, cada vez más compañías norteamericanas de alta tecnología se están instalando en Japón.

Las compañías japonesas dedican sus ingresos para pagar el 98% del costo de investigación, mientras que Washington y muchos otros países dependen del financiamiento gubernamental en diferentes proporciones.

En Japón, dos tercios de sus fondos los dedican a mejorar procesos de manufactura y solamente un tercio a nuevos productos. En otros países esta proporción se trastoca con los consecuentes efectos sobre la calidad. Aun así, la prioridad en la investigación aplicada de las compañías no es encontrar el fundamento intelectual de las nuevas tecnologías, sino nuevas formas, rápidas, de convertirlas en productos.

IX. Impacto de las Nuevas Tecnologías en la Fábrica Moderna

Aparecen cada vez con mayor frecuencia novedades en la fábrica resultado de la I & D y sus aplicaciones. Por ejemplo, según el Instituto de máquinas herramientas y técnica de la producción de la Universidad Técnica de Berlín, el cambio fundamental consiste en programar sus sistemas técnicos; la flexibilidad y asignación planificada del trabajo de las máquinas a los tiempos que se requieran, sin depender de funciones operativas humanas. La investigación técnica, desde este punto de vista, no tiene que agotarse en la teoría; sino debe conducir a aplicaciones prácticas, especialmente para las fases constructivas de tecnología preparatoria que requiere de nuevas herramientas como la de la racionalización de los procesos informáticos en la fábrica.

¹¹ Elaboración propia con datos tomados de los cuadros encontrados en las páginas 99 y 103, en: Borrus, Amy. The stateless corporation. Business Week. No. 3159. May 14, 1990. U. S. A. P. 98-106.

El software ergonómico ya no apunta a la liga máquina hombre, como a la capacidad de asistencia de los conocimientos destinados a procesos de decisión, a refuerzos de memoria y a la generación de procesos lógicos. El paso de la automatización de los procesos y fases, a la fábrica automatizada, es uno de los ejes de la reestructuración del proceso de trabajo.

Finalmente cabe destacar cuatro tendencias al interior de la fábrica moderna:

- 1) La noción de control estadístico de calidad es una herramienta de producción que integra calidad y productividad en un mismo proceso; éste logra retroalimentar las aportaciones de los operarios de máquinas y encargados de líneas de producción.
- 2) La nueva contabilidad de la manufactura apoyada en la unidad tiempo, y con ello abaratar costos, desde luego una vez que tenga más de 80% de automatización. Lo que corresponde de manera lógica a la instalación de un aparato de contabilidad en mutación en función del salto a la era de la productividad y del intercambio en términos de valor, de equivalentes. Y como el valor lo determina el tiempo socialmente necesario para producir, la productividad es el eje del manejo de los tiempos.
- 3) La combinación de estandarización y flexibilización sin que el costo se incremente. Implica cambios de estructura en la fábrica y pasa a sistemas de flotillas compuestas por módulos.
- 4) Diseño de sistemas en los cuales el total de la manufactura, es un proceso integrado que se transforma como si fuera un "monopolio vertical" en el que la interdependencia de las partes es gobernada y dirigida por la información central computarizada.
- 5) El impacto de las nuevas tecnologías en la fuerza de trabajo, su calificación, categorías, puestos, funciones e ingreso.

Entramos a la fábrica procedentes de la globalización y la competencia. Salimos de la fábrica para entrar a la globalización, y es que solo desde esta posición, desde la empresa, se logra entender "cambios generales... globales..." Es decir, en la fábrica se centra el eje de los cambios que operan e nivel global, por ello es que debe salirse de las tendencias generales de la globalización, para aterrizar en sus formas particulares, una vez entendidas, puede regresarse a el plano general. En

este movimiento de lo general a lo particular es que muchos estudiosos se quedan a la mitad del camino.¹²

X. Tecnoglobalización vs Tecnología Nacional

El concepto de tecnoglobalización pone en primer plano la discusión de la vieja concepción de la riqueza de una nación basada en las ventajas comparativas que proporcionan sus recursos, lo que limita la transferencia de tecnología a través de las fronteras, como resultado de las estrategias globales de las firmas multinacionales. La competencia global apunta a sustituir la carrera tecnológica entre "gobiernos" por la carrera entre firmas.¹³

En otras palabras, la autarquía tecnológica agotó su ciclo. Esta tendencia general en materia tecnológica y científica nos plantea un conjunto de preocupaciones: es necesario estimular la colaboración entre los países, aprender de cada una de sus iniciativas individuales en política científica y tecnológica; converger en problemas y soluciones para las nuevas tecnologías de la globalización tecnológica; inversión extranjera, política para la competencia, acceso a nuevas tecnologías, tecnologías estratégicas, propiedad intelectual y normas tecnológicas. Desde el punto de vista de nuestro país, la política tecnológica ocurre de manera complementaria al uso de tecnologías existentes en el mundo, adaptándolas y asimilándolas, por otro lado, al desarrollo de tecnologías propias con base en lo disponible. Por ello, si bien es necesario reconocer las tendencias de la tecnoglobalización y articularse con ellas, al tratar de entender cabalmente las estrategias de las firmas multinacionales lo esencial es fortalecer la capacidad nacional de

¹² La tendencia real de los acuerdos interfirma se dedujo de los hechos reportados en el periodo 90-93 y consultados en fuentes como: Excélsior, sección financiera; particularmente el número de junio 9 de 1988. La información proviene de múltiples fichas extraídas de dicha sección; así como los reportes sobre empresas transnacionales de Fortune, números de abril-junio de 1993 y 1994 respectivamente. Los orígenes de este planteamiento pueden encontrarse en: Folker Frobel, Jürgen Heinrichg and Otto Kriege. The new international division of labour. Traducción de la Revista de Comercio Exterior. México. 1982. Gordon, David. The global economy: new edifice of grumble foundations?. New left review. March-April 1990. New York, U. S. A. P. 14-65. Véase: Molina, Ivan. Investigación y desarrollo en la fábrica moderna. Revista de información científica. Vol. 13, No. 177. México. 1992.

¹³ Contractor Farok y Narayanan V. Technology development in the multinational firm: a framework for planning and strategy. R&D Management. Abril de 1990. Estados Unidos. P. 305-321. Véase: Dufour Paul y De la Monthe John. Engineering the canadian comparative advantage: technology, trade, and investment in a small, open economy. Technology in Society No 12. 1990. U.S.A. P. 369-396. Porter, Michael E. La ventaja competitiva de las naciones. Plaza & Janes editores. 1985. Barcelona. P. 11-913. Véase: Farnham, Alan. Global or just globaloney?. Fortune No

investigación y desarrollo científico tecnológico. Parques tecnológicos, incubadoras de empresas regionales, la asociación empresa investigación; apuntalar proyectos de calidad, mejorar y ampliar la formación de recursos humanos para la ciencia y la tecnología, relacionar el progreso tecnológico con una mejor calidad de vida.

XI. Las nuevas regiones, los puntos de región y la internacionalización del Estado municipal

La exposición de las tendencias y formas concretas de la globalización, en nuestro caso de la tesis de tecnoglobalización, muestran los caminos de 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. Es decir, cada punto de región en algún país, tiene que ver con una noción geográfica sí, pero más con tres características: especialización productiva, parte de una cadena de producción que consiste en una fase del producto o proceso de trabajo total; volcado a la exportación; con mano de obra altamente calificada, especializada y polivalente en lo general; un nivel de productividad por arriba de la media nacional; la revolución del estado municipal y su modernización, que no necesariamente del estado federal nacional, de ahí que los tiempos y condiciones sean más violentos para el nivel municipal que para una nación.¹⁴

El proceso se instala con la apertura de nuevas regiones industriales a partir de la primera resultado de la primera fase de industrialización luego de la economía primario exportadora y seguida de la sustitutiva de importaciones resultado de la gran depresión de los treintas. A partir de ese esquema tenemos la primera región industrial mexicana por ejemplo y no muy diferente al resto de América Latina. La segunda región la forma las inversiones extranjeras dirigidas a la sustitución de exportaciones en áreas como electrodomésticos, automotriz, la producción moderna agropecuaria, particularmente los nuevos cultivos como hortalizas, flores, frutas que sustituyeron a granos básicos y alimentos en general. En ésta se incluye la vieja maquila de

13, Junio 27 de 1994. U.S.A. P. 49-51. William, T. Robinson. Product innovation and start-up business market share performance. Management science. Vol. 36, No. 10. October 1990. U. S. A. P. 317-332.

ensamble diferente a la nueva propia de la tercera región que implica la especialización y nueva base tecnológica. La tercera región nace con la nueva división internacional del trabajo fincada en la tecnoglobalización y la internacionalización del proceso de trabajo mismo, aquí encontramos la nueva maquila y los verdaderos puntos de región, a través de éstos se configura una red de puntos que tienen que ver más con el mercado y la producción mundializada en otros países, que con el mismo país de origen.

Evidentemente, lo que antes conocíamos como región ahora cambia sustancialmente y se convierte en un espacio diseñado no por tres ríos, dos valles y cuatro vacas, sino con base en la características mencionadas arriba.

Es un concepto espacial e involucra a la economía global. Esto es muy importante ya que todo intento de promoción de un proyecto de regionalización y descentrallización atraviesa necesariamente por una corriente autónoma, de fuerza de desarrollo producto de la internacionalización del punto de región (parque industrial o fuera de éste) y no obedece y no podrá serlo producto de decretos o medidas de desconcentración, es decir, si antes o simultáneamente no se procura la revolución y cambio del estado municipal en términos de eficiencia, productividad, modernización y bases de apoyo sociales diferentes, propias de las nuevas fracciones sociales, empresariales y populares emergentes de los nuevas regiones que reclaman un estado reformado, moderno, pero no a nivel general, tal vez, específicamente hablamos del estado municipal.¹⁵

¹⁴ McCormick Janice y Stone Nan. From national champion to global competitor: an interview with Thomson's Alain Gomez. Harvard Business Review, Vol. 68, No 3. Mayo-Junio 1990. U.S.A. P. 126-135.

¹⁵ Molina, Ivan. Globalización, corporaciones multinacionales y tecnología. Revista carta del economista, del Colegio Nacional de Economistas. 1991. México. Nota: Los aspectos de esta ponencia pueden encontrarse ampliamente discutidos en la tesis doctoral del autor cuyo título es: Tecnoglobalización: Investigación y desarrollo, productividad y transferencia de tecnología. También puede verse el ensayo en Revista Comercio Exterior, Noviembre de 1995, título: Tecnoglobalización: Hacia un Plan Nacional de Investigación y Desarrollo. O en la revista de La Coordinación Regional de Educación Superior par América Latina y el Caribe, Creesalc, de Enero de 1996, otra colaboración del mismo autor cuyo título es: "La internacionalización de la Investigación y el desarrollo". La nueva concepción y su exposición ampliada sobre las regiones, está expuesta en un ensayo publicado en 1982, en la revista Teoría y Política, N.6.de Editorial Juan Pablos. Y finalmente, en el documento llamado: Globalización, Corporaciones Multinacionales y Tecnología, publicado en "Carta del Economista del Colegio Nacional de Economistas", 1991. Allí puede encontrarse una exposición detallada de los movimientos de las corporaciones multinacionales para explicar la noción de la red de puntos de región y cadenas productivas mundializadas.

En suma, si hablamos de una nación, así como ésta no puede ser competitiva y productiva en todo, no todos los municipios, ni toda una nación puede internacionalizarse y avanzar simultáneamente en la tecnoglobalización, se trata de la vinculación actual al mercado mundial pero a través de los municipios.

De aquí una pregunta colateral: Qué hacer con ellos? Esperar a que la crisis invada y estrangule la capacidad de respuesta? O actuar de inmediato para proporcionar los instrumentos del nuevo estado municipal internacionalizado.

Segunda parte

Precisiones en torno del desarrollo desigual regional

Existe la creencia de que la configuración del mercado nacional en la década de los treinta y los cuarenta haría posible el desarrollo armónico de las regiones locales particulares en los países de América latina. De la misma forma, se pensaba que el comercio internacional a partir de la década de los cincuenta y sesenta, con base en una nueva división internacional del trabajo, conocida como sustitutiva de exportaciones, resolvería las crecientes divergencias del desarrollo entre las naciones como de las regiones intranacionales. Lo cierto es que el desarrollo económico en los últimos 40 años, ha mostrado que los mercados nacionales combinan regiones superdesarrolladas con regiones subdesarrolladas. Sea en un país desarrollado, con menor énfasis, sea en una nación dependiente, con mayor profundidad en el fenómeno. El subdesarrollo regional es un fenómeno universal típico de la actual economía mundo.

A la luz del fenómeno, se ha echado mano de efectos más que causas para explicar el problema. El centralismo en este sentido, entendido como una política para fortalecer la unidad nacional, y desde luego basado en una forma de gobierno congruente con el estado benefactor, es decir el estado de todas las fracciones de clase, empresariales, populares, con alianzas políticas generales, sin competencia y sin mayores fricciones políticas interempresariales por controlar los ejes del desarrollo económico, tuvo como consecuencia el favorecimiento de regiones particulares, como las ciudades capitales; las áreas metropolitanas que representaban una posición financiera e

industrial crucial; o las que servirían para representar un papel estratégico particular en el proceso de unificación nacional. En ocasiones se ha admitido que ciertas ventajas geográficas (cercanía a puertos, fronteras, etc.) o a accidentes geográficos con ventajas competitivas como la minería, han sido determinantes para el crecimiento de una región particular sobre otra. Otras posiciones hablan de la teoría de las múltiples regiones y por tanto la aproximación a su explicación y análisis debe tener múltiples teorías, con ello, reducen a la nada la explicación.

Todas las posiciones tienen algo de verdad, empero es necesario encontrar los mecanismos fundamentales para explicar la inevitabilidad del subdesarrollo regional.

En ese sentido, el proceso de crecimiento de la economía es fundamentalmente uno de inversión y la búsqueda de la rentabilidad y ganancia por encima de la media según se trate de una rama, sector, o segmento. Los factores, por ende, que determinan la ganancia y las ventajas competitivas no pueden ser distribuidos igualitariamente en el territorio nacional, ni siquiera en un pequeño país, aún más, en un territorio grande es más difícil compensar.

El punto central es que en la época de los mercados nacionales cerrados, el flujo de capital hacia un mercado financiero central era una característica básica, aún cuando ese mercado no fuera la capital jurídica de un país; ese capital era redistribuido a su vez en función de los imperativos de la ganancia y rentabilidad, no sólo en la escala nacional, sino a nivel internacional.

"Las cabezas de centralización financiera e industrial son los factores de origen del subdesarrollo regional" De aquí que podamos preguntar por qué en Francia o Italia, en México, ó Brasil, este capital no es invertido en el sur de estos países, sino a otras regiones intranacionales u otras internacionales y esto lo hacemos coincidir con la expansión de las transnacionales en la década de los sesentas, por ejemplo. Con mayor razón en la época de la tecnoglobalización actual.

Una tendencia histórica de la formación de regiones es que en algún tiempo ha generado un proceso de movilidad de éstas. Por ejemplo, la ciudad de Lowell, Massachussets, al norte de Boston, cuya importancia textil en 1900, era relevante en materia de exportación a Inglaterra,

empero, los nuevos ejes de inversión y desarrollo económico en Estados Unidos y del mercado mundial, desplazaron a esta ciudad a un papel de sitio histórico hasta que llegó la industria de la computación con la empresa Wang. Tampoco es completamente válido explicar las regiones a partir de la cercanía con los mercados (en realidad para algunos bienes duraderos), aunque hoy día una de las causas de internacionalización como veremos abajo, son los acuerdos y movimientos interfirma transnacional y entre ellos destaca la importancia de los relacionados con el mercado a mediados de los ochentas, empero, hasta los setentas seguía imperando la lógica de la inversión, como en el caso de las industrias metalúrgicas que estaban situadas cerca de los depósitos de carbón y no de los puertos de exportación o la producción de maquinaria textil estaba cerca de las fuentes de materia prima.

Ese esquema muestra que la lógica del capital y de la inversión constituye el motor de la formación de regiones, de su movilidad, así como del subdesarrollo regional. Aunque, a partir de 1985, el esquema cambia con la nueva división internacional del trabajo, y la internacionalización del proceso de trabajo y la creación de los puntos de región. Lo cual muestra de pasada que la teoría regional no es químicamente pura y perenne, debe ser actualizada.

Contradicción entre globalización y desarrollo armónico. Las 115 naciones. Y al interior de cada país

En la actualidad existe una contradicción irresoluble en el marco de la tecnoglobalización. Consiste en que el deber ser de la lógica con base en la internacionalización del capital, la cercanía de las regiones y de los puntos de región, los medios de comunicación, la informática, la velocidad del transporte, etc., aparentemente debería restituir la tendencia vieja de desarrollo con subdesarrollo regional en cada país y a nivel internacional. Lo real es que en la medida que avanza la formación de puntos de región, las ramas de producción avanzan (ya que como vimos, no todas las ramas y sectores están en franco proceso de reestructuración, hasta la fecha son diez [véase...]) en la internacionalización de su proceso de producción, de trabajo, se crean nuevas regiones industriales (las que llamamos así por ser esta fase del ciclo del capital la que crea valor, el eje del desarrollo económico, a sabiendas que hay regiones comerciales, financieras, etc.), o lo

que arriba llamamos puntos de región y su nueva red internacional. Entonces, lo que antes conocíamos como las regiones, hoy día, desaparecen algunas, transitan otras o se combinan al reconvertirse y sumarse a las nuevas. Por lo tanto, los centros de inversión y localización del capital incorporan como en el pasado unas regiones y crean un medio económico, al tiempo de crear una red internacional de puntos de región, que demanda nuevas características urbanas, de comunicación, de mano de obra, de productividad, de servicios, de financiamiento, y un nuevo rostro de estado, moderno que favorezca el patrón de desarrollo de libre mercado, eje de la tecnoglobalización, así como del nuevo comercio internacional fincado más en el comercio intrafirma transnacional que el tradicional de país a país, con base en el esquema de internacionalización de las fases de producción y por tanto en la necesidad de transporte de los semiproductos para armar el final, desde cada país o mejor dicho desde cada punto de región en ese país.

En consecuencia, la globalización acelera la formación de super-regiones y la producción de subdesarrollo regional, ya que no todas pueden entrar a formar parte de los nuevos puntos de región, eso lo escoge la lógica de inversión del capital, en este caso de las puntas de lanza de las corporaciones multinacionales, como vimos arriba. En cada país está ocurriendo un fenómeno de separación y diferenciación irreversible de atraso o subdesarrollo regional frente a otro de alto dinamismo y crecimiento, atracción de mano de obra, infraestructura, medios, etc. Desde la ex-Yugoslavia, para pasar por Italia y llegar a México, hay sub-regiones y regiones subdesarrolladas, como Chiapas.

La formación de puntos de región en cada país y su red internacional también tiene una implicación global, es decir, como hemos señalado arriba, no todos los países se globalizan, lógicamente, al mismo tiempo y su proceso es desigual y fragmentado. Por ello, a escala global, la creación de regiones y sub-regiones, hasta sub-sub-regiones resulta un nuevo fenómeno en el que unos países se globalizan a través de otros pero muchos y sus regiones quedan al margen, por tanto, migraciones de mano de obra como los síntomas de pobreza extrema se precipitan, así como naciones con más problemas que otras por la falta de puntos de región a tiempo que su proceso de reestructuración económica y apertura al mercado mundial imposibilita un esquema de

desarrollo interno, nacional, compensatorio, queda expuesto a las ventajas competitivas del comercio internacional. La salida, esperar a ser punto de inversión de la masa de capitales en flujo mundial.

En ese sentido, la tecnoglobalización y la formación de nuevas regiones dan la cara a una nueva forma de la ley del desarrollo económico capitalista en relación con la mano de obra. De hecho, el flujo de la fuerza de trabajo hacia los principales centros, puntos de región o subred mundial de región, en zonas como el noroeste de México; California desde Los Angeles, E.U., hasta Tijuana, México, forman una subred internacional de puntos de región. Por ende, dicho flujo, no es un simple trasplante de mano de obra, de hecho constituye un factor de regionalización, ya que la mano de obra en migración camina paralela a la concentración industrial de los nuevos puntos de región intranacional e internacional. Esto estimula la concentración urbana y reproduce las condiciones de la acumulación justamente en los nuevos puntos de región.

Es fácil olvidar que la posguerra y en la década de los sesentas, como los setentas, la inmigración hacia Alemania, Francia, Inglaterra alcanzó un nivel comparable al de la primera guerra mundial. En ese entonces cabe recordar el flujo masivo de trabajadores irlandeses hacia Inglaterra, polacos hacia Alemania e Italia y Flamencos hacia Francia. Además, un estudio sobre el tendido de las vías férreas en el siglo XIX, muestra que no era solamente para mercancías, sino para desplazar la mano de obra a los centros industriales que no tenían toda la mano de obra que necesitaban. Y lo mismo ocurre con América Latina hacia el norte. Las implicaciones en términos de masa salarial con mayor oferta de mano de obra y capacidad de restitución son obvias. La reproducción de factores de estabilidad social y política agrega condiciones necesarias para la inversión.

La movilidad del trabajo obliga a hablar de regiones subdesarrolladas y superdesarrolladas. Si la población encontrara trabajo en la región donde vive, entonces no habría migración, pero tampoco mano de obra para "las expansiones" ulteriores del capital y su propia movilidad en la tecnoglobalización.

Sin un parque industrial de reserva de mano de obra, los periodos de expansión y hoy día la formación de los nuevos puntos de región, que, como en antaño, la viejas regiones industriales o a nivel de centros financieros en los países, reclaman de mano de obra y de un ejército de reserva. Aunque no sería técnicamente imposible la expansión, la tecnoglobalización con la internacionalización inacabada de ramas de producción, hasta la fecha, además de la revolución por la productividad, o sea con polos superdesarrollados y muchos, los más, subdesarrollados regionales, la oferta es superior a las necesidades actuales, aunque la tendencia sea que los flujos aumenten, en la medida que las ramas y sectores terminen, en su conjunto, de internacionalizarse. Por lo tanto, hoy día, presenciemos la mayor corriente migratoria de la historia por inducción del capital y la formación de subdesarrollo regional, al tiempo que las barreras se imponen por los excedentes y la revolución por la productividad.

Sin embargo, la presencia de la reserva de mano de obra, es necesaria en la medida que las expansiones del capital y sus ciclos son como espasmos en el que los movimientos de contracción y expansión se suceden uno a otro y requieren de un importante ejército de reserva. Con plena evidencia, la presencia de mano de obra abundante asegura uno de los factores de ventaja competitiva para el capital.

En suma: la presencia de subdesarrollos regionales sirve para ofertar la mano de obra. Y si no se producen por movimientos de mano de población "naturales", entonces los movimientos del capital los producen "artificialmente" como siempre ha ocurrido en la historia de la inversión de capital desigual regionalmente y especialmente hoy día, para ello basta con ver Europa entre Europa y el este, como Africa; Estados Unidos con América Latina, particularmente México, etc.

De aquí se desprende que las regiones subdesarrolladas representan un proceso de intercambio desigual o transferencia de valor hacia las superdesarrolladas. Como en las zonas agrícolas en relación con las industriales. Aquéllas compran más de lo que venden a las industriales. Para ello basta con hacer una tabla de ingresos-egresos interregionales.

El drenaje de recursos de recursos de la subdesarrollada hacia la superdesarrollada, ocurre como el de las naciones en inserción a la economía mundial bajo la tecnoglobalización, las transferencias de valor van de la agricultura a la industria; en el intercambio desigual internacional bajo el concepto tradicional de nación a nación; o también en la moderna formación de puntos de región, aunque se trate de niveles de productividad homogéneos, las diferencias de costo de mano de obra en las "naciones maquila", como el bajo costo de servicios, también representan transferencias en la actualidad, aunque los teóricos de hoy digan que la mano de obra barata ya no es factor de ventaja competitiva, sin embargo, lo es por que la productividad no es un proceso generalizado en todas las ramas y sectores de producción. La transferencia de valor entre naciones y entre regiones es una característica básica del sistema mundial actual. Si todas las regiones y naciones tuvieran la misma tasa de ganancia, la movilidad del capital y de la mano de obra serían inútiles.

La apariencia de las cosas puede llevar a pensar que las regiones tienden a homogenizarse y a reducir las desigualdades. Lo que sucede es que algunas regiones inicialmente subdesarrolladas apuntan a transformarse a su vez en regiones superdesarrolladas, mientras simultáneamente nuevas regiones subdesarrolladas surgen a la sombra de las nuevas superdesarrolladas. Esta rotación y movilidad, tiene que ver con el grado y velocidad de internacionalización del proceso de trabajo o de sus fases. La movilidad de las regiones está relacionada con la oferta y mercado de trabajo y en la medida que la producción aumenta, se renueva, la demanda sigue el mismo paso. Entonces sea por que la mano de obra es insuficiente, o con baja capacitación o sin calificación especializada (aunque tome un tiempo relativamente corto su preparación y re-entrenamiento que se contraponen con la velocidad de la competencia mundial.), el capital, particularmente las corporaciones multinacionales toman sus decisiones y se dirigen hacia puntos que probablemente eran subdesarrollados con buena oferta y reserva de mano de obra. Una vez allí, crea polos de atracción alrededor del nuevo punto que ahora se convierte en superdesarrollado.

Cabe agregar que cuando se combina la formación de una nueva región, sobre todo cuando transita desde el subdesarrollo, no sólo la sobreoferta, sino la estabilización y tendencia a la baja del precio de la mano de obra, así como la baja tasa de sindicalización constituyen factores para el

alojamiento de nuevas inversiones. Aunque en regiones donde las corporaciones logran productividad y ganancia extraordinaria, el ingreso salarial es más alto que la media nacional lo que convierte a esto en factor multiplicador para la atracción de comercios e industrias, servicios y otros, es decir, los factores para el superdesarrollo regional.

Otra razón de la relocalización y movilidad regional, es el ascenso y descenso de ventajas absolutas como minas, fronteras agrícolas, otros recursos mineros como petróleo, etc. Por supuesto que el agotamiento lleva al proceso inverso. Aunque esto se compensa por la instalación de otras industrias que pueden funcionar allí o en otra parte, pero aprovechan los avances en infraestructura general. Conviene precisar que las viejas regiones acumulan nuevas formas de región al evolucionar hacia las superpuestas y allí mismo puede observarse la desaparición de unos capitales y actividades, la transición de otros y la incorporación de los últimos, entonces son regiones que siempre han tenido desarrollo y transitan para lograr el superdesarrollo.

A nivel internacional, las regiones que tienen acceso a medios de comunicación internacional como el paso Tijuana-Mex-USA; Rotterdam, Amberes; los ejes Francia-Alemania, Alemania-Italia, Francia-Italia, etc. Lo que permite acceso a mercado en general y básicamente de mano de obra. En contraste, las regiones lejanas a concentraciones urbanas e industriales, no atraen capital por el costo de traslado, sin embargo, el mercado negro resuelve este problema y genera además un monstruoso negocio internacional. De esta forma, la mano de obra llega de Centro-América a Estados Unidos sin costos adicionales formales, su precio no compite con el local residente, es más barato como mercado informal sin documentos.

Cada nación induce la formación de regiones además con mecanismos como la política fiscal. Desde la década de los treinta, es conocido el proceso de subsidios de desarrollo, infraestructura, educación, etc., para áreas con futuro de inversión. O bien, en los ochentas, los modernos parques industriales conectados a la producción y al mercado mundial. Las zonas que no reciben esa masa de recursos quedan evidentemente rezagadas, subdesarrolladas y mueven a la necesidad de buscar políticas compensatorias dadas regiones con pobreza endémica y "terrenos baldíos" en medio de "la prosperidad."

Finalmente, las regiones superdesarrolladas con sus contrapartes subdesarrolladas, con declinación económica, miseria, pobreza, atraso cultural, y cada vez más distanciadas unas de otras, al grado de separar países con el nombre de región sur y norte como México, producen regiones con la necesidad de rescatar su conciencia nacional ante la dispersión y desaparición; no es el lenguaje lo que explica la sobrevivencia de las nacionalidades (grupos étnicos, minorías, etc.), más bien es la falta de integración lo que explica el mantenimiento de las lenguas regionales y la resistencia al desmembramiento para permanecer con sus identidades y culturas.

Si el proceso de descentralización es concebido como desconcentración solamente puede derivar en respuestas regionales opositoras. De igual forma, la descentralización que apunta a la discusión de desmembramiento y autonomías, crean el camino del separatismo por respuestas populares y resquebrajamiento del estado ante los reclamos de igualdad y equilibrio regional y contra el hambre.

Por ello, el diseño de la regionalización, de la descentralización tiene que darse como un proceso ascendente, participativo, diseñado con base en las necesidades regionales, con sus proyectos y no confundir la base de la pirámide con el vértice. Sin que se pierda la norma general y la política de revertir los excedentes del superdesarrollo hacia el subdesarrollo en planes que ya funcionan en economías intermunicipales latinoamericanas como Chile, Colombia, Perú.

En la actualidad, encontramos diversas manifestaciones de la regionalización superdesarrollada frente a la subdesarrollada, proceso presionado por la rápida internacionalización y formación de los puntos de región, pero al mismo tiempo, la crisis de la conciencia nacional, de las culturas y los reclamos regionales se ha acentuado al grado de amenazar la seguridad nacional y vieja estructura política del estado. Desde la ex-URSS, hasta Yugoslavia, para pasar por España, y llegar a México con Chiapas, por ejemplo.