

te tecnología de punta para modernizar sus economías. Asimismo, éstas han realizado cambios que permitan reformas adecuadas para condicionar sus economías a los requerimientos de recomposición del sistema a nivel mundial. La reconversión exige una doble reformulación: *a)* hacia el interior del Estado que permitan la apertura de capitales más dinámicos y que inviertan en sectores productivos para redimensionarlos, y *b)* hacia el exterior para fusionar capitales internos con los externos.

Dentro de esas economías se trata de acabar con las rigideces, tales como los contratos fijos, la estabilidad en el empleo, las prestaciones sociales complementarias, la protección estatal ante el desempleo y las formas de producción tayloristas (se requiere, hoy día, la multiplicidad de funciones que ejecuta un operador). En el nuevo modelo de acumulación se introducen los contratos temporales y de tiempo parcial (contratos flexibles) y se desprotege a los desempleados. Cabe destacar que la movilidad de la fuerza de trabajo se considera necesaria para elevar la competitividad y abaratar los costos variables. En la reconversión de las economías francesa y española son evidentes las aperturas hacia los grandes grupos transnacionales.¹¹

En concreto diremos que en este nuevo patrón de acumulación se persigue, principalmente, elevar la competitividad a nivel internacional y destacar por la alta eficiencia y productividad del trabajo.

¹¹ Véase, "The OECD", en *Observer*, núm. 115, París, 1990; varios números de *Le Monde* y Ministerio de Industria y Energía, *Libro Blanco de la Reindustrialización*, Madrid, 1984.

IMPACTO DE LA GLOBALIZACIÓN Y EL DESARROLLO TECNOLÓGICO EN LA ESTRUCTURA TERRITORIAL

Alfonso Corona Rentería*

GLOBALIZACIÓN

El fenómeno de la globalización de las economías es un proceso mundial que implica la internacionalización creciente de los mercados y de las empresas productoras. El proceso no es nuevo, ya que los negocios internacionales existen desde hace siglos. Lo característico de este época es la rapidez e intensidad con que este fenómeno se extiende por el mundo.

La globalización de la vida económica internacional afecta en primer lugar a las empresas y la de los mercados abre nuevas oportunidades de expansión en el exterior. Las posibilidades de diversificación en los mercados geográficos nunca habían sido tan altas como en la actualidad, en un mundo con barreras comerciales decrecientes, con unas posibilidades de comunicación extraordinarias y con un costo de transporte inferior (Canals, Jordi, 1994). La globalización plantea a las empresas ciertos retos, el primero de los cuales es la creciente presencia de empresas extranjeras de mercados locales, tanto por la vía de la exportación como de la inversión directa. Y esto significa una rivalidad mayor, más competencia en precios y presión adicional para mejorar constantemente la calidad de los productos.

El segundo reto consiste en la complejidad que la internacionalización añade a la dirección de empresas que tienen que realizar operaciones en mercados geográficos distintos, con clientes diferentes y con riesgos políticos, económicos y financieros mayores.

La globalización también afecta a los gobiernos, pues les impone una restricción cada vez mayor a la hora de diseñar la política económica. Es conocido cómo los procesos de ajuste económico en un país han sido acompañados, en muchas oca-

* Investigador de la Facultad de Economía, UNAM.

siones, por restricciones de la balanza de pagos o el tipo de cambio. En realidad, asífimos no a una evolución natural de la economía internacional, sino a una ruptura de esquemas tradicionales de política económica de origen keynesiano.

Por otra parte, los procesos objetivos de globalización económica (comercial, financiera, productiva y tecnológica) son presentados como resultantes de la fase actual del desarrollo capitalista y, por tanto, la apertura comercial a fortiori, la liberación de la investigación extranjera y el retiro del Estado de sus funciones económicas como orientador, regulador y promotor del crecimiento económico y bienestar social (Galva, José Luis, 1995) se imponen como el último modelo posible bajo el actual entorno capitalista. Éste se conoce con el nombre de modelo neoliberal.

El origen de la crisis de las políticas económico-sociales puede encontrarse en los siguientes argumentos: en primer lugar, las políticas de demanda orientadas a la distribución del ingreso originaron una serie de cargas muertas en los mecanismos del sistema económico: presión fiscal excesiva, peso creciente del gasto público en la economía, subvenciones crecientes a empresas públicas que registraban pérdidas y a los sectores industriales en crisis, aumento del número de salarios dependientes del presupuesto público, y desincentivos indirectos al ahorro y a la inversión.

Una segunda explicación es la profunda integración e interdependencia económica entre los países industriales y, a su vez, entre éstos y los países en vías de desarrollo. El creciente flujo de personas, mercancías y capitales ha supuesto que los países que mantienen relaciones económicas especiales no pueden desarrollar políticas económicas substancialmente distintas de las de sus vecinos o socios comerciales [Galva, *op. cit.*], tal es el caso de las relaciones económicas México-Estados Unidos.

EL CAMBIO TECNOLÓGICO

Cambio y efecto de la globalización es el tecnológico. Al término de la segunda guerra mundial, el acervo de tecnologías exportables a disposición de las empresas era alto, lo que permitió el desarrollo de nuevos productos y procesos, la creación de em-

presas, de puestos de trabajo y el valor agregado, que contribuyen a explicar la etapa de crecimiento económico entre 1950 y 1970. Hasta principios de los años setenta, el nuevo tejido industrial de los países más avanzados se formó sobre la base de industrias cuya tecnología estaba vinculada a descubrimientos de los años anteriores a la guerra, como la electrónica, la petroquímica y la mecánica. El aumento progresivo del nivel de vida ayudó al rápido crecimiento de los mercados.

La inversión se orientó a la creación de nuevos productos y principalmente a aumentar la capacidad de fabricación de productos ya consolidados (automóviles, electrodomésticos, textiles etc.). Hasta la crisis del petróleo, al menos en los países industriales, el crecimiento de la demanda fue, en muchos sectores, superior al de la oferta. Comenzó la crisis energética de los años setenta que precipitó la entrada de muchos productos y procesos productivos en sus fases de madurez.

También comenzó a registrarse un exceso de oferta en algunos mercados, lo que provocó que algunos sectores (siderúrgico, textil, metalúrgico, petroquímico) entraran en crisis y dieran paso a nuevos sectores con futuro que incorporaban innovaciones tecnológicas importantes: microelectrónica, biotecnología, nuevos materiales (polímeros, fibra óptica, etc.), tecnología del espacio, tecnología energética, telecomunicaciones, robótica y máquinas herramienta [Thurrow, 1992].

Algunas innovaciones como la microelectrónica y biotecnología han dado lugar al nacimiento de un nuevo paradigma por su efecto en el diseño y la fabricación de numerosos productos industriales y en el modo de organizar el trabajo en la sociedad de nuestros días. En particular tiende a cambiar la dimensión de empresas y sectores —disminuyéndola en muchos casos— y permitir mayores posibilidades de descentralización de la producción, lo que afectará, indudablemente, el ritmo de crecimiento de la población de grandes centros industriales.

Este cambio tiene consecuencias importantes en la localización de nuevas empresas y en la distribución geográfica del empleo y, en definitiva, permite una nueva especialización productiva de los países. El papel dominante de la tecnología en los procesos productivos hace que el criterio tradicional de localización de las plantas industriales (costos laborales más bajos y cercanía a las fuentes de aprovisionamiento de las

materias primas importantes) no sea siempre válido. Entre otras necesidades que surgen puede encontrarse la investigación continua que impone fuertes inversiones de capital para que cada empresa pueda sostener sus ventajas competitivas. Por último, algunos países en vías de desarrollo han basado su estrategia de crecimiento en costos salariales bajos y una tecnología de punta, como en una parte de las maquiladoras mexicanas. En cualquier caso, y con las debidas calificaciones, la revolución tecnológica de nuestros días, especialmente en ciertos ámbitos, está causando un cambio importante en la estructura económica mundial. Por otra parte, el desafío que experimentan muchas regiones es cómo formular una estrategia de crecimiento sustentada en una tecnología que genere un alto valor agregado, conocimiento intensivo, y bienes y servicios de alta calidad. En otras palabras, con una tecnología avanzada.

GLOBALIZACIÓN Y ECONOMÍA REGIONAL

Espacio y localización han sido históricamente la función principal para determinar la actividad económica. La dimensión espacial tuvo una formulación explícita en la economía clásica. Por su lado, la economía regional parte de la perspectiva espacial de análisis. En los últimos tiempos las corrientes de globalización y políticas neoliberales han desplazado a las políticas de economía regional en México, en favor de otras de crecimiento sustentadas en el funcionamiento del mercado y en políticas macroeconómicas que dependen, principalmente, de la mano invisible de Adam Smith.

La fase actual del proceso de internacionalización de los capitales, que de manera usual se denomina globalización de los mercados, pone en evidencia de modo paradigmático la gran relevancia de los fenómenos de carácter regional y local que se expresan de manera simultánea en los ámbitos económico y político [...]. Al proceso globalizado corresponde entonces, otro de intensa localización de la actividad productiva que es la esencia del funcionamiento de la economía mundial. La producción se caracteriza por su fragmentación espacial en ciertos lugares y por la adopción de modelos estratégicos por las grandes empresas sustentados en flujos comerciales y financieros. Es así que las escalas geográficas o

regionales constituyen un factor destacado de la distribución de las corrientes económicas en la que se observa una desarticulación de diversos estratos del espacio. Esto genera formas desiguales de interdependencia entre sectores, regiones y naciones que determinan las modalidades de cooperación y conflicto observables en las políticas económicas y en los mercados internacionales" [Bendetsky, León, 1994].

El enfoque regional espacial de la economía requiere tomar en consideración el potencial de distintas áreas del territorio en un país para contribuir al desarrollo nacional. El enfoque regional de la economía debe de considerar también la integración de los espacios económicos a los mercados internacionales. México, que dispone de una economía centralizada y concentrada en unas cuentas regiones malamente integradas con los mercados del resto del país, se plantea el problema de dilucidar el mecanismo y la significación concreta de la integración exigida por el proceso globalizador. Por ahora, lo que existe en muchas regiones del país es un potencial de conflicto que resulta de las tendencias y exigencias de la globalización y las fuerzas centrípetas de los regionalismos.

COMPETITIVIDAD GLOBAL Y ESTRUCTURA TERRITORIAL

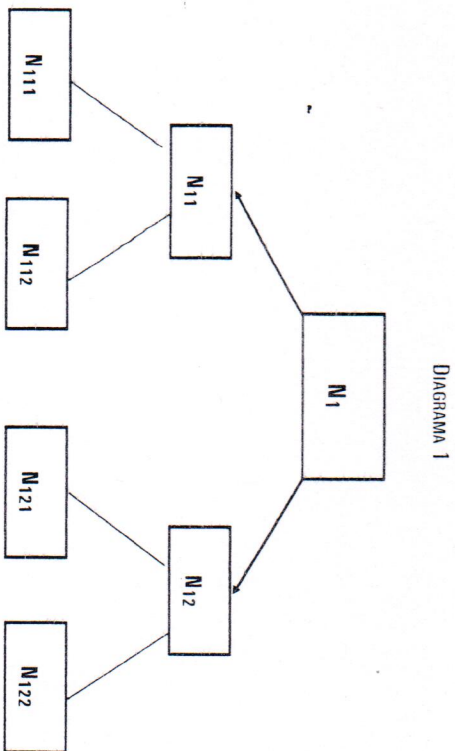
Se han examinado los conceptos de globalización y cambio tecnológico. Procede ahora intentar dilucidar sus impactos sobre la estructura territorial. Debe entenderse como estructura territorial global el conjunto de localidades que mantienen entre sí relaciones jerárquicas y/o horizontales de intercambios económicos y sociales con otras localidades perteneciendo al mismo sistema urbano o con otros sistemas y que participen en el mercado internacional. La participación o posición de una localidad o red de localidades en el mercado internacional dependerá del tamaño del mercado que esté o estén en condiciones de captar para sus productos. En otras palabras, la inserción de una localidad en el mercado internacional es una función de su grado de competitividad. Similarmente, el estancamiento o retroceso de un centro urbano en su posición respecto al mercado internacional puede originarse por un rezago o modificación de las condiciones de su competitividad respecto a los requisitos del mercado global.

REFERENCIAS TEÓRICAS TRADICIONALES

Representan las contribuciones de Lösch y Christaller al análisis de la organización de sistemas urbanos mediante sus teorías de lugares centrales y redes urbanas jerárquicas derivadas. Cada lugar de nivel y/o ciudad deberá tener capacidad para proporcionar funciones administrativas de lugar, nivel $i-1$, además de otras funciones específicas cuya importancia está determinada por economías de aglomeración que el lugar puede aportar. De otra parte, las economías de aglomeración son una función del tamaño de la ciudad.

Este esquema de asignación de funciones tiene como resultado que la población de cada centro de nivel -1 está abastecida por centros de nivel superior en lo que respecta a funciones que no le corresponden. Además, considerando la fricción impuesta por la distancia y los costos de transporte, los centros de abastecimiento se hallan cercanos.

El diagrama 1 representa relaciones establecidas entre los diferentes centros. Se trata de un esquema jerárquico en donde dominan las relaciones descendentes. La mayoría de los esquemas que representan el funcionamiento de las redes urbanas eran, hasta recientemente, del tipo que se representa, en donde el número de cajas representa el nivel del centro y cada caja indica la cadena jerárquica a la que se integra el centro.



Este diagrama supone una distribución uniforme de los recursos y tecnologías, y por ello, idénticas funciones de producción. Lo que diferencia la estructura de los centros productivos no es su dotación natural de recursos, o sus diferentes capacidades iniciales, sino más bien sus economías de aglomeración asociadas con el tamaño del centro económico.

La comprensión funcional del sistema urbano considera, por tanto, la inexistencia de relaciones horizontales. Todos los centros del mismo nivel producen las mismas funciones, por lo que no se requieren intercambios con centros de la misma dimensión. Cada centro, sin embargo, no constituye una economía cerrada porque necesita ser abastecido con funciones que su tamaño le pide generar. Las funciones terciarias son dominantes en la caracterización de los intercambios. Las funciones que cada centro no puede proporcionar por sí mismo son abastecidas por centros de nivel superior en la misma cadena jerárquica.

Así, el sistema urbano es una economía semibierta, en donde los intercambios siguen direcciones particulares, siempre descendentes. La importancia de cada centro depende del número y calificación de las funciones que puede ofertar a su población y actividades, y a otros centros de menor dimensión.

De donde resulta que el esquema de referencia no puede representar el funcionamiento de hoy en día de las economías. Supone que: a) las funciones administrativas confieren a cada centro un perfil distinguible; b) el perfil organizativo y tecnológico de los centros no cambia o, si llega a cambiar, presentará una ruta de difusión homogénea; c) en el nivel nacional, el sistema urbano corresponde a una economía cerrada, en donde la distancia constituye una fuerte barrera natural que impide los intercambios con centros de otros sistemas urbanos nacionales, y d) sólo son posibles los intercambios entre un centro y centros de tamaño superior, en la misma cadena jerárquica.

Estas hipótesis tienen como consecuencia que las oportunidades de desarrollo de cada centro no dependen de sus propias capacidades sino más bien de su posición en la jerarquía de funciones terciarias, en donde se halla integrada.

Estas hipótesis no se ajustan a las condiciones actuales del funcionamiento de las economías, y por ello, a las economías urbanas. La autodeterminación del desarrollo de las ciudades

y otros centros urbanos depende más ahora de las relaciones horizontales que de las dependencias verticales.

El nuevo ambiente es una consecuencia de las características del funcionamiento económico en los niveles nacional e internacional como una secuencia de los movimientos de liberación de los intercambios y de la aceleración de la innovación tecnológica en los transportes y comunicaciones. Ambos aspectos son interdependientes. La liberación de los intercambios estuvo fuertemente promovida por el progreso que le permitió una circulación más rápida e intensiva de bienes, servicios e información. Por último, conviene señalar que un sistema jerárquico no es necesariamente uno en donde sólo existen relaciones verticales. Un sistema jerárquico está compuesto por una red compleja de relaciones donde las relaciones horizontales son tan esenciales como las verticales.

La intensidad creciente del intercambio y de la velocidad de la circulación crea nuevas condiciones para el desarrollo territorial, incluyendo a las ciudades y sus áreas de influencia. Las nuevas condiciones de producción, acceso y administración de la información, la accesibilidad creciente a los mercados y las características del rápido desarrollo de la terciarización de la economía tienden a modificar la posición relativa de los territorios [Brandao Alves, Manuel:1996].

Se modifica vigorosamente el papel desempeñado por la distancia respecto a las oportunidades territoriales. Surgen nuevas posibilidades de establecer relaciones con otros territorios casi con independencia de las distancias y de las tradicionales economías de la aglomeración. Los lugares o localidades comienzan a entender que la globalización es algo más que una palabra; adquieren autonomía para establecer relaciones y negociación con otras localidades, independientemente de su tamaño y del nivel de las ciudades. Se desarrolla una nueva forma de promover y administrar territorios, induciendo el aumento de la densidad de la red entre diferentes lugares que pertenecen o no a redes previas sustentadas por la dimensión de las economías.

ANÁLISIS DE REDES, MEJORAMIENTO DE CIUDADES Y DE OPORTUNIDADES DE LAS ÁREAS URBANAS

En la economía contemporánea, el análisis de redes subraya las ventajas que pueden beneficiar a los territorios si tienen capacidad para establecer relaciones en todas las direcciones, independientemente de la distancia. Las nuevas oportunidades dependen más de la capacidad para manejar información endógena, establecer alianzas con socios privilegiados y beneficiarse del conocimiento disponible, que de su dimensión y capacidad de generar economías de aglomeración en el lugar.

La dimensión de un lugar se disocia de su territorio; este se comparte en sí mismo y por todos los que establecen relaciones con él. Tradicionalmente, las economías de la aglomeración se entendían como economías cuyos beneficios surgían de su ubicación en un cierto lugar y con un cierto tamaño. Hoy en día podemos decir que las economías de aglomeración de un cierto lugar se generan no sólo mediante las actividades ubicadas en ese lugar sino también por las actividades localizadas en otras plazas, en tanto que son sus clientes o abastecedores.

En cada territorio, las nuevas economías de aglomeración siguen siendo una función de su tamaño, sin embargo la dimensión debe interpretarse en un nuevo contexto. En la actualidad, las economías de aglomeración no requieren necesariamente continuidad espacial sino capacidad para compartir el territorio con diferentes socios. Las plazas se enfrentan a un nuevo crecimiento y posibilidades de desarrollo (función no sólo del tamaño de la aglomeración sino también y sobre todo, quizás, de su capacidad para encontrar economías que antes solo se encontraban en la misma aglomeración) mediante relaciones establecidas con otros territorios, por ejemplo el caso de la administración del tráfico, medio ambiente, vivienda, modernización administrativa, diseño y evaluación de los nuevos proyectos de innovación tecnológica, calificación de la mano de obra, explotación del potencial de nuevos mercados, etcétera.

Territorios y plazas desarrollan mediante la interacción nuevas funciones, en particular funciones terciarias que mantienen interdependencia creciente con funciones productivas. Los servicios de producción pierden sus características de exclusividad con determinados territorios y productores. Los

nuevos servicios dejan atrás sus características de enlace previas y adquirieren propiedades de movilidad antes desconocidas. En consecuencia, se hallan más expuestos a la competencia de otros productores internacionales.

El desarrollo de las nuevas funciones permite a las localidades modificar su posición en la jerarquía urbana independientemente de su dimensión. La importancia y la capacidad de cada lugar para garantizar el desarrollo sostenido es ahora el resultado de una combinación de servicios producidos por las iniciativas pública y privada, así como de las actividades de servicio con otros sectores. Asistimos a una recomposición de la jerarquía urbana con una nueva configuración que pierde su delimitación nacional anterior.

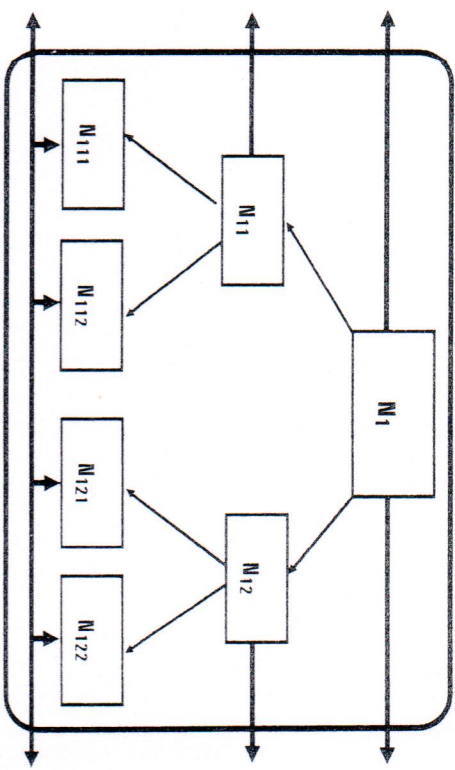
La red urbana desarrollo entre los diferentes centros una nueva filosofía de relaciones. El análisis de redes se presenta como un nuevo paradigma del éxito de las plazas, ciudades y desarrollo de territorios. Cada uno intenta relacionarse con otros con la misma o diferente dimensión. Junto con las relaciones verticales, las relaciones horizontales adquieren más y más peso. El establecimiento de esas relaciones es independiente a las tradicionales de dependencia respecto de localidades de jerarquía superior. Las jerarquías se reestructuran profundamente.

El diagrama 2 muestra el nuevo tipo de relaciones que se desarrollan entre centros de diferente tamaño. En contraste con el esquema del diagrama 1, se subrayan las nuevas relaciones horizontales, en particular aquellas que van más allá de los límites de jerarquía considerados antes.

Las localidades, las ciudades y territorios, al igual que las empresas, se involucran en problemas de competitividad. Aun la mayoría de los servicios no están protegidos de la competencia de otros productores, deben vender y comprar, buscar localizaciones, bienes y servicios en una atmósfera competitiva. La competitividad de una nación o ciudad, es más que la suma o el promedio de las empresas. Implica el concepto de competitividad estructural que es la capacidad de generar en forma durable el crecimiento del ingreso real.

La competitividad de una ciudad no se limita a las calidades finales de los bienes y servicios, sino que debe evaluarse a través de la calidad de los factores utilizados en el proceso

DIAGRAMA 2



productivo. Uno de los más importantes es la localización. Las ciudades tratan de atraer nuevas empresas y actividades a su territorio, pero sólo tendrán éxito si las localizaciones se asocian a otros factores complementarios como los recursos humanos, infraestructuras y servicios sociales y culturales, medio ambiente, paisaje, etc. Puede afirmarse que las ciudades venden productos finales, pero también sus factores de producción.

Los componentes de la competitividad de las ciudades no son sólo sus empresas, también lo son sus administraciones y sus factores de producción. No obstante, no bastan los componentes de la competitividad considerados individualmente. Debe por cierto, ser el resultado de una mezcla particular de esos componentes pues una combinación que garantiza el éxito de una ciudad no es necesariamente la que garantiza el éxito de otra.

Estas consideraciones inducen a distinguir entre elementos de la competitividad de la ciudad y la global. Los elementos aparecen como recursos de la competitividad global. Así, del mismo modo que consideramos criterios para la asignación eficiente de recursos a la producción, podemos referirnos a la asignación eficiente de elementos (recursos) para obtener la competitividad global.

Consecuentemente, la competitividad global requiere dos pasos en cuanto a la asignación de recursos. El primero intenta

garantizar la óptima asignación de recursos a los elementos de la producción, el segundo trata de lograr la mejor asignación de elementos para obtener una mezcla competitiva de bienes y servicios.

CONDICIONES DE COMPETITIVIDAD DE LAS CIUDADES

Tradicionalmente, los criterios de competitividad de los intercambios internacionales se justificaban con la teoría de las ventajas comparativas, cuya referencia principal afirma que los países deben especializarse en la producción de los bienes que usan más intensamente un recurso para el cual tienen en términos de costo, una ventaja comparativa. De esa manera, los países tienden a sustituir factores en la producción de bienes, ahorrando aquéllos para los cuales no tienen una ventaja relativa de costos y utilizando más intensamente aquéllos en los que sí la tienen.

Ahora bien, una lógica de sustitución devaluía ventajas obtenidas mediante la exploración de complementariedad de factores y sinergias movilizadas en cada ciudad. En este contexto parece oportuno proponer la teoría de las ventajas competitivas, que intenta valorar los efectos de sinergia entre diferentes recursos. Es posible que cada recurso pueda no ser considerado competitivo en el marco de una lógica de ventajas comparativas de costo, pero quizás esas perspectivas pueden cambiar si tomamos, no cada factor considerado individualmente, sino como un paquete de factores susceptible de ser combinado en cierto proceso productivo que origina un producto competitivo [Brandao Alves, Manuel; *op.cit.*].

Probablemente ambas referencias teóricas no deben considerarse como alternativas. En el caso de ciertos productos y procesos, quizás la lógica de la sustitución de factores permite a la ciudad beneficiarse del máximo de ventajas; en otros o en el mismo (utilizado en un proceso diferente de producción), una lógica de complementariedad es más ventajosa. Así, en cada caso es necesario evaluar la lógica más ventajosa. A pesar de la sofisticación del aparato teórico de diferentes lógicas, no tenemos todavía la posibilidad de enunciar las condiciones que una ciudad debe reunir para decirse competitiva. Cuando mu-

cho, podemos enunciar algunas condiciones necesarias que pueden considerarse como condiciones mínimas de competitividad. Tales son las que están presentes en cualquier parte, y enunciarlas es, de cierto modo, enunciar las condiciones comunes de competitividad para cada ciudad. Es el caso por ejemplo, de transportes, comunicaciones, hospitales, seguridad, calificación de la mano de obra, burocracia, etcétera.

Pero contar con estas condiciones no garantiza que las ciudades serán competitivas pues una ciudad lo será si reúne las condiciones mínimas y si, adicionalmente, es capaz de inferir o aprovechar una especificidad que le permite ser diferente de la mayoría de las otras. Ésta puede obtenerse de un recurso particular o de su característica, mediante la combinación feliz de componentes que no pueden encontrarse en otro lado. Es decir, la competitividad de las ciudades es una función de la competitividad de los componentes y depende de la mezcla obtenida con ellos. En otras palabras, para garantizar la competitividad de las ciudades debemos preocuparnos por la forma de pasar de la competitividad de los elementos a la global.

Es útil una distinción entre competitividad interna y externa. Las empresas se preocupan sobre todo por la del producto en mercados externos. Sin embargo, en las ciudades, la competitividad global depende de recursos y productos que se utilizan simultáneamente por consumidores y actividades internas y externas. Esto significa que si las ciudades desean ser competitivas respecto de la demanda externa, tienen que ser necesariamente competitivas hacia la demanda interna. El argumento se refuerza si se considera que las ciudades están integradas en economías abiertas y que, progresivamente, una parte creciente de los servicios, anteriormente protegida de la competencia externa, se halla sometida a la competencia de más y más agresivas presiones.

Como se ha visto, la globalización de la economía plantea nuevas condiciones de competitividad de territorios y ciudades en los términos expuestos precedentemente. Surgen nuevas oportunidades de desarrollo en las regiones capaces de adaptarse al nuevo entorno global. Para numerosas regiones con capacidades menores o que permanecen al margen del crecimiento, el futuro no es promisorio. La globalización acentuará las contradicciones presentes en la economía mundial y en el

interior de las regiones y países. El cambio tecnológico imputado por la globalización se acelerará en regiones y países bien ubicados en las economías favorecidas por las ventajas competitivas.

El mejoramiento del acceso a los mercados internacionales significa un mayor potencial de ventas de bienes y servicios de alto valor producidos localmente. El rápido intercambio de información mediante tecnologías avanzadas de telecomunicación ha incrementado la tasa de creación y difusión tecnológica. Tanto los productos como los procesos utilizan más intensamente la información.

LA ALTA TECNOLOGÍA Y LAS ALTERNATIVAS DE ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO

El reto que se ofrece a muchas regiones plantea la cuestión de cómo implantar una estrategia de crecimiento que genere alto valor agregado, intensidad de conocimientos, y bienes y servicios de alta calidad. La respuesta parece encontrarse en la alta tecnología.

Las industrias de alta tecnología se concentran generalmente en los centros metropolitanos que se encuentran a la cabeza de sistemas urbanos nacionales e internacionales en donde las redes de información son las más densas y donde los recursos financieros, humanos e infraestructurales son los más grandes [Castells y Hall; 1992]. Sin embargo, regiones en la periferia de los países industrializados y los países subdesarrollados también quieren incrementar su posición relativa en esas industrias. Patridge [1993] considera que aun los estados rurales desean lograr un crecimiento del empleo en industria de alta tecnología mediante la mezcla adecuada de gasto público y políticas impositivas.

La creación de nueva tecnología y la promoción de empresas de alta tecnología es un tópico de interés directo para los científicos regionalistas por cuanto que las regiones intentan redirigir sus economías hacia la especialización en este sector. Prácticamente todos los gobiernos desean los elevados salarios que pagan las empresas de alta tecnología [Pratidge, 1993]. Podemos encontrar dos enfoques competidores que se utilizan

para lograr el mismo objetivo de alta tecnología. El primero se basa en un modelo "de arriba hacia abajo", en el que el gobierno central moviliza recursos para estimular el crecimiento de alta tecnología en una región designada. Al respecto se inicia una estrategia de atraer inversión externa pública o privada. El papel de la región se minimiza ya que el desarrollo se presenta como dependiente de insumos externos. Como resultado, la región se hace dependiente de decisiones externas cuya única opción es promover insumos con más bajos costos que otras regiones competidoras. Tal es el caso de las empresas maquiladoras que se ubican principalmente en las ciudades fronterizas del norte de México.

El segundo modelo enfatiza una estrategia "de abajo hacia arriba" que consiste en construir la capacidad local, especialmente de recursos humanos locales. La capacidad local para promover el desarrollo de alta tecnología y la creación de empleos se apoya en el incremento de la calificación de la mano de obra local, la creatividad y la capacidad de tomar decisiones. Es importante la formación de redes entre empresas para elevar la capacidad de empresas de tamaño mediano y pequeño para emprender grandes proyectos. Además se considera importante la inclusión de actores procedentes de universidades, industria y gobierno para la creación de un medio innovativo sustentable. En general las iniciativas de "arriba hacia abajo" pretenden crear regiones con alta tecnología mediante la atracción de empresas a la región, en tanto que las iniciativas de "abajo hacia arriba" se concentran en edificar la capacidad local mediante la promoción del espíritu de empresa [Paul Parker, 1996].

BIBLIOGRAFÍA

- Bendesky, León [1994], "Economía regional en la era de la globalización", en *Comercio*, noviembre.
- Brandao Alves, Manuel [1996], "Global competitiveness of a metropolitan area-The case of Lisbon", 5o. *Congreso de ISAI*, Tokio, Japon.
- Calva, José Luis [1995], *El modelo neoliberal mexicano*, México, Juan Pablos Editor.
- Castells M. y Hall P. [1992], *Technopolis of the world: The making of the 21st century industrial complexes*, Londres, Routledge.

- Corona Rentería, Alfonso [1996], "The Mexican economic crisis: globalization and NAFTA", 5o. *Congreso de la SAI*, cit.
- Mac Arthur, R., "Replacing the concept of high technology. Towards a diffusion based approach", Environment and Planning A22.
- Massey, D. Quintas, P. y Weild, D. [1992], *High tech fantasies: Science parks in society*. Science and Space, Londres: Routledge.
- Partridge, M. [1993], "High technology employment and state economic development policies", en *The review of regional studies*.

LA AGRICULTURA EN AMÉRICA LATINA. UNA PAPA CALIENTE*

Yolanda Tápaga Delfín*

En América Latina debemos interesarnos por revisar los patrones vigentes de producción y de comercio que hacen de la región un espacio de grandes contrastes con los procesos de las economías más fuertes del continente: Estados Unidos y Canadá.

Las diferencias no son en sí el único motivo de llamar la atención, sino las asimetrías que los elementos distintivos imprimen a la estructura del sector agropecuario, en términos de su contribución al crecimiento y, sobre todo, al desarrollo.

Por lo anterior, en estas páginas nos permitiremos examinar la situación de la región americana en su conjunto, pues se trata de tener una idea de la imbricación de los dos tipos de economía. Los vínculos entre ambos son los que nos pueden aclarar el panorama vigente hoy en los países del área latinoamericana.

REFORMAS DE LOS OCHENTA

La década pasada es un periodo de profundas reformas en los países latinoamericanos, al igual que en los industrializados de la región.

En América Latina, la crisis de la deuda en 1982 marcó el partaguas entre un periodo largo de economías cerradas, con alta protección a una industrialización permanentemente e inacabada y el tránsito acelerado hacia la desregulación de los mercados, el retiro del Estado de la gestión económica y la privatización de las empresas estatales y paraestatales. Todo con el fin de

* Este trabajo forma parte de una investigación más amplia sobre "Dinámica económica de la industria alimentaria y patrón de consumo en México", financiada por la Dirección General de Asuntos del Personal Académico de la UNAM.

* Profesora de la División de Estudios de Posgrado, Facultad de Economía, UNAM.