

La presente obra plasma de manera sencilla e interesante la dinámica de la internacionalización de las economías regionales.

Se hace un breve análisis de los principales periodos económicos, así como datos demográficos de la ciudad de Nuevo Laredo, Tamaulipas.

Para dar mayor soporte a la obra, se establecen también las principales teorías de internacionalización que fueron fuente de inspiración para plasmar un modelo de internacionalización de todos los aspectos de la ciudad. A su vez, se determinan los retos, problemática y situaciones que enfrenta Nuevo Laredo para su desarrollo y crecimiento, así como la estrategia globalizadora a implementar para lograr el mencionado objetivo.

Economía

ISBN: 978-970-722-564-0



P Y V

El reto del desarrollo en Nuevo Laredo • Fernando Hernández Contreras y Jesús Fernando Isaac García

El reto del desarrollo en Nuevo Laredo

*Fernando Hernández Contreras
Jesús Fernando Isaac García*



PLAZA Y VALDES
P Y V
EDITORES



EL RETO DEL DESARROLLO EN NUEVO LAREDO

.

EL RETO DEL DESARROLLO EN NUEVO LAREDO

**Fernando Hernández Contreras
(autor)**

**Jesús Fernando Isaac García
Óscar Flores Rosales
José Gerardo Rodríguez Herrera
(coautores)**



Primera edición: 2007

- © Fernando Hernández Contreras,
Jesús Fernando Isaac García
- © Universidad Autónoma de Tamaulipas
- © Plaza y Valdés, S.A. de C.V.

Derechos exclusivos de edición reservados para Plaza y Valdés, S.A. de C.V. Prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio sin autorización escrita de los editores.

Plaza y Valdés Editores, S.A. de C.V.
Manuel María Contreras, 73. Colonia San Rafael
México, D. F., 06470. Teléfono: 5097 20 70
editorial@plazayvaldes.com

Calle de Las Eras 30, B.
28670, Villaviciosa de Odón.
Madrid, España. Teléfono: 91 665 89 59
madrid@plazayvaldes.com
www.plazayvaldes.com

ISBN: 978-970-722-564-0

Impreso en México/*Printed in Mexico*

Agradecimientos

Quiero agradecer en primer lugar a mis padres Gabino y Petra; a mi esposa Eréndira y a mis hijos José Fernando, Sahara Eréndira, Cindy Anabel y Mario Alberto; su confianza me comprometió en una empresa que juzgaba de difícil realización.

Asimismo, mi gratitud al doctor José Gerardo Rodríguez Herrera por los estímulos que de su parte recibí, y que me permitieron superar momentos de flaqueza.

Un agradecimiento especial a los doctores Óscar Flores Rosales y Jesús Fernando Isaac García, compañeros y guías; sus atinadas observaciones me ayudaron a redactar con mayor claridad este trabajo.

A todos ellos, una vez más... gracias.

Estoy convencido de que si los mexicanos hacemos bien las cosas, podremos competir con cualquier país en el ramo filosófico o científico e inventar incluso nuestra propia tecnología, solamente debemos tener fe en nosotros mismos.

DR. FERNANDO HERNÁNDEZ CONTRERAS

Índice

Introducción	13
1. Autoevaluación institucional	17
Periodos económicos	17
Datos geográficos	20
Infraestructura	31
2. Teorías internacionales como base para el desarrollo local	47
La importancia del sector empresarial	47
Teorías para la internacionalización de las empresas	48
La internacionalización a través del concepto de <i>redes</i>	67
3. El reto del desarrollo local	69
Condicionantes del desarrollo local	69
Cambios estructurales en la economía local	74
Iniciativas locales de desarrollo	86

4. La globalización como estrategia competitiva para el desarrollo económico local	105
Definición de <i>globalización</i>	105
El impacto de la globalización en el medio local	113
Los sistemas productivos locales ante la globalización	117
La regionalización como estrategia	119
5. Modelo para el desarrollo económico local	123
Modelo Integral de Competitividad Económica (MICE)	123
Componentes principales del MICE	125
Conclusiones	131
Bibliografía	135

Introducción

Para que los sistemas productivos locales sean más competitivos, su transformación está condicionada por la capacidad de respuesta a los requerimientos de los distintos grupos sociales, del cambio tecnológico, de la economía mundial y de la durabilidad del proceso de desarrollo. La capacidad de asegurar y mejorar la capacidad local varía de acuerdo a las diferentes fases por las que atraviesa este proceso de desarrollo.

Los sistemas productivos locales deben empeñarse en elaborar nuevos patrones de organización y gestión. Nuestras estructuras administrativas son demasiado inflexibles, poco imaginativas, rígidas y hostiles, por lo que debemos empezar a reformar y a optimizar los complejos procesos de coordinación entre los niveles políticos locales, regionales, nacionales y multilaterales. Asimismo, se deben ir detectando aquellos déficits en la infraestructura física, en el sector educativo y en términos de inversión; se deben emprender esfuerzos por lograr más coherencia, articulando mejor los sistemas productivos locales con la ciencia, la tecnología, la industria, el aparato estatal y las organizaciones intermedias de la sociedad civil.

Las estrategias para bajar los costos (desregulación, desactivación de las políticas conservadoras de estructuras y de prestaciones sociales, saneamiento presupuestario y reducción de la burocratización), deben estar aparejadas con la reorganización de las estrategias de innovación dentro de los sistemas productivos. Las fuerzas no sólo deben ser cohesivas en el marco nacional y global, sino que deberán activar los esfuerzos en pro de la cooperación y la integración regionales, para seguir mejorando las condiciones de la oferta y la demanda para la gestión económica, al fin y al cabo, lo que determinará la futura competitividad será el reajuste completo de sus patrones de organización, gestión y estrategia; las ventajas del mercado local y la especialización deben estar orientadas hacia el mercado mundial.

Para enfrentar con éxito los procesos de globalización, los sistemas productivos locales cuentan con la ventaja de su posición geográfica, con la juventud de su gente y con la firma de tratados. La política de globalización tiene que apuntar a la especialización de los sistemas productivos locales en áreas donde existen ventajas comparativas y competitivas. Al mismo tiempo, la dirección política del país (gobierno) tiene que promover una estrategia que impulse a los demás sectores productivos al mismo nivel tecnológico que el que tiene la exportación.

Los países industriales van desarrollando grupos regionales de comercio e integración cuyo resultado es la formación de sistemas interconectados en donde los sistemas productivos locales colaboran de un modo intensivo sobre la base de la división del trabajo. El regionalismo abierto permite ensayar el uso de nuevas tecnologías en un extenso mercado doméstico, antes de lanzarse a la conquista de segmentos de mercado mundial; permite, por otro lado, responder con flexibilidad a los

cambios que se operan en la economía mundial, como las mejoras desproporcionadas de otros países en la lucha competitiva, e incluso amortiguar el impacto del ajuste sobre la propia economía nacional. Asimismo, el regionalismo conduce a la formación de bloques regionales o a la dinamización del comercio mundial. Pero solamente en el marco de los proyectos de integración regional, resulta posible remediar las desventajas de tamaño de los sistemas productivos locales en el plano del comercio internacional, el mercado nacional, la empresa, el retorno a la productividad laboral y la inversión.

En Nuevo Laredo (Tamaulipas), de manera particular, se necesita una transformación de las fuentes de generación de empleo para acabar con la marginación de algunos sectores productivos como la industria y la agricultura, lo cual se puede hacer desarrollando con mayor esfuerzo el sector de servicios y comercio en el municipio, así como con la generación mercados en todo México y en el exterior; se necesita pues, el desarrollo de una cultura productiva, especialmente en el mercadeo.

Es preciso fomentar el desarrollo en la concentración de medianos centros de producción (*clusters*) y en redes con los estados, permitiendo mutua colaboración entre la red virtual que se ha formado de manera endógena, pero que en la práctica ofrece nuevos desarrollos de la producción. Para Nuevo Laredo, el conocimiento y la educación deben ser el insumo de mayor importancia del desarrollo social y productivo, por lo que es de especial importancia el cuidado por las comunidades y la sociedad local para desarrollar innovaciones que permitan disfrutar de los beneficios de la globalización a partir de la fortaleza de nuestros propios estados. Es necesario, de igual manera, el apoyo e intervención activa del Estado a la puesta en marcha de programas asociativos entre los productores más débiles de las cadenas productivas.

EL RETO DEL DESARROLLO EN NUEVO LAREDO

Finalmente, se necesita propiciar los entornos tecnológicos interrelacionados para lograr que Nuevo Laredo sea una región competitiva internacional y con un enfoque global.

1

Autoevaluación institucional

Periodos económicos

El origen de Nuevo Laredo data del 15 de mayo de 1755, cuando se hace la fundación legal del antiguo San Agustín de Laredo, conforme a las capitulaciones entre José de Escandón y el Rey de España. Esta población permanece así casi 100 años, hasta la guerra de 1847 en la que por obra del Tratado de Guadalupe Hidalgo, queda dividida en dos y surge entonces Nuevo Laredo, que toma ese nombre en recuerdo de la población original. Aunque en ese momento todo pareció haberse perdido, la población continuó siendo culturalmente mexicana, a la vez que políticamente fue experimentando un proceso de traslación hacia las instituciones norteamericanas. Este proceso fue difícil y tuvo varias etapas que a continuación se enlistan:

Periodización

Las etapas económicas de Nuevo Laredo se pueden sintetizar en cinco, tal y como se describe a continuación.

Subsistencia (1848-1881)

Durante poco más de 30 años, las actividades económicas de los habitantes no se modificaron de modo significativo a pesar de que políticamente hubieron de rehacer su régimen de vida, a causa de la división política que sufrió; sin embargo, la instauración de la aduana en 1855 y la movilización de mercancías provocada por la Guerra de Secesión de los Estados Unidos en 1862, dieron la pauta para la ampliación de las actividades derivadas y el inicio de la zona libre.

Semimodernización (1881-1914)

Se reactivó la economía mediante el deslinde de terrenos baldíos, la introducción de los ferrocarriles, las inversiones mineras, la instauración de industrias, y el refraccionamiento de las haciendas. Todo ello supuso un cambio significativo en los diferentes elementos que lo definían como población fronteriza, contribuyendo a ello la ampliación y diversificación de las actividades aduaneras y la llegada del ferrocarril en 1881. En 1891 Nuevo Laredo pasó de villa a ciudad, justificando su ascenso por la importancia del comercio internacional, y su posición como el tercer puerto más importante de la República, que superaba incluso a Matamoros.

Autonomía relativa (1914-1945)

El proceso revolucionario descentralizó el poder y devolvió a las regiones la autonomía que fueron perdiendo durante el porfiriato. Esto se hizo manifiesto mediante la formación de capitales de mano de obra, nueva ola de migración, establecimiento de agencias aduanales, y la situación de biterritorialismo para algunos de sus habitantes. Quizá fue la instauración de la Junta Federal de Mejoras Materiales (en 1923) el indicador del progreso local. El incremento de la actividad económica hizo de Nuevo Laredo una ciudad en vías de despeque, particularmente luego de la instauración del régimen fiscal de franjas fronterizas en la década de 1920, misma que inició un incipiente proceso de industrialización. Todo esto llevó al avance en cuestión de transporte de carga, de pasajeros e incluso, aéreo.

Terciarización (1945-1990)

En esta etapa hay un doble proceso muy vinculado entre sí que es necesario considerar: El predominio de las actividades terciarias entre la población y la consolidación de la aduana; en ambos se da un proceso paralelo entre la economía y la política nacional. Nuevo Laredo apareció como un centro cada vez más importante en lo que se refiere a la sustitución de importaciones, y a las operaciones de importación-exportación. A raíz de ello, se intensificaron las actividades aduaneras tales como el transporte y alijo, agencias aduanales, afianzadoras, aseguradoras y bancos, así como las instituciones de servicios educativos, culturales, comerciales. A mediados de los años sesenta, se dieron los primeros decretos que iniciaron el proceso de instauración de maquiladoras, las cuales han con-

tribuido a la creación de empleos y a diversificar las actividades económicas de la población.

Tratado de Libre Comercio (1990-2003)

La modificación virtual de los elementos que definen la frontera, ha sido iniciada con la puesta en vigor del Tratado de Libre Comercio (TLC). La modificación incluye aspectos económicos y de comunicaciones como se ha observado en ambos lados de la frontera; gracias al Tratado, el futuro sitúa a ambos Laredos en una situación privilegiada para su desarrollo. La edificación del Puerto del Comercio Mundial, nos marca las pautas para los retos del nuevo milenio, y de un mundo globalizado.

Datos geográficos

El estado de Tamaulipas limita hacia el Norte con el Río Bravo, de por medio con el estado de Texas de los Estados Unidos de Norteamérica, al Sur con el estado de Veracruz y al Suroeste con San Luis Potosí; al Este con el Golfo de México y al Oeste con Nuevo León. Geográficamente, se localiza entre los 22°13' y 27°49' de latitud Norte y entre los 97°8' y 100°10' de longitud Oeste. Nuestro municipio de Nuevo Laredo (según mapa) está situado al Norte de Tamaulipas, limita al Norte con los Estados Unidos de Norteamérica y con Nuevo León; al Sur y al Oeste con el mismo estado, al Este con el municipio de Guerrero, y al Oeste nuevamente con los Estados Unidos de Norteamérica.

La ciudad de Nuevo Laredo se localiza entre los 27° 29' y 48" latitud norte y 99° 30' 01" longitud oeste. La altitud promedio es de 130 metros sobre el nivel del mar. El municipio, del

Figura 1. Localización geográfica de Nuevo Laredo*



*Nuevo Laredo se localiza entre los 22°13' y 27°49' de latitud Norte y entre los 97°8' y 100°10' de longitud Oeste.

Fuente: R. Ayuntamiento 2002-2004, Nuevo Laredo, Tamaulipas.

mismo nombre, se sitúa en el extremo noroeste del estado de Tamaulipas. Su extensión territorial es de 1,665.5 km² (que representan el 2.12% de la superficie total del estado), y está integrado por 80 localidades.

Topografía

El municipio forma parte de lo que fisiográficamente se denomina Provincia de las Grandes Llanuras de Norteamérica, cuyas principales características son la presencia de amplias

llanuras interrumpidas por lomeríos bajos dispersos de pendientes suaves y constituidos en forma dominante por material conglomerático. Esto es, presenta un relieve semiplano y no registra alturas ni depresiones de importancia.

Las alturas en el municipio van de los 100 metros sobre el nivel del mar (msnm) en el sureste sobre la margen derecha del Río Bravo hasta los 250 msnm en la parte oeste. Respecto a la ciudad de Nuevo Laredo, se registran 110 msnm en la margen del río y aproximadamente el 70% de la ciudad se ubica entre los 120 y 130 msnm, encontrándose como máxima altura la de 150 msnm en el poniente de la ciudad.

Hidrografía

El Río Bravo o Grande del Norte, es la principal fuente de agua de la ciudad y tiene dos arroyos importantes: El Coyote, al sur, y Las Alazanas, al noroeste. Otros cuerpos de agua son: El Laguito, El Estero Reventado, El Abandonado, La Sandía, El Portillo, El Carrizo, Agua negra, El Gobierno, El Ramireño y La Cadena, pertenecientes a la cuenca baja del río Bravo.

Clima

Se caracteriza por ser el más seco y extremoso del estado, con grandes oscilaciones en la temperatura que varía desde los -13°C en invierno, hasta los 46°C en verano. El mes que registra mayores temperaturas es el de agosto y el mes más frío es el de enero. Su precipitación pluvial media anual es de 472.5 mm y los vientos predominantes provienen del Sur.

Cuadro 1.1. Población de Nuevo Laredo,* Tamaulipas

	<i>Total</i>	<i>Urbano</i>	<i>Rural</i>	<i>Crecimiento anual estimado</i>	<i>Masculino</i>	<i>Femenino</i>
Ciudad	310 915	+ 93%	7.00%	4.08%	166 992	169 008
Estado	2 650 000	+ 80.50%	19.50%	2.40%	1 359 874	1 393 348
México	97 483 412	+ 74.63%	25.37%	1.19%	47 592 253	48 891 159

* La ciudad constituye el 11.73% de la población total de Tamaulipas, según el censo del 2000.

Fuente: R. Ayuntamiento 2002-2004, Nuevo Laredo, Tamaulipas.

Estadísticas de población

La población de nuestra ciudad, al 2003, es de 310 915 habitantes, que constituyen el 11.73% de la población total de Tamaulipas. El anterior es un cuadro (1.1) comparativo de la ciudad, el estado y la República mexicana, con porcentajes de crecimiento anuales.

Más de 111 000 habitantes de Nuevo Laredo proceden de otros estados de la República, e inclusive de otros países, lo cual nos convierte en la segunda ciudad fronteriza con mayor cantidad de población extranjera (cuadro 1.2).

Población Económicamente Activa

Más de 116 000 personas (al 2003), constituyen el lado productivo de los residentes de Nuevo Laredo, proyectando los siguientes porcentajes estimados (cuadro 1.3).

Cuadro 1.2. Número de pobladores de Nuevo Laredo provenientes de otros estados

	Total	Hombres	Mujeres	Entidad	Total	Hombres	Mujeres
Nativos de Nuevo Laredo	184 385	92 778	91 607	Baja California Sur	38	19	19
De otras entidades	111 112	54 261	56 851	Campeche	133	68	65
Otros países	11 273	5 926	5 347	Coahuila	16 804	8 163	8 641
No especificado	4 145	2 101	2 044	Colima	174	82	92
				Chiapas	2 598	1 368	1 230
				Chihuahua	1 101	533	568
				Distrito Federal	6 449	3 452	2 997
				Durango	4 744	2 163	2 581
				Guanajuato	5 557	2 591	2 966
				Guerrero	1 477	734	743
				Hidalgo	1 184	561	623
				Jalisco	2 905	1 342	1 563
				México	1 029	560	469
				Michoacán	2 755	1 328	1 427
				Morelos	351	174	177
				Nayarit	239	116	123
				Nuevo León	16 759	8 030	8 729
				Oaxaca	1 420	710	710
				Puebla	1 334	726	608
				Querétaro	587	283	304

Entidad	Número de habitantes
Matamoros	110 000
Nuevo Laredo	110 000
Reynosa	110 000

<p>Con estos datos poblacionales y el crecimiento continuo, nuestras proyecciones derivan que la actual población de Nuevo Laredo oscila alrededor de 310 915 habitantes, y para el año 2020 alcanzaremos la cantidad de 2 000 000 de habitantes.</p>	Quintana Roo	55	31	24
	San Luis Potosí	19 724	9 145	10 579
	Sinaloa	629	312	317
	Sonora	303	143	160
	Tabasco	434	226	208
	Tlaxcala	174	94	80
	Veracruz	17 557	9 154	8 403
	Yucatán	233	119	114
	Zacatecas	3 381	1 550	1 831

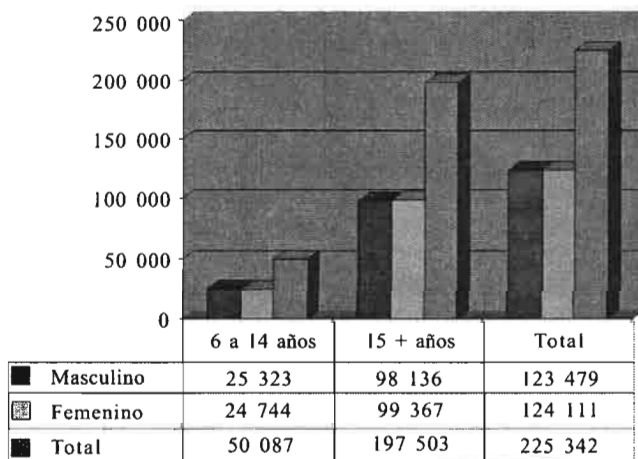
Fuente: R. Ayuntamiento 2002-2004, Nuevo Laredo, Tamaulipas.

Cuadro 1.3. Población Económicamente Activa de Nuevo Laredo

<i>Total</i>	<i>Porcentaje</i>	
Comercio internacional y servicios de transporte	75 616	+ 65.18%
Maquiladora e industria	22 498	+ 19.40%
Turismo y servicios profesionales	9 760	+ 8.42%
Otros (no especificados)	5 915	+ 5.09%
Actividades rurales	2 211	+ 1.91%

Fuente: R. Ayuntamiento 2002-2004, Nuevo Laredo, Tamaulipas.

Gráfica 1.1. Aptitud literaria y alfabetismo



Fuente: R. Ayuntamiento 2002-2004, Nuevo Laredo, Tamaulipas.

Cuadro 1.4. Población con título universitario o posgrado (divididos por ramas de especialidad, acordes al censo de población del 2000)

	<i>Total</i>	<i>Rural</i>	<i>Salud</i>	<i>Ciencias Naturales</i>	<i>Ciencias Sociales</i>	<i>Humanidades</i>	<i>Ingeniería</i>	<i>Otras</i>
Profesional	21 359	394	1 539	71	9 633	2 351	4 861	2 510
Posgrado	1 455	21	338	11	212	177	169	527

Fuente: R. Ayuntamiento 2002-2004, Nuevo Laredo, Tamaulipas.

Estadísticas de educación

Educación en Tamaulipas

El estado se posiciona en el rango medio-alto de educación, alcanzando un extraordinario primer lugar nacional en rango de absorción en los niveles universitarios.¹

Cuadro 1.5. Educación en Tamaulipas

<i>Concepto</i>	<i>Nacional (%)</i>	<i>Estatad (%)</i>	<i>Rango Nacional</i>
<i>Preescolar</i>			
Atención a la demanda	69.7	74.1	17°
<i>Primaria</i>			
Deserción	1.8	0.9	27°

Continúa...

¹ *Atención a la demanda.* Se obtiene dividiendo el total de estudiantes inscritos en cursos preescolares, con los totales de población entre cuatro y cinco años de edad.

Rango de absorción. Se obtiene con la división del número de estudiantes en el primer grado del ciclo escolar, y el número de egresados del último grado del mismo ciclo.

Rango reprobatorio. Es el coeficiente del total de los estudiantes no acreditados, extraído del total de alumnado existente, multiplicado por cada cien casos.

Eficiencia terminal. Es obtenida dividiendo los egresados del ciclo escolar, con el número de estudiantes en "n" cantidad de ciclos escolares, considerando la duración de éstos. Identifica el número de graduados al final del curso, sobre el número de inscritos al principio del mismo.

AUTOEVALUACIÓN INSTITUCIONAL

...continuación

<i>Concepto</i>	<i>Nacional (%)</i>	<i>Estatal (%)</i>	<i>Rango Nacional</i>
Rango reprobatorio	6.2	4.0	27°
Eficiencia terminal	86.5	90.7	13°
<i>Secundaria</i>			
Rango de absorción	91.8	94.8	14°
Deserción	7.9	7.3	20°
Rango reprobatorio	20.4	20.6	14°

<i>Concepto</i>	<i>Nacional (%)</i>	<i>Estatal (%)</i>	<i>Rango</i>
<i>Escuelas técnicas</i>			
Rango de absorción	12.3	17.0	7°
Deserción	24.9	22.6	16°
Rango reprobatorio	23.6	23.3	12°
Eficiencia terminal	43.7	49.65	14°
<i>Bachillerato</i>			
Rango de absorción	81.0	79.1	21°

Continúa...

EL RETO DEL DESARROLLO EN NUEVO LAREDO

...continuación

<i>Concepto</i>	<i>Nacional (%)</i>	<i>Estatad (%)</i>	<i>Rango</i>
<i>Universidad</i>			
Deserción	17.0	13.7	28°
Rango reprobatorio	39.0	31.4	28°
Eficiencia terminal	58.9	63.9	9°

Fuente: R. Ayuntamiento 2002-2004, Nuevo Laredo, Tamaulipas.

Estas cifras nos indican que en Tamaulipas, a nivel universitario el número de estudiantes inscritos en alguna carrera profesional termina satisfactoriamente ese ciclo educativo, en comparación con los demás estados de la República.

Cuadro 1.6. Egresados del último ciclo escolar en Nuevo Laredo, Tamaulipas

	<i>Oficiales</i>	<i>Particulares</i>	<i>Total</i>	<i>Núm. de escuelas</i>
Preescolar	6 332	481	6 813	71
<i>Primarias</i>				
Sector 1	2 518	331	2 849	155
Sector 23	3 084	90	3 174	
Total			6 023	
<i>Secundarias</i>				
Generales	2 065	320	2 385	20

Continúa...

AUTOEVALUACIÓN INSTITUCIONAL

...continuación

Técnicas	1 117	362	1 533	
Total			3 918	
<i>Preparatorias</i>				
Generales	150	790	940	
Técnicas	1 339	1 579	2 918	23
Total			3 858	
Univer- sidades	1 100	291	1 391	6

Fuente: R. Ayuntamiento 2002-2004, Nuevo Laredo, Tamaulipas.

Estadísticas de empleo

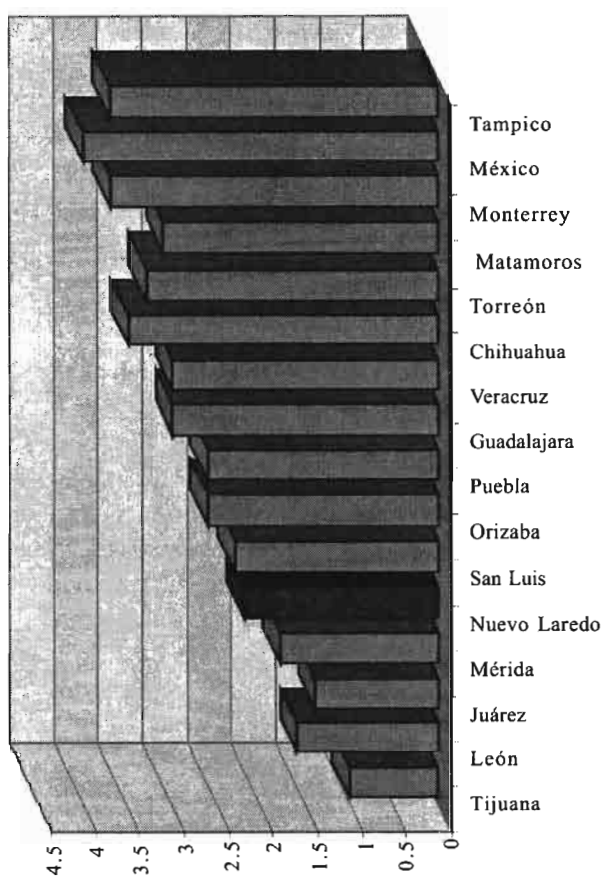
La ciudad ocupa un rango muy bajo de desempleo, básicamente, es uno de los más bajos de país. La fuente principal de trabajo proviene de las actividades relacionadas con el comercio internacional, así como los servicios de transporte de carga, seguidos de la rama maquiladora (véanse gráficas 1.2 y 1.3).

Infraestructura

Infraestructura portuaria

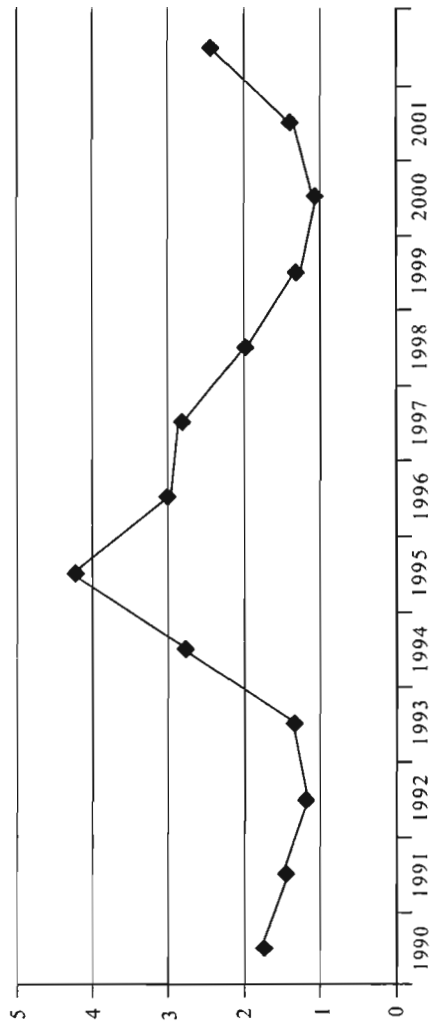
Más del 36% del total de la actividad de comercio internacional de México hacia el exterior, cruza por Nuevo Laredo. Nuestra infraestructura se conforma de cuatro puentes internacionales: uno para peatones y vehículos llamado Puerta de las Américas (Puente núm. 1), el cual se proyecta convertirlo

Gráfica 1.2. Empleo en Nuevo Laredo



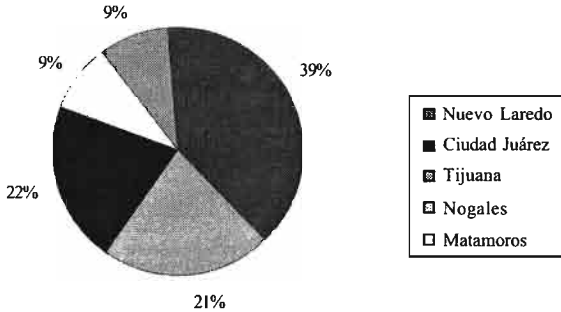
Fuente: R. Ayuntamiento 2002-2004 Nuevo Laredo, Tamaulipas.

Gráfica 1.3. Rango de desempleo, comportamiento 1990-2001



Fuente: R. Ayuntamiento 2002-2004, Nuevo Laredo, Tamaulipas.

Gráfica 1.4. Comparativa de tráfico con los puertos terrestres más importantes de México

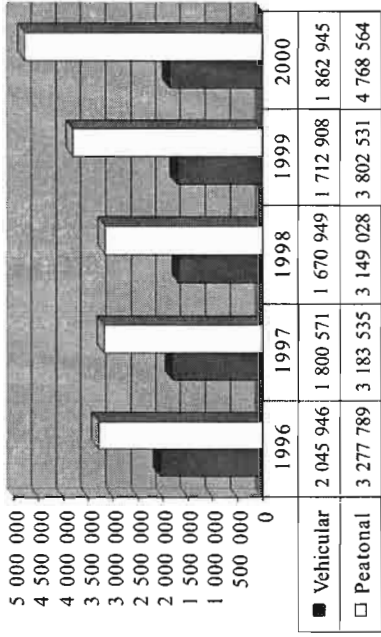


Fuente: R. Ayuntamiento 2002-2004, Nuevo Laredo, Tamaulipas.

en peatonal solamente dentro de los próximos 10 años; otro puente para cruce automovilístico solamente llamado Juárez-Lincoln (Puente núm. 2); uno más para operaciones ferroviarias; y el Puente del Comercio Mundial, dedicado exclusivamente a vehículos de transporte de mercancías.

Comparativa con los puertos terrestres más importantes de México

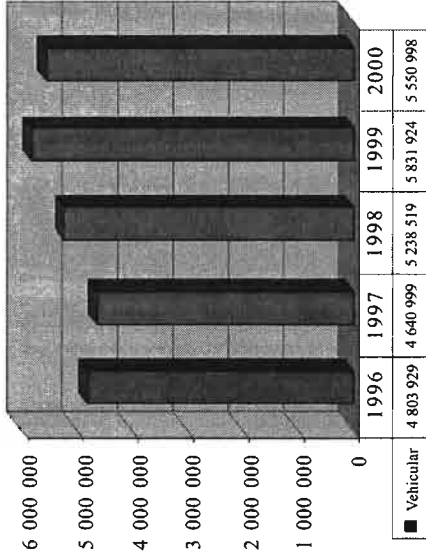
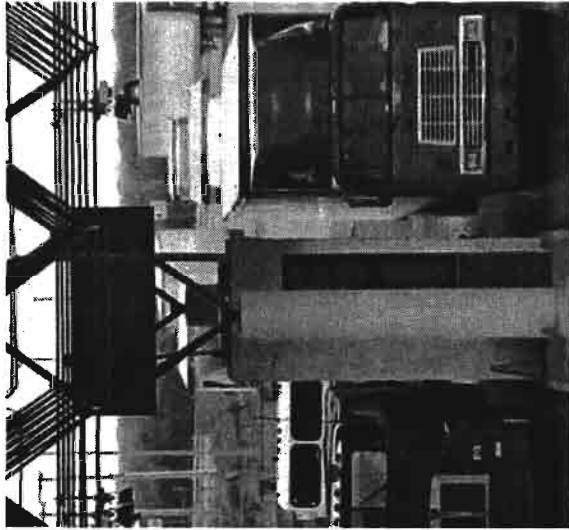
El puerto ofrece las mejores ventajas competitivas, entre las que destacan excelentes servicios aduanales, una administración portuaria municipal orientada al servicio, lo más nuevo en instalaciones y sistemas de comunicación, recinto fiscalizado, casetas de trámite ajustadas a las necesidades del transportista, y demás elementos de infraestructura que nos permiten ofrecer el mejor servicio a importadores y exportadores.



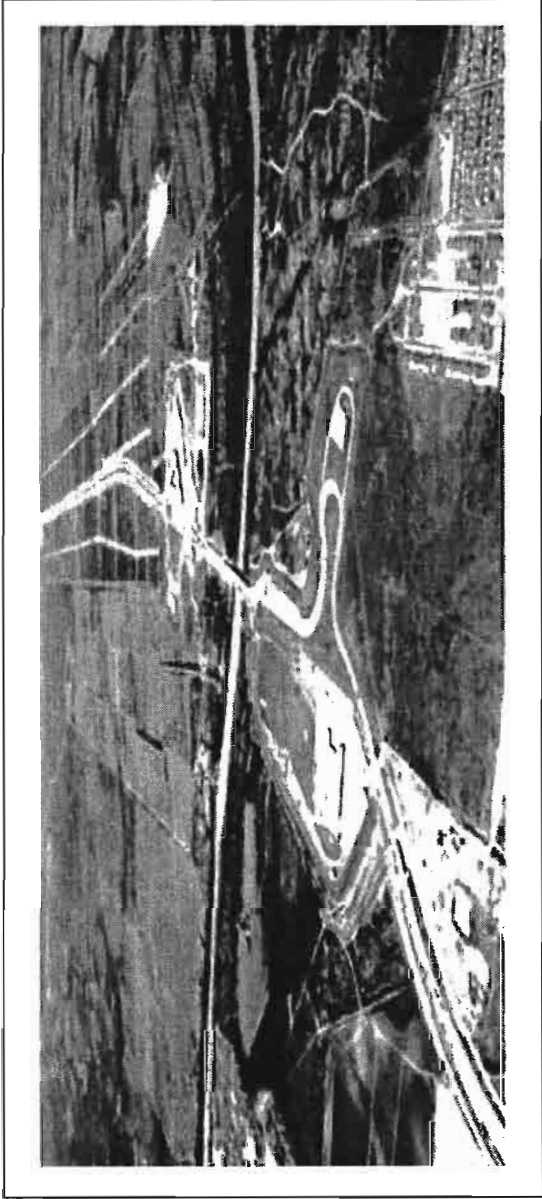
Fuente: R. Ayuntamiento 2002-2004, Nuevo Laredo, Tamaulipas.

Continúa...

Continúa...



Fuente: R. Ayuntamiento 2002-2004, Nuevo Laredo, Tamaulipas.



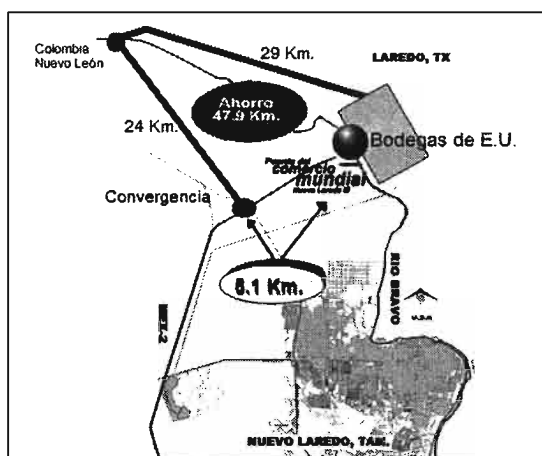
Fuente: R. Ayuntamiento 2002-2004, Nuevo Laredo, Tamaulipas.

EL RETO DEL DESARROLLO EN NUEVO LAREDO

En comparación con el puerto de Colombia, Nuevo León,
Nuevo Laredo ofrece beneficios adicionales tales como:

- Ahorro en tiempo carretero.
- Menos gasto de mantenimiento vehicular.
- Mayor seguridad.
- Menos estrés.

Por todo lo anterior, el Puerto del Comercio Mundial es:
Más cercano, Más rápido.

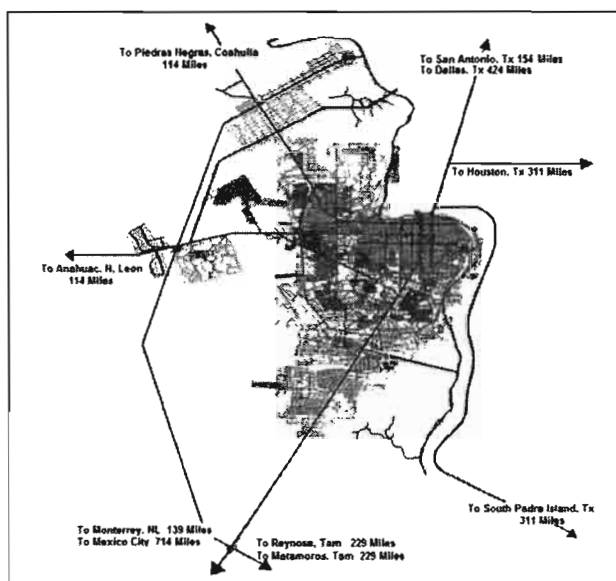


Fuente: Central de Servicios de Carga de Nuevo Laredo, S.A. de C.V.

Sistema carretero

El eje primario de comunicación de la ciudad es la Carretera Nacional 85, que une a Nuevo Laredo con el Distrito Federal También, cuenta con la carretera “Ribereña”, que recorre todas las ciudades fronterizas de Tamaulipas, terminando en el puerto de Matamoros. A su vez, cuenta con una carretera a Anáhuac, Nuevo León, y otra a Piedras Negras, Coahuila.

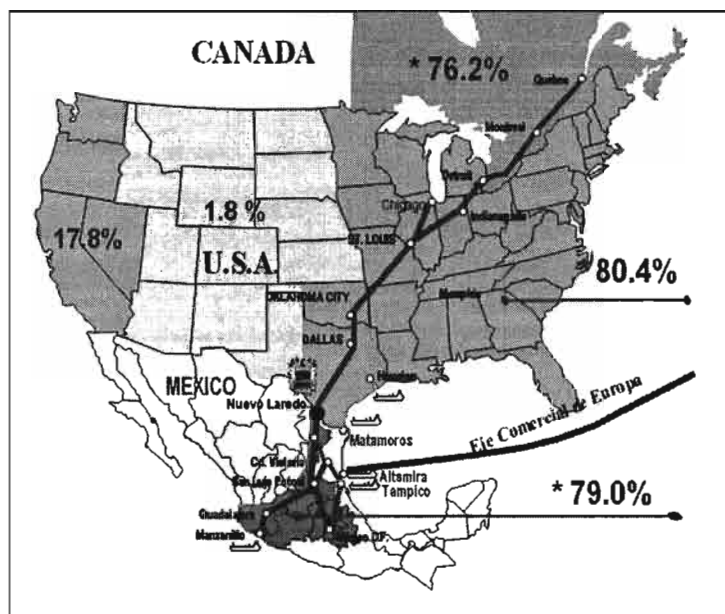
AUTOEVALUACIÓN INSTITUCIONAL



Por su ubicación, Nuevo Laredo se convierte en la ruta más corta a los principales centros industriales de distribución de Estados Unidos de América, Canadá y la República mexicana, tal como lo muestran los porcentajes de consumo por cada región.

Infraestructura industrial

En los años sesenta, con la formalización de convenios de trabajo entre estadounidenses y mexicanos, se dieron los primeros pasos para crear lo que es hoy la Maquiladora de Exportación. En 1962 se constituyó la primera industria maquiladora del país, A.C. Nielsen Co. S.A. de C.V., ahora bajo



Cuadro 1.7. Destinos de Nuevo Laredo a E.U.

	Texas, Estados Unidos	
<i>Ciudad</i>	<i>Distancia (mil.)</i>	<i>Distancia (km)</i>
Austin	232	373
Corpus Christi	141	227
Dallas	424	682
Eagle Pass	124	200
El Paso	602	969
Houston	311	500
Mc Allen	422	679
San Antonio	216	348
South Padre Is.	266	428

Fuente: R. Ayuntamiento 2002-2004, Nuevo Laredo, Tamaulipas.

Cuadro 1.8. Destinos de Nuevo Laredo al interior

<i>Destino</i>	<i>Distancia (millas)</i>	<i>(Km)</i>	<i>Destino</i>	<i>Distancia (millas)</i>	<i>(Km)</i>
Acapulco	939	1 511	Morelia	626	1 007
Aguascalientes	508	818	Monterrey	143	230
Campeche	1 322	2 127	Nogales	1 275	2 052
Cd. Cuauhtémoc	1 481	2 383	Oaxaca	945	1 521
Cd. Juárez	832	1 339	Pachuca	703	1 131
Cd. Victoria	322	518	Piedras Negras	114	183
Colima	704	1 133	Puebla	835	1 344
Cuernavaca	789	1 270	Puerto Juárez	1 617	2 602
Culiacán	860	1 334	Querétaro	604	972
Chetumal	1 441	2 319	Reynosa	156	251
Chilpancingo	1 008	1 622	Salina Cruz	1 064	1 712
Chihuahua	651	1 048	Saltillo	196	315
Durango	525	845	San Luis Potosí	477	768
Ensenada	1 906	3 067	Tampico	472	760
Guadalajara	626	1 007	Tapachula	1 288	2 073
Guanajuato	555	893	Tehuacan	888	1 429
Hermosillo	1 291	2 078	Tepic	769	1 238
Jalapa	1 006	1 619	Tijuana	1 623	23 612

Continúa...

...continuación

<i>Destino</i>	<i>Distancia (mil)</i>	<i>(Km)</i>	<i>Destino</i>	<i>Distancia (mil.)</i>	<i>(Km)</i>
La Paz	2 610	4 200	Tlaxcala	803	1 292
León	579	932	Toluca	777	1 250
Manzanillo	884	1 423	Torreón	368	592
Matamoros	217	349	Tuxpan	592	953
Mazatlán	720	1 159	Tuxtla Gutiérrez	1 113	1 791
Merida	1 423	2 290	Veracruz	786	1 285
Mexicali	1 539	2 477	Villahermosa	1 085	1 746
México	738	1 188	Zacatecas	429	690

Fuente: R. Ayuntamiento 2002-2004, Nuevo Laredo, Tamaulipas.

Comparativa estatal en cantidad de maquiladoras y empleos generados

Comparativa por ciudad en cantidad de maquiladoras y empleos generados

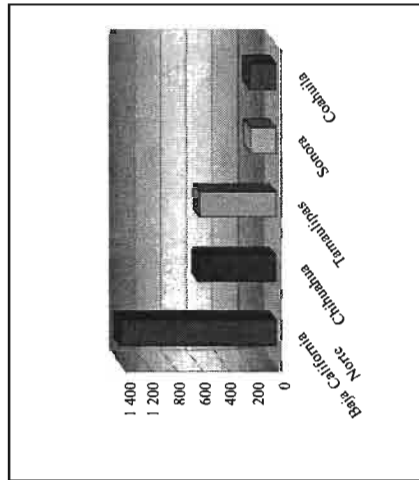
<i>Estado</i>	<i>Maquilas</i>	<i>Empleos</i>
Baja California Norte	1 226	235 418
Chihuahua	432	266 734
Tamaulipas	401	164 240
Sonora	246	87 882
Coahuila	267	104 095
Nuevo León	169	
Yucatán	121	30 156
Puebla	116	32 662
Jalisco	131	28 678
Durango	73	12 604
Aguascalientes	72	17 650
Guanajuato	68	15 103
Estado de México	47	10 198
Distrito Federal	29	2 092
Sinaloa	10	
Baja California Sur	7	

<i>Estado</i>	<i>Maquilas</i>	<i>Empleos</i>
Tijuana, B. C.	776	158 618
Cd. Juárez, Chih.	303	209 247
Mexicali, B. C.	202	53 241
Tecate, B. C.	139	9 691
Reynosa, Tamps.	137	64 881
Matamoros, Tamps.	127	56 298
Valle Hermoso	10	
Rio Bravo	3	
Total de maquiladoras	140	
Monterrey, N. L.	24	3 846
Puebla, Pue.	116	32 662
Aguascalientes	72	17 650
Nogales, Son.	80	33 763
Guanajuato, Gto.	68	15 103
Chihuahua, Chih.	78	40 811

Continúa...

...continuación

Comparativa estatal en cantidad de maquiladoras y empleos generados



Comparativa por ciudad en cantidad de maquiladoras y empleos generados

Estado	Maquilas	Empleos
Torreón, Coah.	52	21 157
Acuña, Coah.	57	32 930
Nuevo Laredo,	55	22 498
Tamaulipas	47	10 198
Estado de México		
Piedras Negras,	39	13 141
Coahuila	37	3 660
Guadalajara, Jal.	26	6 791
Agua Prieta, Sonora	29	2 092
Distrito Federal		

Fuente: R. Ayuntamiento 2002-2004, Nuevo Laredo, Tamaulipas.

el nombre de NCH Promotional Services de México S.A. de C.V, por lo que Nuevo Laredo es pionero en maquiladoras a nivel nacional. En este esquema, la segunda actividad económica principal de Nuevo Laredo es la industria, con alrededor de 22 500 trabajadores laborando en esta rama, lo que constituye el 19.40% de la Población Económicamente Activa. Este porcentaje se divide en un promedio de 55 plantas maquiladoras con diversas actividades preponderantes, y que se encuentran distribuidas en siete parques industriales.

2

Teorías internacionales como base para el desarrollo local

La importancia del sector empresarial

La presente revisión de los trabajos publicados en torno a la internacionalización empresarial, pretende analizar lo más relevante que explica la presencia al exterior de las empresas y sus principales determinantes.

Con este fin revisaremos lo que la organización industrial propone como marco de análisis para la internacionalización empresarial, haciendo referencia principalmente a aquellas teorías de las empresas que directa o indirectamente son aplicables a los procesos de expansión.

Después procederemos a analizar los trabajos y estudios más relevantes que se han realizado sobre los determinantes de la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas.

Las conclusiones y resultados de dichas investigaciones serán contrastadas con los resultados de este trabajo, sin perjuicio de específicas alusiones en este mismo apartado a la posible aplicabilidad de estas teorías.

El análisis económico de las actividades de pequeñas y medianas empresas presenta considerables dificultades tanto en el aspecto empírico como en el conceptual. Durante las últimas dos décadas, la demanda de servicios finales e intermediarios ha crecido como consecuencia del crecimiento de la renta per cápita y también a causa de los avances tecnológicos (United Nations, 1993). La importancia relativa del sector terciario en la economía, esta íntimamente correlacionada con su grado de desarrollo económico, creciendo en importancia a costa del sector manufacturero.

En consecuencia, la creciente importancia de la inversión en el extranjero como resultado de un número de factores relacionados con el desarrollo económico, intensificado por los avances tecnológicos y la expansión de las telecomunicaciones y propiciada por los cambios en las políticas, transforman las estrategias de las industrias (Dunning, 1989).

En particular, el incremento en la desregularización y prácticas liberalizadoras en las industrias de PYMES ha contribuido a su explosión a nivel mundial de una forma espectacular (Frits, 1987), acelerando la expansión empresarial y la formación de empresas multinacionales que juegan un importante papel en la internacionalización de la actividad económica.

Teorías para la internacionalización de las empresas

La simple existencia de ventajas específicas para una empresa supone que las empresas multinacionales no se desenvuelven en un mundo competitivo (Caves, 1971). Por tanto, se ha convertido casi en un dogma de fe que la inversión extranjera

directa tiene lugar en mercados de competencia imperfecta (Graham, 1992). En esta línea, existe un grupo de teorías enmarcadas en el ámbito de la teoría de la internacionalización económica, que pretenden encontrar un marco óptimo de análisis y explicación a los procesos de internacionalización empresarial (Muñoz Guarasa, 1999).

Teoría de la organización industrial

Los primeros estudios de la forma de entrada de las empresas en países extranjeros se centraban en la elección entre exportaciones e inversión directa. En este sentido, el punto de referencia clave es la tesis doctoral de Hymer (1960), según la cual, se debe a que las empresas buscan la expansión internacional. El origen de estas ventajas puede encontrarse en técnicas de producción superiores, como consecuencia de las imperfecciones de los mercados *inputs* que se traducen en la posibilidad de obtener economías de escala, diferenciación del producto o ventajas absolutas en costos, gracias a un control de la tecnología, un sistema de distribución innovador o una especial capacidad en el campo de la gestión y facilidades de acceso al capital. La posesión por la empresa de alguno de estos tipos de ventajas implica la existencia de mercados de competencia imperfecta u oligopolio y constituye un incentivo para buscar expansión nacional o internacional (Martínez, 1997; Kindlerberger, 1969), considera además que las ventajas de propiedad de las empresas se fundamentan en la posesión de un derecho de monopolio sobre cinco activos específicos como el acceso a la tecnología, los conocimientos de gestión de equipo, economías de escala, mejores ideas de comercialización y marcas generales conocidas.

Todo ello permite a la empresa competir exitosamente en un entorno foráneo, donde los costos relacionados con las operaciones internacionales (la comunicación entre la oficina central de un país y sus filiales en otros, falta de conocimiento de los mercados locales) son soportados por la empresa multinacional pero no por sus rivales –multinacionales de los mercados locales. Johnson (1970) basándose en los trabajos realizados por Arrow (1962) atribuye a los conocimientos técnicos y gerenciales, y específicamente a la tecnología como factor de producción en un carácter público. Mediante la introducción de la naturaleza del bien público de las innovaciones manifestadas muy frecuentemente a través de los avances tecnológicos, ofrece otra razón para llevar a cabo la expansión a través de inversión directa. En consonancia con estos estudios, los trabajos de Hirsch (1976) y Horst (1972) identificaron el conocimiento de habilidades tecnológicas y el marketing adquirido a través de innovación y desarrollo como los elementos clave en la expansión exterior. La importancia que dichos avances parece tener sobre la evolución del sector PYMES confiere a esta teoría una posible aplicación a la realidad del sector. Claves (1971, 1974, 1982) aceptando la existencia de ventajas de propiedad y de su carácter de bien público, enfatiza el papel de la diferenciación productiva como ventaja de la multinacional sobre los competidores locales y afirma que las estructuras de mercado oligopolíticas en las que operan las empresas, constituyen otra razón para la expansión vía exportadoras y en algunos casos para la creación de empresas comerciales propias en el país extranjero o inversión directa con el fin de localizar la oferta cerca de la demanda.

Por otro lado, para Caves un activo esencial de la empresa constituye su habilidad para diferenciar productos en términos de imagen de marca y calidad, aspectos que, *a priori*, parecen

fundamentales en los motivos que inducen a las empresas a internacionalizarse.

Desde otro enfoque, Porter desarrolla (1980) el conocido modelo de la ventaja competitiva. A partir de los cuatro factores que forman el conocido “diamante”, determina las condiciones que deben cumplirse para crear o potenciar las ventajas competitivas en las empresas. Dichas ventajas, defiende, han de generarse a través de la innovación (cambios de los productos, mejoras en los procesos, nuevos enfoques de marketing o nuevas formas de distribución). Las características que forman el diamante hacen referencia, en primer lugar, a la ventaja competitiva que se deriva de la dotación de factores con cierto nivel de sofisticación por parte de la nación a la que pertenece la multinacional y en segundo lugar, a la naturaleza y características de la demanda. Seguidamente considera que la existencia de una base importante de industrias auxiliares o conexas, así como el comportamiento estratégico de las empresas derivado de la rivalidad existente en las mismas, constituyen factores importantes en la determinación de la ventaja competitiva de dicha nación.

Teoría del ciclo de vida del producto

Vernon (1996, 1971) también resaltando el papel de la innovación tecnológica, los efectos de las economías de escala y el papel de la incertidumbre en los patrones de comercio entre los países, reelabora el denominado modelo del “ciclo del producto” para explicar por qué el proceso de internacionalización de las empresas se desarrolla a lo largo de varias etapas, comenzando con las estrategias que requieren menor compromiso en función de la fase en la que se encuentre el producto

ofrecido. En este sentido, el autor explica como puede cambiar la ubicación de las empresas en función del grado de estandarización del producto ofertado que según sus propias teorías sufre una evolución en su ciclo de vida cuando la diferenciación del producto es capaz de dotar a la empresa de una ventaja monopolística; ésta se decide explotarla mediante filiales en el extranjero. No obstante, y llegando el momento en que la empresa y sus filiales pierdan la posición inicial de oligopolio, las respuestas pueden ser bien abandonar el producto, bien crear una nueva situación oligopólica, modificando o transformando los productos asociados al mismo o encontrando una nueva ubicación donde sea posible obtener unos costos inferiores que no fueran alcanzables fácilmente por los competidores.

El hecho de que las actividades empresariales tiendan a desplazar su ubicación puede dotar de significantes a la teoría de Vernon, adoptando la misma a las peculiaridades del sector PYMES. La aplicación de la teoría de Vernon como de otras teorías a la expansión internacional requiere, *a priori*, una primera adaptación al hecho peculiar que caracteriza la expansión al exterior de algunas empresas, entre ellas las pequeñas y medianas empresas.

El sector PYMES ha sido objeto de análisis desde el punto de vista de la teoría del ciclo de vida del producto empresarial, que si bien no responde exactamente a la teoría de Vernon sino a adaptaciones de la misma aplicadas a la evolución de los destinos empresariales (Bustler, 1980, Cooper y Jackson, 1989, Cooper, 1990, Agarwal, 1994), si pueden servir, *a priori*, para entender el proceso de internacionalización de este tipo de empresas en su vertiente relacionada con la localización.

Más tarde, Vernon (1974) y otros autores (Knickerborcker, 1973; Flowers, 1976 y Graham, 1978), desarrollaron lo que se conoce como “teorías del comportamiento oligopólico” para explicar las causas de la expansión internacional correspondiente a situaciones que la teoría del ciclo del producto no era capaz. Estos autores han contribuido en la introducción de aspectos relativos a la estructura del mercado en los modelos de decisión acerca de la entrada a países foráneos.

La hipótesis principal de esta teoría es que en mercados oligopólicos, en los cuales existe interdependencia entre las empresas, la expansión de una de ellas fuerza a los rivales a responder con la misma estrategia para mantener su posición relativa en el mercado; con ello alcanzarían la misma ventaja relativa y posibilidades para repartirse la demanda de aquel mercado. Graham y Krugman (1993) y McCulloch (1993) sugieren el seguimiento de la conducta del líder como una de las causas de los flujos de las inversiones extranjeras.

Aceptando la hipótesis anterior, Rogman se pregunta acerca de la motivación que puede tener la decisión inicial de invertir de la primera empresa, en términos agresivos y que obliga a reaccionar a los rivales como parte de una reacción defensiva. El autor defiende que las empresas multinacionales producen más beneficios que las basadas en un solo país dado que tanto a través de la diversificación de productos y el mayor tamaño de la multinacional se reduce los riesgos de fluctuaciones en los beneficios. En la teoría de diversificación de riesgos de Rodgman (1981, 1982) pueden tener relevancia para explicar las actividades de las multinacionales y en concreto el de las pequeñas y medianas empresas. Cantwell (1995), centrando su atención en la internacionalización de las actividades de investigación industrial, considera que a pesar de que la inversión ofrecida por el modelo de ciclo de vida del produc-

to de las empresas multinacionales sigue siendo relevante, necesita ampliaciones.

En esta línea, introduce la necesidad de incluir el efecto de la globalización de la tecnología en la producción internacional, en el sentido de que las inversiones interrelacionadas de los principales centros de desarrollo de las industrias más dinámicas tecnológicamente han ayudado a reformar el actual patrón de especialización geográfica y la importancia de estos centros como lugares de innovación.

Teoría de la internacionalización

Partiendo de la teoría originaria de Coase (1937), surge la denominada “teoría de la internacionalización” basada esencialmente en la existencia de fallos de mercados de factores y de bienes que actúan como barreras al libre comercio y pueden inducir a las empresas a sustituir el intercambio en el mercado por la organización interna a través de la inversión directa extranjera.

La esencia de la internacionalización se basa en que una empresa elige explotar internamente activos que son específicos mediante operaciones que se integran organizativamente en un todo más amplio, porque hacerlo así es más rentable que utilizar otras alternativas como la concesión de licencias de explotación o la venta de un activo a las empresas rivales. La teoría de los costos de transacción supone un intento de justificar por qué una empresa decide explotar estas ventajas por sí misma en lugar de transferirlas a otra empresa; es decir, abastecer el mercado mediante la internacionalización tiene sentido si los beneficios que se captan con ello (reducción en el costo de transacción, por ejemplo) dominan los costos de apren-

dizaje y establecimiento que la extensión de las operaciones de la empresa en mercados extranjeros lleva consigo.

Muchos autores hacen referencia a los fallos de mercados como impulsores de la expansión internacional siendo Buckley y Casson (1976, 1981, 1982), unos autores más relevantes en el desarrollo de esta empresa y el uso por parte de ésta de un mercado interno para supervisar y controlar la explotación de una ventaja específica como el conocimiento, constituye el principio fundamental de la teoría de la internacionalización. Un argumento similar es el que ofrece Magee (1977) que en esencia defiende que cuanto más sofisticado sea el *Know-how* de la empresa, más probable es la internacionalización de este factor como medio de apropiación del máximo nivel de rentas por parte de la empresa.

Este paradigma ofrece una teoría más general, dado que los mercados en realidad no son perfectos y cualquier situación en la cual se produce expansión internacional de una empresa puede justificarse sobre la base de la existencia de algún tipo de fallo de mercado (Martínez Mora, 1997).

El paradigma de la internacionalización se basa en la minimización de los costos de transacciones en mercados de productos intermedios (recursos humanos, materias primas, información, etc.), los cuales se asumen imperfectos, y buscan identificar las condiciones en las que podría ser beneficioso para la empresa. En el caso en el que la transacción a través de una organización sea menor que el intercambio en el mercado, la internacionalización conllevará un crecimiento en los beneficios empresariales, además de un mejor aprovechamiento de las economías de escala y alcance y reducirá los costos de transacciones asociadas con la información, el oportunismo y la incertidumbre (Caves, 1982).

Este enfoque ofrece una explicación de porqué las empresas deciden explotar sus ventajas de propiedad mediante la Inversión Extranjera Directa (IDE) en lugar de optar por la venta directa de una licencia a una empresa extranjera.

Durante las últimas décadas, la teoría de la internacionalización ha constituido una herramienta analítica potente para mejorar la comprensión de las actividades de inversión internacional de las multinacionales (Buckley y Casson, 1998; Buckley 1988; Contractor, 1985); sin embargo no ha sido capaz de explicar el nivel, la estructura y la localización de la producción internacional. Además, si bien la teoría costo-transacción posee capacidad explicativa para numerosas expansiones empresariales, sobre todo de forma vertical, en la medida en la que se desarrollan las nuevas tecnologías y su aplicación a los procesos productivos, cabe pensar que permitirán controlar mejor los costos de la transacción y disminuirán las ventajas de internacionalización incrementando la tendencia a la subcontratación u *Outsourcing* fuera de la multinacional. Casson (1985) nos sugiere que dadas las posibles alternativas de entrada a un mercado foráneo, depende de la elección del nivel de riesgo. Desde el momento en el que cada alternativa posible posee diferentes ventajas y desventajas que relacionan la jerarquía interna y el mercado externo, el propietario de los activos ha de decidir la mejor alternativa para el uso y la naturaleza de sus ventajas.

Una variedad de la teoría de la internacionalización, la constituye las imperfecciones en el mercado de capitales y tipos de cambio, donde Aliber (1970) afirma que las empresas multinacionales con monedas fuertes en su país de origen se benefician de la adquisición de capital y activos a bajo precio en el extranjero. Esta imperfección del mercado de capitales permite a la empresa capitalizarse a través de tipos de cambio

favorables, especialmente en aquellas pequeñas y medianas empresas, constituye un modo de invertir en el extranjero. En el límite, en un mercado financiero global totalmente integrado, donde el costo de financiación fuese el mismo en todo el mundo, estas ventajas desaparecerían por completo (Graham, 1992). Hufbaver (1975) demuestra por su parte, mediante un modelo formal, que las inversiones extranjeras no se mueven por las diferencias en las tasas de interés sino que dependen de las características de la demanda de la tecnología de la empresa.

Ante la crítica a la teoría de la internacionalización por ser eminentemente estática, surgen una serie de teorías conocidas como “modelo *Uppsala*” también denominado “modelo de las fases de desarrollo” (Alonso, 1994). Su hipótesis es semejante a la propuesta por el modelo del ciclo del producto de Vernon y establece que la expansión internacional en general se produce a través de un proceso gradual que empieza por exportaciones no regulares.

Esta teoría suele tener gran capacidad explicativa para empresas de pequeño tamaño (Martínez, Mora, 1997), y por tanto, es susceptible de adaptación a procesos de internacionalización. Johanson y Vahlen (1977), los principales defensores de esta teoría elaboran un modelo que intenta analizar el mecanismo básico que explica estos pasos graduales en el proceso de internacionalización. Los autores defienden en primer lugar, que el estado actual de internacionalización de una empresa es un factor importante para explicar los pasos siguientes. Además, abundan, habría que considerar los aspectos estáticos como el compromiso de los recursos empresariales en mercados extranjeros y el conocimiento sobre dichos mercados y sus operaciones, y los dinámicos como la decisión de comprometer recursos y resultados de los negocios actuales.

Teoría ecléctica de Dunning

Con toda seguridad, la teoría más relevante y conocida por su carácter ecléctico es la de Dunning (1973, 1981), la cual pretende integrar las teorías precedentes sobre la expansión internacional y ofrece un marco de análisis general capaz de explicar no sólo las causas sino también la distribución entre diferentes países en los que la inversión tiene lugar. Dunning defiende que la naturaleza ecléctica de su enfoque permite una aproximación completa a la expansión. Su contribución consiste en advertir que cada una de las teorías sobre los determinantes de la IDE es incompleta. Todas son parcialmente correctas y parcialmente incorrectas como explicación de cualquier ejemplo específico de inversión extranjera directa (Graham, 1992). La principal hipótesis de la teoría ecléctica es que la inversión directa en el extranjero tendría lugar si se satisfacen las siguientes condiciones:

- **Ventajas específicas de propiedad:** Para que las empresas se internacionalicen han de poseer ventajas específicas sobre las de otras nacionalidades. Estas ventajas toman fundamentalmente la forma de posesión de activos intangibles de la empresa que hacen referencia a la propiedad de tecnología, economías de escala, diferenciación, tamaño, mejor capacidad y utilización de recursos.
- **Ventajas de internacionalización:** Suponiendo que se satisface la condición, de existir ventajas de internacionalización procedentes de una reducción de costos de transacción, disminución de incertidumbre e internalización de externalidades; es decir, debe ser más beneficioso para la empresa hacer uso de estas ventajas

mediante una extensión de sus propias actividades como empresas independientes. Por ejemplo, para reducir los costos de búsqueda, reforzar los derechos de propiedad, proteger la calidad del producto o evadir intervenciones gubernamentales (aranceles, controles de precios, etcétera).

- Ventajas de localización: Suponiendo que se satisfacen las condiciones deben darse ventajas de la localización en el país extranjero respecto del país de origen derivadas de la calidad y costo de los *Inputs*, los costos de transporte y comunicación, la distancia física, infraestructura, entre otros.

La teoría de Dunning también afirma que la naturaleza de estas ventajas dependen de las características específicas del país, la industria y la empresa en particular. Para explicar la internacionalización de las pequeñas y medianas empresas, se ha recurrido con frecuencia a la teoría ecléctica desarrollada por éste como marco de referencia para el análisis. En trabajos que se presentarán en la siguiente sección, el propio Dunning analiza las ventajas esperadas de propiedad, internacionalización y localización.

Tampoco su teoría está exenta de críticas a pensar ser el marco de referencia más completo y utilizado por la literatura contemporánea. Se ha argumentado que no es apta para explicar determinadas fórmulas de expansión como *joint-ventures* (fusiones y adquisiciones, estrategias comunes en el entorno internacional).

Sin embargo, el propio Dunning (1995) revisa su paradigma ecléctico y lo adapta a las consecuencias que puedan tener sobre él estas nuevas alianzas empresariales, producto tanto de la nueva ola de adelantos tecnológicos como de la demanda

de una producción impulsada por la innovación que exige una mayor cooperación de los agentes económicos. Su análisis se centra en la modificación y adaptación de su paradigma ecléctico en el marco explicativo en el siguiente sentido:

En primer lugar, debiera darse una mayor peso al papel de la innovación a la hora de mantener y aumentar las ventajas competitivas. En este sentido asigna al paradigma ecléctico un carácter más dinámico.

En segundo lugar, en el concepto de *ventajas de localización*, se necesita ponderar otros factores como el territorial y reconocer más explícitamente las actividades económicas, deduciendo que las teorías de la cooperación empresarial y la internacionalización de mercados intermedios debieran incluir el objetivo concreto de aumento de la competitividad dinámica de las empresas.

En tercer lugar, considera que el supuesto tradicional de que las capacidades de la empresa individual están restringidas por los límites de la propiedad, ya no es aceptable cuando la calidad de las decisiones sobre la eficiencia de las empresas está influida muy significativamente por los acuerdos de colaboración con otras empresas.

Las recomendaciones de adaptación del paradigma ecléctico de Dunning parecen tener capacidad explicativa en los procesos de internacionalización a través de alianzas que se viene dando en este tipo de empresas. No obstante, el propio Dunning (1993) apunta la necesidad de que las futuras diversificaciones de la actividad de las multinacionales enfatizen el papel que representan las variables estratégicas propias de cada empresa, en el proceso de la internacionalización. En esta línea, Randoy (1997) justifica la necesidad de acudir a varias teorías para explicar la producción internacional.

En primer lugar, y de acuerdo con Dunning (1993), en función de los motivos que inducen a la industria o empresa a incursiones internacionales.

En segundo lugar, porque las diferentes teorías aproximan distintos aspectos de la empresa internacional.

En tercer lugar, porque la producción internacional puede ser analizada a nivel macroeconómico, mesoeconómico y microeconómico.

Nuestro estudio pretende centrarse en el nivel intermedio de aproximación, el mesoeconómico, que tiene en cuenta la interacción entre la empresa y la industria.

La crítica más generalizada al paradigma ecléctico hace referencia a aquellas variables identificadas; son tantas que su valor de predicción es nulo, sin menoscabo de que las teorías por las cuales de la IDE también sufran de estas creencias. Alonso (1994), apunta su carácter eminentemente estático dado que investiga las razones que motivan la inversión pero poco dice acerca de cómo se desarrolla este proceso en el tiempo. Dunning y Narahula (1994) intentan explicar cómo la trayectoria seguida por la producción internacional a través del tiempo está basada en la continua interacción entre las variables OLI y la estrategia de la empresa ante esta configuración, la cual determinará la nueva combinación de variables OLI en los siguientes periodos.

En 1996, Dunning y Narahula desarrollan el concepto de *senda de desarrollo de la inversión* para describir la relación sistemática existente entre el desarrollo de una economía y las formas en las que manifiestan las ventajas de propiedad y localización abandonando en los efectos dinámicos de la inversión directa en los países de destino.

En definitiva, la teoría de la inversión directa en el extranjero ha revolucionado desde la teoría del comercio neoclásico

hasta la organización industrial, apoyada por la teoría de la internacionalización de las actividades de la empresa en la expansión internacional. Esta visión explica la internacionalización argumentando que la empresa elige su estructura óptima en cada etapa de producción después de evaluar el costo de la transacción económica. Los costos de la localización, características distintivas de la empresa, factores de internalización, variable financieras y factores culturales, así como, la distancia física, la estructura de mercado, los costos de adaptación al entorno local y llevar a cabo negocios en un ámbito foráneo se identifica la literatura como factores que juegan un importante papel en determinar la decisión de entrar a un mercado extranjero. Durán Herrera (1994) añade una perspectiva dinámica a estos factores al afirmar que si las variables OLI adquieren una determinada configuración en un momento, en periódicos, posteriores verán modificado su perfil como consecuencia del proceso en el que intervienen factores internos y externos a la empresa.

Según las teorías apuntadas que se pueden distinguir dos determinantes fundamentales de la inversión directa internacional: La búsqueda de una mayor eficiencia, vinculada a la reducción de los costos de transacción y producción y de un objetivo estratégico ligado a la consecución de un poder de mercado y al control de precios (Buigues y Jacquemin, 1992).

Teoría de localización

En contraste a la aproximación de la organización industrial y de la teoría de la localización en la empresa multinacional no parecen haber tenido la misma trascendencia (Seymour, 1987).

Sin embargo, el mismo Vernon (1974) incorpora factores de localización en su hipótesis del ciclo de vida para ilustrar la interrelación entre el desarrollo dinámico de la industria y la influencia de los factores locacionales. Por otro lado, Buckley (1995) afirma que los factores locacionales entran en la teoría de la influencia de los costos relativos a los que hace frente la multinacional cuando elige una localización, afirmando que éstos incluso son capaces de motivar la expansión internacional. Los factores de localización han servido de instrumento en la explicación, no sólo de la elección entre producir en el país de origen o en el destino, sino como criterio en el que se basa la decisión de producir en más de una localización. En este sentido, probablemente los determinantes más comunes incluidos en varias aportaciones teóricas de la IDE son los que hacen referencia al potencial tamaño del mercado y su crecimiento (Knickerbocker, 1973; Vernon, 1974; Rugman, 1981; Buckley y Casson, 1976), así como los relativos a la afinidad social y cultural (Casson, 1982); la estabilidad de mercado (Knickerbocker, 1973) y la capacidad de las empresas locales de mantener sus barreras de entrada (Graham, 1978), confirmando la amplitud de los factores locacionales como determinantes de la IDE.

Esta línea de investigación se puede considerar como una ampliación de la teoría de la localización empresarial al ámbito internacional (Muñoz Guarasa, 1999). En este sentido, nos parece adecuada la consideración que realizan Bulgues y Jacquemin (1992), de las ventajas de localización apuntando la relación que existe entre las características que proporcionan los países que permiten mejorar la eficiencia de la empresa inversora y las que se buscan en el comportamiento estratégico de la multinacional para ampliar o defender su cuota de mercado. A pesar de que esta última corresponde más al com-

portamiento de la empresa inversora en el sentido de que las estrategias de seguimiento líder o intercambio de amenazas, se relacionan estrechamente entre sí cuando las condiciones favorables del destino atraen a las primeras inversiones y a partir de ellas como consecuencia de las estrategias mencionadas se produce un flujo acumulativo de inversión.

Siguiendo la adaptación que Muñoz Guarasa (1999) hace de Dunning (1993) los factores de localización se pueden derivar de:

El contexto cultural e histórico, las dotaciones de recursos y la situación de los mercados. La proximidad cultural e histórica entre el país emisor y el receptor puede constituirse en un apoyo a la inversión extranjera. En esta línea, la consecuencia de idiomas comunes entre el país de origen y el país receptor así como la existencia de un lenguaje en éste, el cual es ampliamente conocido a nivel internacional puede reducir los costos de información y transacción de operaciones inversoras y comerciales. Las similitudes en los métodos de producción y en general la cultura empresarial es otro factor valorado positivamente por las empresas.

Como señala Porter (1994), la dotación de los factores productivos puede también suponer un atractivo para la IDE, tanto en términos de recursos físicos, localización geográfica o clima, como en función de la disponibilidad de mano de obra, infraestructura, o dotación tecnológica. En relación con la mano de obra, en general se tiende a pensar que el bajo precio de la misma y su escasa calificación ocupa un papel cada vez menos importante en los flujos de inversión dado que la evolución de las multinacionales, induce a las mismas a valorar más la disponibilidad de uno de los recursos humanos de la calificación, habilidades directivas comerciales.

Las características de los mercados en el país receptor, tales como el tamaño, el crecimiento o el acceso a lo mismo han sido consideradas como factores de localización de la IDE.

Sistema Económico y Político. Los estudios que han analizado la estabilidad política se han basado principalmente en encuestas de opinión efectuadas a las firmas inversoras y modelos econométricos. Dado que los diferentes estudios realizados no son concluyentes en cuanto al papel que juega la estabilidad política y la económica en los flujos de IDE. Buckley y Brooke (1988) afirman que en la práctica, las empresas confían normalmente en evaluaciones subjetivas propias de cada país. Para el caso del sector de alojamiento turístico, el desplazamiento de la demanda al país destino de la inversión infiere en la estabilidad político-social una importancia clave capaz de soportar o disuadir los flujos de inversión foránea.

Política Económica. Tanto los modelos teóricos acerca de la influencia al libre comercio, las fluctuaciones en los tipos de cambio, determinadas exigencias burocráticas por parte de los gobierno, la integración en áreas supranacionales así como, la política fiscal o los costos laborales, como los diversos estudios empíricos realizados al respecto, ofrecen resultados contradictorios (Muñoz Guarasa, 1999).

En lo que respecta al sector *alojamiento*, la imposibilidad de utilizar las exportaciones para incrementar su cuota de mercado invalida la tesis de Hirsch (1976) y Horst (1971), posteriormente corroboradas por Bhagwatt (1991), que afirman que un incremento en los aranceles crearía un incentivo a la inversión en el país que aumenta sus barreras comerciales dado que supondría un aumento en el costo de exportación. No obstante y en general, se prevé una reducción de la importancia de esta variable dada la tendencia a la reducción del proteccionismo que presentan las economías mundiales.

Respecto de los tipos de cambio, la literatura también parece divergir entre los que opinan que las variaciones en los tipos de cambio actúan como motor a la inversión extranjera por parte de los inversionistas de países como monedas más fuertes (Cushman, 1985; Aliber, 1970; Froot y Stain, 1989, 1991), hasta los que afirman que la certidumbre que genera la volatilidad en los tipos de cambios reduce los flujos de inversión directa extranjera.

Los bajos costos laborales pueden constituirse como un determinante de la localización de la producción en el exterior, por lo que según esta premisa de la IDE, fluiría de los países con costos laborales altos a los países de costos laborales bajos.

Estudios realizados al respecto no son concluyentes e incluso algunos estudios encuentran una relación positiva entre costos laborales y flujos de inversión. En general, razones aducidas para este último caso, como por ejemplo, el hecho de que unos costos salariales altos implique una mayor capacidad de compra del mercado local, no son totalmente aplicables a todas las actividades.

Por último, no podemos dar por concluida una visión general de los autores más significativamente de las teorías de localización sin, al menos introducir, la aproximación de Kojima (1978) basada en las ventajas comparativas relativas de ambos países, el de origen y el destino de la IDE. El autor ilustra sus postulados basándose en las diferencias que distinguen entre la IDE japonesa y americana.

El principio de esta aproximación radica en que la japonesa tiene lugar en respuesta a cambios en las ventajas comparativas dinámicas. Se trata de localizar la industria local que ha perdido sus ventajas comparativas en aquellas regiones donde éstas sean relativamente más favorables y por tanto, gane competitividad. Éste es el ejemplo de la IDE americana, que se

basa, en cambio, en principios microeconómicos; su motivación pretende defender la posición oligopólica en los mercados, explotados y responder con barreras al comercio.

La internacionalización a través del concepto de redes

Una reciente área de investigación en el ámbito de la internacionalización empresarial adopta una vía alternativa enfocada hacia sistemas de relación y organización no jerárquicos donde las empresas invierten para financiar su poder de mercado y controlar su posición en la industria internacional (Johanson y Matisson, 1988, 1992, Sharma, 1992). Esta escuela de pensamiento se basa en las teorías de intercambio social y de la dependencia de recursos y enfoca el comportamiento de la empresa en el contexto tejido de relaciones entre empresas y personas (Alexsson y Easton, 1992; Johanson y Matisson, 1988). Estas relaciones envuelven a los consumidores, proveedores, competidores, agencias públicas y privados o amistades. En definitiva, la perspectiva de la red ofrece una visión conceptual alternativa o complementaria a las teorías de la inversión directa dado que éstas no tienen en cuenta el papel y la influencia de las relaciones sociales en las transacciones empresariales (Johanson y Matisson, 1987).

De acuerdo con esta escuela de pensamiento, la internacionalización, depende de cómo organice la empresa las relaciones con su tejido empresarial y social; más que en las ventajas específicas de la misma.

También las decisiones y actividades de la internacionalización desde esta perspectiva se fundamentan en pautas de

comportamiento influenciadas por los diferentes miembros de la red, mientras que la teoría de la IDE asume una decisión estratégica de modo racional.

Si tomamos como base el ejemplo de la IDE japonesa y la comparamos con el proceso unilateral sugerido por la teoría de las fases de desarrollo, la perspectiva de la red introduce elementos de carácter multilateral en la internacionalización (Johanson y Vahlner, 1992). Es curioso que esta perspectiva surja de los primeros trabajos de Johanson y Vahlne y se reflejan una continua investigación y exploración de la forma de entrada en el mercado (Coviello y Mc Auley, 1999).

3

El reto del desarrollo local

Condicionantes del desarrollo local

En el transcurso de las dos últimas décadas, las economías y sociedades tanto de los países desarrollados como los que están en vías de serlo, vienen conociendo procesos de cambio estructural de amplitud y profundidad considerables. Se trata, como sabemos, de una nueva fase de reestructuración tecnológica y organizativa que afecta tanto a las formas de producción y gestión empresarial, como a la propia naturaleza del Estado y regulación socio-institucional, así como al funcionamiento eficiente de cualquier tipo de organizaciones públicas o privadas.

En la base de esta fase de reestructuración tecnoeconómica y organizativa que constituye, de hecho, un profundo proceso de cambio social, institucional y cultural, hay que identificar la introducción de innovaciones de carácter radical, que abren nuevos horizontes en lo relativo a los óptimos de producción y funcionamiento competitivo, que alientan la emergencia de

nuevos sectores y actividades económicas y el declive de otros sectores “maduros”.

Se despliega así todo un conjunto de procesos de “destrucción creadora” (al decir de Joseph Schumpeter), con movimientos de desestructuración y reestructuración del tejido productivo y empresarial preexistentes, de desinversión y reinversión de capitales, de destrucción neta de empleos, etc., todo ello —es importante resaltarlo— con efectos desiguales o diferentes en cada territorio.

Los ritmos y la amplitud de estos cambios, así como la secuencia temporal en que son advertidos, son diferentes en cada caso, pero no obstante, constituyen exigencias y retos que caracterizan la actual fase de transición tecnológica y organizacional a escala mundial, con efectos diferenciados según las circunstancias y localización de cada economía, lo cual obliga a un inteligente y complejo diseño de políticas para encarar estos retos desde la especificidad de cada territorio.

Así pues, los factores que, en último término, están removiendo radicalmente la base productiva de los diferentes sistemas económicos territoriales, se refieren, entre otros, a:

- El tránsito a nuevas formas de producción más eficientes, que concretan la actual revolución tecnológica y organizacional “postfordista”.
- La introducción de la microelectrónica, que abre la posibilidad de vincular las diferentes fases de los procesos económicos trabajando en la misma unidad de tiempo real.
- La existencia de cambios radicales en los métodos de gestión empresarial.
- La importancia de la calidad y diferenciación de los productos como estrategia de competitividad dinámica.

- La renovación incesante y rápida de productos y procesos productivos, acelerando notablemente los ritmos de obsolescencia técnica y amortización de los activos físicos.
- La identificación precisa de la segmentación de la demanda y la existencia de diferentes nichos de mercado; todo lo cual depende de actuaciones eficientes que deben llevarse a cabo a nivel interno, esto es, desde la reorganización de la oferta productiva y gestión empresarial.

A estos cambios estructurales debidos a la fase de transición tecnológica actual hay que sumar los condicionantes de la creciente globalización de importantes sectores de la economía internacional, en un contexto caracterizado asimismo por la desregulación financiera; la mayor apertura externa de todas las economías; la emergencia de bloques geoeconómicos como forma de respuesta a las mayores exigencias competitivas existentes y a la necesidad de ampliar mercados; las recurrentes prácticas de neoproteccionismo, en contraposición a las declaraciones habituales en favor del libre cambio; todo lo cual plantea mayores exigencias de competitividad, adicionalmente a los retos de mayor eficiencia productiva o productividad correspondientes a la fase de transición tecnológica estructural anteriormente señalada.

Políticas de reforma estructural e iniciativas locales de desarrollo

Las políticas de reforma estructural han tendido a mejorar el funcionamiento de los mercados, suprimiendo obstáculos y ri-

gideces derivadas del sistema de regulación estatista centralizador del pasado. Algunas versiones simplistas pero bien asentadas de este tipo de políticas, propugnan la necesidad del desmantelamiento del Estado (o las ventajas del “Estado mínimo”), cuando en realidad de lo que se trata es de su reinención y asunción de nuevos roles para asegurar mayor eficiencia y flexibilidad de funcionamiento, incorporando nuevas formas de organización alejadas del burocratismo y cercanas al territorio, en un contexto radicalmente distinto, que obliga a adaptaciones socio-institucionales en los procesos de regulación.

No se cuestiona aquí la necesidad de continuar con las reformas orientadas a garantizar la estabilidad macroeconómica y el funcionamiento de los mercados; pero el ajuste estructural no puede limitarse a eso. Se requiere acompañar esos esfuerzos con otro conjunto de políticas de nivel microeconómico, así como de adaptaciones socioinstitucionales desde el nivel mesoeconómico (o intermedio), a fin de estimular la creación de espacios de concertación estratégica de actores públicos y privados, para la construcción de “entornos innovadores” en cada territorio, capaces de encarar los retos del cambio estructural de forma eficiente.

Es en este contexto en el que han ido surgiendo a lo largo de estas dos últimas décadas un conjunto diverso de iniciativas locales de desarrollo, tratando de generar actividades, empresas, o nuevos empleos a través de:

- El estímulo de la innovación creativa y los emprendimientos empresariales, a fin de facilitar mediante una decidida política desde la oferta, los necesarios microajustes en la actividad productiva local.
- La organización de redes de interdependencia entre empresas y actividades ligadas a los mercados.

- El impulso de la diversificación productiva basada en la diferenciación y calidad de productos y procesos productivos, así como en la mejor identificación de la segmentación de la demanda y la emergencia de nuevas necesidades y mercados.
- La valorización de los recursos endógenos existentes en cada territorio.
- La búsqueda de nuevas fuentes de empleo, dejando de lado el supuesto tradicional que vincula la solución de los problemas del desempleo o el subempleo a la recuperación del crecimiento económico. Este supuesto, que subordina las políticas de empleo a las de crecimiento económico del producto, es hoy cuestionado por la incesante incorporación de innovaciones tecnológicas y de gestión, fuertemente ahorradoras de mano de obra, y capaces de generar crecimiento económico y desempleo neto al mismo tiempo.

Estas iniciativas locales de desarrollo son múltiples y diversas, y han sido alentadas desde diferentes territorios subnacionales o locales, sin demasiados apoyos por parte de los gobiernos centrales.

En otras palabras, si los retos principales del ajuste residen en asegurar la innovación tecnológica y de gestión del tejido productivo y empresarial existentes, el cual está compuesto mayoritariamente de micro, pequeñas y medianas empresas; la inserción de sólo algunos segmentos de actividades productivas al núcleo globalizado de la economía mundial, no resulta suficiente para difundir aquellas innovaciones tecnológicas y sociales. De ahí que sea preciso acompañar los esfuerzos del ajuste macroeconómico y la identificación de “nichos internacionales” de mercado, con políticas de corte territorial orienta-

das a estos objetivos de transformación productiva de los sistemas locales de empresas.

Por eso es que en la denominada “era de la globalización” sea tan importante trabajar desde “lo local”. El “territorio” no puede pues, confundirse ni simplificarse con la visión en términos de “espacio” homogéneo que incorpora la macroeconomía convencional. El territorio es un actor decisivo de desarrollo, sin el cual no es posible dar respuestas completas ni eficientes al cambio estructural, en esta fase histórica de transición tecnológica, social e institucional.

Cambios estructurales en la economía local

Impactos de los cambios estructurales en las economías locales

Como es conocido, las dimensiones del cambio estructural son múltiples (tecnológica, económica, demográfica, social, etc.) y exigen igualmente adaptaciones en diferentes planos o niveles, tales como el económico, social, institucional y político. En realidad, los cambios estructurales ponen a prueba la capacidad de las economías (las instituciones y el conjunto de actores sociales), para adaptarse a las nuevas circunstancias y condicionantes, tratando de buscar nuevas oportunidades para el despliegue de sus recursos.

- Las políticas públicas tratan de reforzar esos procesos de adaptación estructural proponiendo acciones dirigidas a mejorar.
- El funcionamiento de los mercados de factores (capital, recursos humanos, tecnología), a fin de incrementar la productividad.

- La competitividad en los mercados de productos.
- La eficacia y eficiencia del sector público, mediante el impulso de la reforma del Estado.

Estas políticas tienen una expresión sectorial, pero deben coordinarse territorialmente, a fin de identificar de manera adecuada los problemas concretos del tejido empresarial existente en cada ámbito local, el cual está compuesto mayoritariamente por micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes), que deben ser, por tanto, objeto de atención preferente, a fin de asegurar similares condiciones de competitividad frente a la gran empresa, y tratar de buscar igualmente la mayor difusión territorial del crecimiento económico y la generación de empleo e ingreso.

A nivel sectorial los cambios implican una reestructuración de actividades “maduras” (acero, textil, construcción naval, etc.), en las cuales la aparición de nuevos competidores basados en salarios más bajos obliga a la búsqueda de nuevas trayectorias o procesos productivos, diferenciación de productos incorporando mejor diseño o calidad, u otras alternativas resultantes de la incorporación de mayor conocimiento de tecnologías, mercados y métodos más eficientes y flexibles de organización y gestión empresarial. Junto a este cuestionamiento de los sectores maduros o “sensibles”, han ido surgiendo también otros sectores de tecnología avanzada en los campos de las telecomunicaciones, informática, biotecnología, nuevos materiales y energías limpias.

Los procesos de reconversión de los sectores maduros conllevan despidos de mano de obra, principalmente de la de menor calificación, la cual no suele estar en condiciones de ocupar los nuevos empleos surgidos en las actividades de tecnología más compleja, razón por la cual los esfuerzos de calificación

de recursos humanos constituyen un componente crucial de este proceso de adaptación estructural.

Igualmente, el ritmo de destrucción de empleos parece superar la capacidad de creación de nuevos puestos de trabajo, con el resultado final de una tendencia neta de aumento del desempleo estructural, que es ya también un rasgo de las sociedades desarrolladas, y que ayuda a explicar alguna de las causas de debilitamiento de las organizaciones de trabajadores, así como la aparición de actitudes insolidarias ante la falta de proyectos emancipatorios que contemplen con mayor lucidez la emergencia de un nuevo tipo de sociedades donde el trabajo individual no sea el único elemento capaz de garantizar la integración social.

Como se señaló anteriormente, los cambios estructurales han sido acompañados por la aceleración del proceso de globalización de la economía mundial. Por su parte, las reformas económicas han reducido obstáculos a la competencia y a la inversión extranjera de forma más efectiva que lo que han colaborado a reducir las barreras no arancelarias, las cuales siguen impidiendo, en gran medida, el acceso a los mercados de los países desarrollados a productos decisivos en las exportaciones de países en desarrollo.

A finales de los años ochenta la inversión extranjera creció de manera considerable en los países de la OCDE, y ello estuvo acompañado de un aumento importante de los intercambios entre grandes empresas y en el propio seno de las mismas (flujos intrafirma). Esta globalización de actividades en los principales bloques de países desarrollados y en las grandes empresas constituye una generación creciente de riqueza producida y distribuida a través de un sistema de redes de empresas interconectadas en ese núcleo globalizado.

Conviene no olvidar, sin embargo, que ello afecta a sólo una parte reducida de la producción mundial, ya que —como antes se señaló— el 80% de dicha producción mundial, en promedio, sigue desenvolviéndose en mercados de ámbito local o nacional.

A pesar de ello, todos los procesos de globalización, liberalización, desregulación y despliegue de alianzas estratégicas entre grandes empresas, junto a los retos ya citados del cambio estructural en la actual fase de transición tecnológica, conllevan conjuntamente a un contexto de mayor exposición de los diferentes sistemas productivos territoriales. Dicho de otra forma, la tensión competitiva internacional introduce también progresivamente mayores exigencias en todos los mercados.

Los procesos de adaptación estructural y de globalización exponen a mayores exigencias de eficiencia productiva y competitividad no sólo a las actividades industriales, sino al conjunto de la economía, ya se trate del ámbito rural o urbano, ya sea en los sectores agrario, minero o de servicios.

En este punto cabe señalar que la distinción tradicional en la economía entre sectores primario, secundario y terciario resulta cada vez de menor interés como instrumento analítico y para iluminar la eficiente toma de decisiones, ya que las actividades no están agrupadas de dicha forma en la realidad económica, sino en conjuntos coherentes de eslabonamientos productivos que mezclan actividades procedentes de cualquiera de los sectores arriba citados. Igualmente, hoy día lo relevante es la incorporación de conocimiento tecnológico y organizativo, lo que permite que una actividad de origen primario pueda incorporar elementos de innovación complejos (como la biotecnología o la información estratégica empresarial), que convierten a dicha actividad en una de mayor conte-

nido tecnológico que la producción metalmecánica tradicional, por citar un ejemplo.

Las exigencias conjuntas del cambio estructural y la globalización exponen al conjunto de territorios a mayores retos y desafíos, ya que las ventajas competitivas dinámicas no se basan tanto en la dotación de recursos naturales abundantes o los salarios bajos, sino en la introducción de componentes de innovación tecnológica y organizativa, así como de información estratégica (en suma, elementos de “conocimiento”) que requieren una atención crucial a la cualificación de los recursos humanos como apuesta de futuro. Esto es lo que hace tan necesaria la construcción de los “entornos innovadores” en cada territorio como forma de fomento de las actividades empresariales existentes.

Para mantener la eficiencia productiva y competitividad es crucial mantener la tensión por la innovación incesante, lo cual es un ejercicio que no sólo compete a las empresas, sino a las relaciones de éstas entre sí y, sobre todo, a sus relaciones con su propio entorno territorial desde el que se construyen las citadas ventajas competitivas dinámicas.

Si esto es válido para todo tipo de empresas, lo es mucho más para las micro, pequeñas y medianas empresas, las cuales por sí solas no pueden acceder a los servicios avanzados de apoyo a la producción que requieren actualmente los procesos de innovación productiva y empresarial.

Las Mipymes deben encontrar pues, en su entorno territorial inmediato, los insumos estratégicos para la innovación productiva y de gestión tales como la información sobre tecnologías y mercados; asesoría en gestión empresarial y tecnológica; prospección de mercados y logística comercial; capacitación de recursos humanos; cooperación empresarial; líneas de fi-

nanciación de capital riesgo y sociedades de garantía recíproca y de avales; etcétera.

De esta forma, las Mipymes podrán desplegar redes locales con proveedores y clientes, así como con entidades de consultoría, capacitación, u otras, a fin de captar las externalidades derivadas de la asociatividad, la proximidad territorial, las economías de aglomeración y las derivadas de las relaciones entre socios y colaboradores en el territorio, reduciendo con todo ello los niveles de incertidumbre y los costos de transacción.

De esta forma, el territorio y el medio local se convierten en lugar de estímulo de innovaciones y de amplificación de informaciones, actuando como suministrador de recursos estratégicos y externalidades positivas para la eficiencia productiva y la competitividad empresarial.

Como se aprecia, entre los factores estratégicos para la construcción de estos entornos innovadores territoriales podemos diferenciar algunos de naturaleza tangible, tales como la composición sectorial de la base económica local, los tipos y tamaño de empresas, la estructura y nivel de costos y precios de los factores; la naturaleza de los productos y procesos productivos, el medioambiente, las infraestructuras físicas, etcétera.

No obstante, otros factores son de naturaleza intangible, y dependen de la capacidad de los empresarios y de los actores locales en general, tanto públicos como privados, para crear o mantener las condiciones e institucionalidad apropiadas para el fomento de las innovaciones productivas y de gestión, a través del despliegue de acuerdos de concertación estratégica y su concreción en instituciones o agencias de desarrollo local. Estos componentes intangibles son pues determinantes en el éxito de las iniciativas de desarrollo económico local.

Todos estos procesos de “destrucción creadora” de actividades económicas locales han existido siempre, aunque en el momento actual se producen de forma más radical y acelerada, afectando a amplios colectivos de población y territorios, con impactos mayores en términos de desempleo, tanto en los países desarrollados como en los que están en vías de serlo. Por supuesto, la intensidad de tales impactos es diferente en unos casos y en otros, dependiendo del perfil productivo territorial, de si se trata de un medio rural o urbano o de tras características específicas.

En el medio urbano, con diferencias notables según los distintos tipos de ciudades, estos cambios estructurales afectan a la propia evolución de las mismas, ya que en ellas se reflejan, entre otros, los procesos de desindustrialización, o la inmigración procedente de la crisis del medio rural, con el consiguiente declive de algunos barrios y el incremento de problemas urbanos; junto al crecimiento en otras áreas urbanas en las que se concentran los servicios financieros, los servicios avanzados a empresas, o las zonas residenciales para los grupos de alto ingreso. Se da así, simultáneamente, la coexistencia de economías externas derivadas de la aglomeración de actividades del “terciario avanzado”, que se concentra en algunas áreas o barrios de las ciudades medias y grandes, junto a deseconomías debidas a la misma aglomeración urbana, con incremento de problemas y violencia social, degradación del medioambiente, etcétera.

En el medio rural el panorama es algo diferente, ya que en éste, la crisis de la agricultura tradicional; la temporalidad de los trabajos agrícolas; la despoblación ocasionada por la emigración (sobre todo de los contingentes más jóvenes) a las ciudades; el déficit de infraestructuras básicas y de servicios personales y empresariales; o el deterioro del medioambiente por el uso reite-

rado de prácticas de cultivo inapropiadas o por la deforestación provocada por la falta de fuentes de energía alternativas; son, entre otros, problemas que sitúan, por lo general, las posibilidades de gestión municipal en escenarios bien adversos.

Junto a ello existen, no obstante, algunas potencialidades vinculadas a la mayor valorización social del espacio rural desde el punto de vista de la producción de los bienes ambientales; así como a las posibilidades de diversificación productiva a partir de actividades de origen agrícola, ganadero o forestal; la potenciación de la artesanía o la pesca artesanal; las diversas opciones de turismo rural o turismo ecológico; que, entre otras alternativas, deben contemplarse en el impulso del desarrollo económico local en el medio rural, el cual no es sólo escenario de la actividad agraria, como puede advertirse. Las posibilidades actuales que ofrecen las nuevas tecnologías de la información, ya sea mediante los modernos sistemas de información geográfica, o para superar algunas de las dificultades de la mayor distancia geográfica, deben ser orientadas a indagar nuevas oportunidades de diversificación productiva y de generación de empleo e ingreso en el ámbito rural, a fin de lograr mantener la población de forma más equilibrada en el territorio, lo cual es, además, necesario desde el punto de vista de la sustentabilidad ambiental.

Así pues, los impactos del ajuste estructural son muy diferentes en los distintos territorios. En algunos casos encontramos la crisis de sectores industriales maduros, como la siderurgia, construcción naval, química básica, sector textil o extracción de carbón, entre otros, ante lo cual la gestión del desarrollo económico local debe enfrentar problemas de reconversión industrial y recalificación de recursos humanos, lo cual requiere, por lo general, apoyos sustantivos desde las esferas de la administración central y regional.

De otro lado, encontramos también economías locales que pueden aprovechar las nuevas oportunidades creadas por las tendencias de dinamismo existentes en el contexto global (como es el caso de territorios situados en los nuevos corredores de comercio o turismo internacional, o en la cercanía de las áreas metropolitanas dinámicas), casos en los que deben gestionarse problemas de crecimiento y presencia de inversiones foráneas, a fin de articularlas en mayor medida con las actividades productivas y los recursos locales. También pueden darse situaciones mixtas, que combinen en algunos territorios ambas situaciones de declive de algunos sectores junto a la emergencia de nuevas oportunidades.

Estas experiencias de desarrollo local, entre las cuales los “distritos industriales” italianos y las agencias de desarrollo regional o local en España son, quizás, los casos más emblemáticos, muestran una diversidad de trayectorias y de formas de organización de la producción y los mercados, pero tienen, no obstante, muchos rasgos comunes que conviene reseñar, una vez más:

- Un territorio de referencia con una cierta homogeneidad, donde operan redes de actores con comportamientos identificables e independencia de decisión, y donde funciona un aprendizaje dinámico que permite a los actores modificar sus comportamientos según los cambios en el contexto externo, tratando de buscar soluciones apropiadas a las nuevas situaciones.
- Modos de coordinación institucional más o menos formalizados, así como recursos de cooperación y de intercambios entre empresas locales, combinando a la vez relaciones de asociatividad y de mercado.

- Una actitud social favorable ante la innovación tecnológica, así como capacidades específicas para la misma, dentro de una cultura local de desarrollo, capaz de producir sinergias locales y aprovechar impulsos externos favorables.
- Dotación de factores de producción intangibles, tales como el “saber-hacer”, la existencia de centros de investigación y desarrollo (I+D) próximos a los núcleos empresariales decisivos, la cultura técnica, etc., los cuales constituyen la base de las ventajas competitivas dinámicas, de la generación de externalidades positivas y de efectos de proximidad favorables a la innovación productiva y empresarial.
- Un mercado de trabajo local flexible, transparente y dinámico, capaz de proporcionar señales claras y rápidas para asegurar permanentemente el suministro de información para la cualificación de los recursos humanos y el diseño de itinerarios personales para el empleo; y una mano de obra móvil, especializada y polivalente, abierta a la innovación, a la cultura técnica y al espíritu de empresa.
- La existencia de organismos de desarrollo local, resultado de la concertación público-privada de actores territoriales, los cuales implementan los acuerdos por el desarrollo y el empleo a nivel local, y son respaldados por autoridades locales dinámicas y lúcidas respecto a su importante rol como catalizadoras y animadoras de tales iniciativas.

En algunos casos, estas iniciativas innovadoras descansan en sistemas de redes de pequeñas y medianas empresas que constituyen verdaderos “distritos”, pero en otras ocasiones

pueden coexistir con la presencia de grandes empresas, las cuales subcontratan localmente algunas actividades sustantivas de la base económica local. Tampoco faltan situaciones donde la lógica funcional y sectorial de la gran empresa domina toda la escena, imponiendo su propio ritmo al conjunto de la economía local, o bien se sitúa en ella a modo de “enclave”, con limitados o reducidos efectos de difusión hacia el resto de las actividades económicas locales.

Como vemos, las nuevas exigencias de la actual fase de reestructuración o ajuste estructural, unidas a los impactos derivados del despliegue de los procesos de globalización económica internacional (los cuales poseen también su impacto y oportunidades a nivel territorial, como hemos señalado), provocan un conjunto de situaciones a nivel local bien complejo y diferenciado. Es por ello que no es posible dar respuestas eficientes en términos de políticas de desarrollo ante tan diversas situaciones económicas, desde una aproximación centralista y sectorial. En su lugar se requiere un diseño de políticas en el que las administraciones locales (regionales, provinciales y municipales) intervengan como actores decisivos en el ejercicio de concertación de actores públicos y privados para hacer frente a las diferentes situaciones.

En tal sentido, cabe citar también la reducida validez de la información recolectada desde las instancias centrales con un excesivo nivel de agregación, lo que la impide constituirse en herramienta apropiada para la actuación a nivel local. Dicho tipo de información económica se ocupa, además de los resultados del proceso económico, cuando lo que se requiere, desde el punto de vista del desarrollo local, es una información estratégica sobre capacidades de desarrollo en cada territorio, a fin de poder adoptar políticas inteligentes ante la complejidad del cambio, en un escenario crecientemente “globalizado”.

Vemos, en suma, que el desarrollo no se difunde por una sola vía, esto es, la basada en la gran empresa, la producción a gran escala y la gran concentración urbana, sino que también se despliega por una vía más “difusa”, a través de diversas iniciativas basadas en sistemas locales de empresas o “distritos”, los cuales muestran también su eficiencia en la organización productiva, al tiempo que indican cómo desde los territorios es posible impulsar y protagonizar políticas de desarrollo, aún con las dificultades o datos del actual contexto internacional.

También en este punto, para finalizar, hay que hacer alusión a la pervivencia de las simplificaciones ideológicas existentes en las interpretaciones habituales de los discursos neoliberal conservador y marxista tradicional. En el primero se tiende a reducir la compleja realidad socioeconómica en un cuadro macroeconómico monetario en el que no están los actores, ni el territorio, ni el medioambiente, ni las instituciones ni la cultura. En el segundo, se tiende a confundir el núcleo globalizado de la economía mundial con la totalidad de la misma, despreciando igualmente la importancia de las Mipymes y la producción y mercados de ámbito local, los cuales sencillamente no son considerados, se identifican como economía informal, o como fracciones de capital irrelevantes.

De ninguno de estos discursos simplificadores, igualmente despreciativos con la investigación empírica, puede deducirse propuesta sustantiva alguna en términos de desarrollo económico. La simplificación conservadora, al menos, insiste en la estabilidad macroeconómica, la cual es, en efecto, una condición necesaria, aunque no suficiente, para lograr la innovación tecnológica y organizacional que requieren los procesos de desarrollo en la base productiva y empresarial.

Habrà que insistir, pues, en que la inmensa mayoría de las actividades productivas en el mundo se caracterizan por

desenvolverse en mercados locales y nacionales, las cuales están además, protagonizadas por micro, pequeñas y medianas empresas que precisan, para poder innovar y fortalecer su eficiencia productiva y competitividad; de una decidida política de construcción territorial; de entornos institucionales apropiados, y no únicamente confiarse en la estabilidad macroeconómica y la inserción en algunas actividades vinculadas a determinados nichos de mercado dinámicos a nivel internacional.

El debate ideológico debería ser sustituido por una mayor exigencia de comprobaciones empíricas ya que, en suma, el compromiso de los intelectuales debe partir de los hechos, y no de la sustitución de los mismos por fantasías y prejuicios, por mucho que éstos crean porvenir de visiones supuestamente críticas.

Iniciativas locales de desarrollo

Iniciativas Locales de Empleo (ILE)

En el análisis de las iniciativas locales que han ido surgiendo en diversos países desarrollados durante las dos últimas décadas como formas flexibles de adaptación al cambio estructural. Cabe distinguir tres tipos diferentes, según si el objetivo principal de las mismas se haya orientado, respectivamente, a la creación de empleo, al desarrollo de nuevas empresas, o al desarrollo económico local en sentido amplio.

Desde el inicio de los años ochenta, las Iniciativas Locales de Empleo (ILE) surgen como resultado de la conjunción de esfuerzos a nivel local para tratar de encarar el creciente problema del desempleo provocado por la crisis estructural y la

destrucción neta de empleo que conlleva la actual revolución tecnológica y de gestión. Dichas iniciativas tratan de dar respuestas apropiadas, en cada territorio, a las circunstancias específicas del desempleo, problema éste que la aproximación desde el nivel central y las políticas macroeconómicas y sectoriales no parecen ser capaces de resolver.

De esta forma, a nivel local, y con una colaboración decisiva desde las municipalidades, se ha ido desplegando un conjunto diverso de iniciativas orientadas a la creación de empleos independientes; a la formación de pequeñas empresas individuales o cooperativas para la realización de determinadas actividades o prestación de servicios, o a la constitución de redes de ayuda en la lucha contra la exclusión social mediante la creación de actividades productivas. En otros casos se ha estimulado la constitución de observatorios del mercado de trabajo a nivel local, así como la elaboración de bases de datos sobre el empleo y otras iniciativas, todas ellas tratando de definir con la mayor precisión posible los itinerarios personales en la búsqueda de empleo en cada territorio. En algunos casos, para la implementación de estas iniciativas, se han reorientado y gestionado directamente, desde el ámbito local, recursos proporcionados por las instancias centrales de la administración pública.

Iniciativas de Desarrollo Empresarial (IDE)

Las Iniciativas de Desarrollo Empresarial (IDE) locales, surgieron adicionalmente a las Iniciativas Locales de Empleo, como resultado de la mayor valorización social del papel de la pequeña empresa, el reconocimiento de su importancia en la creación de empleo e ingreso y en la difusión territorial más

equilibrada del crecimiento económico. En tal sentido, dichas iniciativas de desarrollo empresarial buscan promover valores culturales favorables al espíritu empresarial innovador, la creatividad, y la asunción del riesgo, tratando de estimular el surgimiento de empresas en grupos de población tradicionalmente alejados de estas prácticas y actitudes, como los desempleados, las mujeres, los jóvenes o los inmigrantes. Se trata, en lo esencial, de luchar contra la lógica de subsidio o la pasividad de estos actores sociales, a fin de estimular la necesidad de dar respuestas propias basadas en un mejor aprovechamiento de las potencialidades existentes.

La puesta en marcha de redes locales o agencias de formación, de apoyo y seguimiento para la creación de empresas, financiadas por programas gubernamentales o por fundaciones privadas, constituyen iniciativas de este tipo, al igual que los programas de ayuda a la creación de empleos independientes o de pequeñas empresas por los propios desempleados.

Iniciativas de Desarrollo Local (IDL)

Las Iniciativas de Desarrollo Local (IDL), suponen finalmente, un paso adicional al de las anteriores iniciativas locales de empleo e iniciativas de desarrollo empresarial, las cuales resultaban insuficientes por sí mismas para provocar procesos de desarrollo dinámico a nivel local. Se trata, en este caso, de enfocar de forma más integral los diferentes problemas de la cualificación de los recursos humanos locales para el empleo y la innovación de la base productiva y tejido empresarial existentes en el ámbito local. De esta forma, las IDL vienen a coordinar y reemplazar (en un cuadro coherente) las iniciativas locales dispersas que habían ido surgiendo, primero, en la bús-

qu coasta de empleo y, luego, en la promoción de empresas a nivel local. El desarrollo económico local es pues, el proceso por el cual los actores o instituciones locales se movilizan para apoyar las diferentes acciones, tratando de crear, reforzar y preservar actividades y empleos, utilizando los medios y recursos del territorio.

Además de coordinar las iniciativas anteriores (por el empleo y el desarrollo empresarial), las IDL se orientan a mejorar las condiciones del entorno local, tratando de construir un ambiente territorial favorable a la actividad empresarial innovadora, dando con ello una señal clara de las apuestas territoriales por la modernización productiva y la decisión para enfrentar el cambio estructural de forma decidida.

El énfasis se pone entonces, no sólo en los indicadores habituales de resultados cuantitativos, sino, fundamentalmente, en los aspectos cualitativos y extraeconómicos (sociales, culturales y territoriales), los cuales son integrados como factores aglutinantes y facilitadores del desarrollo; en su capacidad para buscar soluciones desde el propio ámbito territorial, mediante un mejor aprovechamiento de los recursos endógenos existentes y en la vinculación en redes de los diferentes actores socioeconómicos locales.

Se rechaza así, implícitamente, la visión habitual del desarrollo como resultado de una secuencia única de transición hacia la industrialización, la urbanización y la gran empresa, subrayando la diversidad de situaciones y estrategias de desarrollo posibles en cada territorio, según sus características específicas, recursos y potencialidades. En esta perspectiva, como se ha señalado, el territorio pasa a ser un actor decisivo de desarrollo, al constituir el referente principal del proceso y un ámbito definido de interacción y decisión para los diferentes actores sociales.

Las IDL tienen pues, un contenido territorial en la medida que responden a problemas identificados localmente; son concebidas para alcanzar objetivos locales y protagonizadas por actores locales, lo cual las diferencia de las actuaciones de desarrollo regional concebidas a iniciativa de los gobiernos y administraciones centrales, con finalidades esencialmente redistributivas.

Rasgos específicos de las Iniciativas de Desarrollo Local

Como vemos, uno de los rasgos específicos de las IDL es el énfasis que se pone en los procesos, la dinámica económica y social, y los comportamientos de los actores o agentes locales, más que en los resultados cuantitativos. De esta forma, se parte de la convicción de que las disparidades entre economías locales son también reflejo de diferencias existentes en capacidades de iniciativa frente a los problemas o contexto existentes, y no se explican por las diferentes tasas de crecimiento del producto, lo cual no constituye nada más que un resultado del proceso de desarrollo.

Esta diferencia entre la información sobre capacidades de iniciativa (las cuales no se limitan al ámbito económico exclusivamente) e información acerca de resultados, es crucial ya que, por lo general, la información económica disponible tiende a referirse a los resultados del proceso y, de forma menos sistemática y precisa, a las capacidades de iniciativa y características explicativas del proceso mismo de desarrollo local, sus recursos, actores y potencialidades. Ello obliga a las IDL a abordar desde el inicio una decidida concentración de esfuerzos y recursos humanos para cubrir esta laguna informativa,

ya que sin una precisa identificación de la problemática económica territorial y sus potencialidades no resulta posible decidir los instrumentos y políticas apropiadas.

De este modo, como se aprecia, las IDL poseen un visión más integradora y superadora de la habitual percepción sectorial de la economía, al articular en el territorio los diversos planos de lo económico, social, medioambiental, cultural, e institucional, tratando de dar al conjunto una coherencia mayor en la estrategia de desarrollo local. Esta voluntad de integración de los diferentes aspectos económicos, sociales, institucionales, ambientales, etc., se basa en la idea de que no es correcto deslindar las políticas económicas, sociales o ambientales, ya que todas ellas son parte de las políticas de desarrollo, no siendo las políticas sociales o ambientales ningún costo o traba para el desarrollo económico, sino inversiones estratégicas del mismo. En efecto, la valorización del recurso humano, portador de conocimiento, es la variable decisiva de la apuesta de futuro, así como lo es también, la evaluación previa para la elección de las opciones más sustentables ambientalmente, a fin de preservar nuestro activo principal (del cual formamos parte): la naturaleza.

Esta integración de diversas facetas no puede plantearse eficientemente desde una sola instancia central, y requiere una aproximación desde cada territorio o ámbito local concreto, a fin de buscar una coordinación y combinación apropiada de recursos internos y externos, movilizados principalmente por la concertación estratégica de actores territoriales, públicos y privados.

Junto a este rasgo de integración territorial de actividades e instrumentos, cabe añadir también el fomento de la diversificación productiva como factor de solidez de la economía local, tratando de reducir los excesivos niveles de vulnerabilidad o

dependencia externa. Este esfuerzo de diversificación productiva, que debe indagarse a partir de las actividades económicas existentes y de las oportunidades nuevas que puedan plantearse de forma viable, obliga a la dotación en el entorno innovador territorial de organismos dedicados a promover estas iniciativas y posibilidades de diversificación, para lo cual los centros de empresa e innovación, o los parques tecnológicos, pueden ser herramientas útiles. En todo caso, es claro que las economías y sociedades locales más diversificadas poseen mayor capacidad de enfrentar los cambios y generar efectos multiplicadores internos en términos de nuevas actividades productivas, y nuevas fuentes de empleo e ingreso.

Otra característica importante de las IDL se refiere a su desenvolvimiento a partir de una lógica de proyecto, esto es, no responden a una secuencia previamente planificada y definida, sino que proceden mediante ajustes sucesivos, paso a paso, según decisiones que los propios actores locales e institucionalidad existentes van decantando. Un planteamiento como éste tiene mayor capacidad para responder adecuadamente a los cambios e incertidumbre del contexto actual, a la complejidad de los problemas, a los funcionamientos imprevisibles de los mercados y a los comportamientos aleatorios de los actores. Ello permite también, traducir con más rapidez ideas y oportunidades en acciones, adaptándolas a los entornos específicos y a las circunstancias cambiantes.

Este modelo de intervención, como resultado de adaptaciones y exploración incesante, requiere competencias y habilidades precisas y descansa ampliamente en el aprendizaje por la experiencia o la transferencia de las “mejores prácticas” como guía para la acción.

En todo caso, tal concepción del desarrollo es claramente diferente, tanto del planteamiento que confía sólo en las fuer-

zas del mercado (la “mano invisible”) para organizar los elementos de la oferta y difundir de forma equitativa el empleo y el ingreso sin necesidad de intervención pública; como de la planificación centralista y su burocrático andamiaje de instrumentos y recursos organizados verticalmente desde las instituciones públicas centrales para promover los procesos de desarrollo. Nótese que en este segundo caso no me estoy refiriendo tan sólo a la fracasada práctica en los países del “socialismo real”, sino también al funcionamiento centralista y jerarquizado de las administraciones públicas en los países latinoamericanos y caribeños, así como de algunos organismos que todavía perviven inercialmente en la remembranza de antiguas prácticas.

Así pues, las IDL suponen, de algún modo, una gestión flexible que trata de corregir, al mismo tiempo, las imperfecciones de los mercados que restringen el potencial de desarrollo y las posibilidades de innovación de las Mipymes; y los efectos indeseables de las intervenciones públicas centralistas, la rigidez burocrática y reglamentaria o la sumisión a los ciclos electorales, entre otros aspectos.

La puesta a punto de entidades mixtas, ya sea agencias de desarrollo local (o regional) entre actores públicos y privados, situadas entre el “mercado” y la “jerarquía”, susceptibles de corregir estos tipos de imperfecciones constituye, por tanto, otra característica importante de las iniciativas más exitosas de desarrollo local.

Campos de acción, proyectos y actores de desarrollo económico local

En sentido amplio, el desarrollo económico local es resultado de decisiones y actuaciones que se despliegan en tres ámbitos distintos. De un lado, están las actuaciones internas a las empresas, tales como las decisiones de inversión, la cualificación de los recursos humanos, las mejoras de la organización y gestión empresarial, etc.; de otro, las actuaciones realizadas de forma asociativa (creación de redes) entre empresas vinculadas entre sí a través de eslabonamientos productivos o pertenecientes a sectores conexos y, finalmente, están las relaciones existentes entre las empresas y el entorno territorial donde éstas se encuentran, ya que dicho entorno debe facilitar el acceso a los servicios avanzados de apoyo a la producción, y poseer los componentes de infraestructura de calidad apropiados.

Las actuaciones externas a las empresas, que dotan al territorio o ámbito local de mayores capacidades para estimular su base económica y mejorar el clima innovador empresarial, involucran campos de acción muy diversos, tales como los relativos a la calidad y orientación de las infraestructuras básicas, la gestión no especulativa del suelo, la formación y el empleo, la creación y fomento de empresas, la difusión de la investigación y desarrollo (I+D), la financiación de las Mipymes, la coherencia entre las políticas sectoriales y territoriales, la promoción comercial, el estímulo de la cultura local de desarrollo, etc. Incluso las actuaciones tradicionalmente consideradas como propias de las esferas social, urbanística o ambiental (tales como los programas frente a la pobreza, la política de vivienda o las actuaciones en favor del medioambiente), pueden ser replanteadas desde la perspectiva del desarrollo económico local, a fin de asegurar su mayor eficiencia y eficacia, en relación a los objetivos que persiguen.

En cada uno de estos diversos campos de acción es posible identificar proyectos específicos, de diferente tamaño o envergadura, que los actores locales planteen, desde las fases iniciales de su diseño o concepción, hasta su puesta en marcha, seguimiento y evaluación.

Los actores locales pueden ser públicos, privados o mixtos, esto es, resultado de la concertación entre ambos. Los principales actores públicos locales son las autoridades subnacionales (municipales, provinciales y regionales) que están al frente de las correspondientes administraciones territoriales. Otros actores públicos relevantes pueden ser las universidades y liceos técnicos, los centros de extensión tecnológica, las entidades de capacitación y consultoría empresarial y las entidades financieras públicas.

Entre los actores privados hay que señalar las asociaciones y cámaras de empresarios, las entidades financieras privadas, las cooperativas de trabajadores y campesinos, los sindicatos, centros de capacitación y universidades privadas, Organizaciones no Gubernamentales.

Las agencias de desarrollo local o regional son una de las expresiones de la institucionalidad concertada entre los diferentes actores sociales territoriales más importantes.

Finalmente, hay que señalar que la transferencia de recursos, competencias y responsabilidades hacia las administraciones locales, que implica el despliegue de los procesos de descentralización o hacia organismos privados o mixtos, según el resultado de los procesos de privatización, suponen una modificación –a veces profunda– del reparto de papeles y relaciones entre los diferentes actores públicos y privados. El avance de estos procesos de descentralización y privatización suele afectar bastante a las acciones diseñadas y puestas en marcha por actores locales (a veces financiadas por progra-

mas nacionales), que a los proyectos más importantes elaborados desde el nivel central (como los de infraestructura, por ejemplo). En todo caso, en ocasiones no resulta fácil disociar las iniciativas locales de las acciones emprendidas en el marco de las políticas regionales o sectoriales, que tienen su despliegue en el territorio en cuestión.

Componentes de las Iniciativas de Desarrollo Local

Las Iniciativas de Desarrollo Local subrayan algunos componentes principales (Martínez, 1997):

1. La cualificación de los recursos humanos.
2. La construcción de redes e institucionalidad para reforzar el funcionamiento de los mercados, el fomento de Mipymes y la creación de nuevas empresas.
3. La construcción de entornos innovadores a nivel territorial.
4. La importancia de los factores intangibles como elementos de éxito en dichas iniciativas.
5. Los niveles de cualificación, calidad y flexibilidad de los recursos humanos son determinantes en la capacidad de las empresas para enfrentar las mutaciones estructurales. Dichas aptitudes no son únicamente de naturaleza técnica o profesional, sino que requieren también capacidades de gestión empresarial e innovación, así como habilidades para analizar y resolver problemas, para generar confianza en las negociaciones y el establecimiento de acuerdos de cooperación, etcétera.

Por eso es que la adquisición de tales competencias plantea a la cultura local y a los sistemas de educación básica y capacitación profesional a nivel territorial, exigencias de calidad y adaptación bien claros y, además, la posibilidad de proceder al diseño de sistemas de formación continuada. Entre otros aspectos, son esenciales la aptitud del sistema educativo para estimular, desde la escuela, el pensamiento creativo y las actitudes favorables al cambio y la innovación, así como la formación empresarial. Todo ello requiere formas de aprendizaje adecuadas a cada contexto y a cada medio territorial, tratando de dar respuestas eficientes en este terreno estratégico de la cualificación del recurso humano, de forma descentralizada, y con la participación de los diferentes actores socioecocómicos territoriales.

La capacidad para identificar nuevos productos y procesos productivos, así como nuevos segmentos de mercado o nuevas oportunidades de negocios depende, de forma determinante –sobre todo en el caso de las Mipymes– de la construcción de mecanismos de cooperación e institucionalidad que faciliten la formación de redes entre empresas, así como una mayor eficiencia en los eslabonamientos existentes entre las mismas y en su relación con otros agentes decisivos. Por eso es que la construcción de un entorno territorial facilitador de estas relaciones de subcontratación de empresas y agentes socioeconómicos resulta tan importante.

No se cuestiona con esto el principio genérico de que el mercado sea el mejor sistema de gestión entre la oferta y la demanda, pero hay que intervenir para ayudar a la construcción de tales mecanismos de mercado, o para la corrección de sus imperfecciones, ya que dicho funcionamiento nunca es genérico o abstracto, sino que se sitúa en un contexto institucional determinado. De este modo, la construcción de redes

de cooperación entre empresas y su entorno, para acceder a los servicios avanzados a la producción, permite reducir significativamente los costos de transacción e incrementar la eficiencia en esos mercados de servicios y factores estratégicos.

En esto consiste la eficacia de las bolsas de subcontratación de empresas, la existencia de distritos industriales, o de los sistemas locales de empresas, al facilitar conocimientos e información desde el lado de la oferta productiva y empresarial en el ámbito territorial.

De igual modo, pueden también ser creadas, del lado de la demanda, redes u organismos capaces de facilitar la identificación de los diferentes segmentos de mercado o de las nuevas oportunidades existentes en nuevos campos tales como el medio ambiente, los servicios sociales, la rehabilitación urbana, o la cultura, entre otros, los cuales son también —como se ha señalado— campos de despliegue posible de nuevas iniciativas de desarrollo económico local y empleo.

La importancia del fomento a las Mipymes y a la creación de empresas constituye otro componente esencial de las IDL. Como sabemos, en el paradigma “posfordista” actual, el tamaño de la empresa no es el factor determinante ni la garantía de su éxito. Hoy día el óptimo de producción no está relacionado únicamente con el logro de economías de escala, sino que también cuentan, de forma decisiva, las economías de gama, diferenciación y calidad. En definitiva, resulta crucial el acceso al conocimiento e información estratégica sobre tecnologías, mercados, etc., y no sólo depende de la disponibilidad de recursos financieros cuantiosos. Lo que importa es pues, la innovación tecnológica y la buena gestión empresarial, a fin de poder asegurar un funcionamiento con eficiencia productiva y capacidad de adaptación rápida (flexibilidad) ante escenarios preñados de elementos de incertidumbre y cambio.

Suele decirse de las pequeñas empresas, que poseen mayor facilidad que las grandes para efectuar estos procesos de adaptación ante escenarios cambiantes. Pero ello depende, naturalmente, de la calidad de los componentes del entorno territorial, a fin de que dichas empresas tengan acceso a los servicios de información de tecnologías, productos, mercados, etc., que les permitan posicionarse ante dichos cambios.

Dado que la inmensa mayoría de las empresas existentes en América Latina y El Caribe son Mipymes, la existencia de tales entornos territoriales innovadores constituye una cuestión determinante, a fin de poder fortalecer la base principal de la economía local en todos los países, la cual es importante sobre todo en términos de empleo, ingreso y distribución territorial más equilibrada por todas las regiones de los respectivos países.

Los retos del cambio estructural son concretos y no genéricos, es decir, diferenciados en cada territorio. De ahí que se requieran respuestas apropiadas que partan, en cada caso, de la precisa identificación de cada ámbito local, a fin de evitar el planteamiento de políticas genéricas o uniformes desde el nivel central, que en poco ayudan a encarar los correspondientes desafíos. Por eso, se insiste en que el territorio es un actor decisivo de desarrollo, al constituirse en lugar de incubación de innovaciones, productor de externalidades positivas y economías de aglomeración o proximidad, y estimulador de un clima favorable para los nuevos emprendimientos empresariales y la competitividad, la construcción de redes de empresas y la concertación de actores públicos y privados (partenariado) para el desarrollo de la comunidad.

Finalmente, es importante subrayar la importancia de los factores de carácter intangible en las IDL, tales como la composición sectorial, las diferencias en los costos de producción,

o la dotación de infraestructuras básicas, entre otros, los cuales explican solamente una parte de las diferencias entre las economías locales. Existe otro tipo de factores de naturaleza intangible, que inciden también, de forma decisiva, en el desarrollo local.

Algunos son internos a las empresas, como la calidad de las relaciones laborales o la dirección empresarial no autoritaria, la cualificación y flexibilidad de los recursos humanos implicados, la capacidad para identificar los segmentos de mercado, etc., mientras otros son externos a las empresas y específicos del entorno local, como la cooperación entre empresas, la existencia de redes entre diferentes actores socioeconómicos locales, o la cultura local de desarrollo.

En las IDL estos factores intangibles, la mayor parte de los cuales son de carácter extraeconómico, resultan decisivos. Éstos son resultado de la concertación estratégica de actores locales, y se refieren fundamentalmente a los siguientes aspectos básicos (Cohmae, 1992):

1. Existencia de un liderazgo a nivel local, con capacidad de convocar y movilizar a los diferentes actores sociales de la colectividad, y de intermediar con las autoridades superiores al ámbito local.
2. Toma de conciencia y participación amplia de la comunidad local, sensibilización de los diferentes actores en torno a las IDL y elaboración de una imagen activa y dinámica del propio territorio.
3. Diagnóstico minucioso de las fortalezas y debilidades, así como de las oportunidades y amenazas del territorio en cuestión, que permita la definición de orientaciones estratégicas claras, junto al diseño de objetivos y políticas.

4. Una estrategia de desarrollo elaborada sobre la base de la cooperación de los propios actores locales, públicos y privados, en un proceso capaz de generar confianza mutua y determinados consensos básicos en relación al desarrollo económico local y el empleo.
5. Existencia de una agencia de desarrollo local (o regional), resultado de la concertación de actores públicos y privados, gestionada por profesionales solventes, encargados de ejecutar los proyectos y de constituir un foro permanente para reforzar los consensos básicos antes aludidos.
6. Preciso conocimiento del mercado de trabajo local y regional, y de las relaciones entre la capacitación, el empleo, el desarrollo empresarial y el perfil productivo del territorio en cuestión, así como una gestión conjunta, con los diferentes actores e instituciones territoriales, de los desajustes existentes en este campo.
7. Alta sensibilidad sobre la importancia de los factores culturales y acerca de la necesidad de alentar las aptitudes creativas e innovadoras en la cultura local.
8. Una concepción amplia del desarrollo, que contemple de forma integral los aspectos sociales y ambientales como parte del mismo proceso de desarrollo de la economía local.
9. El reconocimiento, en suma, de que el desarrollo es un proceso dinámico continuado, sometido a cambios e incertidumbre, lo cual reclama una participación permanente de la comunidad para buscar las adaptaciones oportunas ante los cambios.

Evaluación de las estrategias locales y regionales

Existe un amplio reconocimiento acerca de que las IDL son portadoras de innovaciones, creatividad, fomento del espíritu

empresarial, con capacidad para reforzar los procesos de asociatividad de empresas y concertación entre diferentes actores sociales locales, estimulando con todo ello propuestas concretas de adaptación ante los cambios estructurales.

Sin embargo, muchas veces, estas IDL se quedan en un nivel experimental o como casos aislados, modificando poco los modos tradicionales de intervención económica global. Asimismo, se requiere siempre un lapso relativamente amplio para poder apreciar sus resultados, ya que muchos de los factores de cambio constituyen inversiones de medio y largo plazo, al referirse a inversiones sociales, culturales o educativas. Las condiciones para poder reproducir con éxito las IDL en otros territorios, tampoco es una tarea fácil. En realidad, no hay recetas apropiadas de aplicación para las diferentes situaciones territoriales.

Dicho todo esto, las evaluaciones existentes, tanto en Estados Unidos como, en general, en los países de la OCDE, muestran con claridad algunas conclusiones rotundas, entre ellas la de que en Estados Unidos, los estados con mejores indicadores en términos de empleo, ingreso, calidad de las relaciones laborales, justicia social y calidad de vida, no son aquellos que buscan el abaratamiento de costos de producción, salarios bajos y subvenciones fiscales a las empresas, sino los que han estimulado la vitalidad empresarial mediante el fomento de capacidades de desarrollo, tales como la calidad de los recursos humanos, innovación tecnológica, infraestructuras básicas, líneas apropiadas de financiamiento, etc., las cuales son, en gran medida, resultado de políticas regionales o locales dinámicas, adaptadas por las administraciones de dichos estados o ciudades, en colaboración con el sector privado.

Así pues, las estrategias que buscan reforzar los factores intangibles del desarrollo (como la creación de un clima de

negocios, entornos innovadores y capacidades de gestión) son más eficaces que aquellas otras que pretenden solamente abaratar costos.

Se ha señalado más arriba que las IDL no contienen ningún recetario de aplicación generalizada; tampoco son garantía de éxito seguro. Un estudio de la OCDE sobre las iniciativas de desarrollo local en diversas regiones con dificultades, mostró que en las zonas rurales más desprovistas de recursos y con niveles muy elevados de degradación ambiental, las IDL difícilmente lograron revertir dichas evoluciones negativas. Distinto fue el caso, sin embargo, de otras regiones rurales o de tradición industrial, donde las situaciones de crisis sí pudieron ser enfrentadas con mayor éxito. Pero aún así, las economías de estas regiones no están al abrigo de las turbulencias del contexto económico general y de los nuevos ajustes. De manera que, tal como se señaló anteriormente, las IDL deben incorporar una permanente atención y capacidad de adaptación flexible a los nuevos escenarios, a fin de modificar adecuadamente sus respectivas estrategias en el sentido apropiado.

4

La globalización como estrategia competitiva para el desarrollo económico local

Definición de *globalización*

Se entiende por *globalización económica* el proceso económico por el cual el comercio se internacionaliza. Para ello se suprimen muchos de los aranceles, tasas e impuestos nacionales, tendentes a proteger la producción nacional. Los estados pierden poderes ante la irrupción del capital privado, que adquiere mayores y mejores condiciones para moverse geográficamente. La globalización económica supone la puesta en práctica de las doctrinas neoliberales de pensadores como Friedrich Von Hayek o Milton Friedman.

En los últimos años, tanto la literatura especializada como los medios de prensa han puesto en evidencia el rol de una serie de nuevos actores internacionales, de carácter no estatal, genéricamente agrupados en el ambiguo rubro de “socie-

dad civil global”. En el marco del llamado “multilateralismo complejo”.¹

En gran parte de la bibliografía existente y en la que se ofrece alguna interpretación crítica del fenómeno de la globalización, por lo general se deja de lado su definición y se tiende más bien a: *a*) describir las que se supone son sus principales manifestaciones, o a argumentar “la realidad” de la globalización; *b*) a criticar las interpretaciones apologéticas que le atribuyen cualidades que difícilmente se pueden argumentar sólidamente (Estay, 1995); y *c*) se descalifica el uso del término y se proponen alternativas como puede ser la mundialización (Chesnais, 1996).

Asimismo, para la gran mayoría de los autores, la globalización es sinónimo de integración económica internacional (véase por ejemplo Caputo, 1996), por lo que puede ser objeto de medición (a través de indicadores que vinculan las relaciones económicas internacionales con las variables de la producción nacional), y puede incluso “fracturarse temporalmente”.

Para los que proponen el uso del término *mundialización*, como Chesnais (1996) o Vidal Villa (1996), los argumentos parten de una crítica a la interpretación dominante de la globalización en varios niveles.

De una parte, critican el supuesto carácter de la globalización, que conduce al desarrollo y a la convergencia a escala

¹ “Multilateralismo complejo” se refiere a la actual dinámica del sistema internacional, en su transición de un sistema estado céntrico (Westphaliano) a un sistema multicéntrico (postwestphaliano), con una diversidad de actores intervinientes y, en particular, con la creciente presencia de actores no estatales, como las corporaciones multinacionales (MNC) y transnacionales (TNC), las Organizaciones no Gubernamentales (ONG) y movimientos sociales globales (GSM) (O’Brien *et al.* 2000).

mundial. Para ello Chesnais señala una serie de características del funcionamiento del capitalismo en las últimas décadas (bajo crecimiento del producto, deflación galopante, una coyuntura inestable con sobresaltos monetarios y financieros, el elevado desempleo estructural, la marginación de regiones enteras del planeta de los intercambios comerciales, una competencia internacional más intensa y los conflictos comerciales de las potencias dominantes) para argumentar que todo apunta más a la permanencia y agravamiento de problemas, que a su solución.

Más aún, según Chesnais, el proceso se explica por las prioridades del capital privado altamente concentrado, del capital centralizado que conserva la forma de dinero y se multiplica como tal, de la capitalización financiera rentista y de la redistribución del ingreso mundial (tanto entre países como a su interior). Tal proceso da como resultado “una nueva fase en el proceso de internacionalización, que yo designo como la ‘mundialización del capital’” (Chesnais; 1996, 233-234).

Asimismo, la crítica al uso del término *globalización* señala que se vincula más al proceso de la competencia que al de la producción. En este sentido la mundialización vendría a ser una extensión de la internacionalización del proceso de producción comandada por las CT, que ahora se convierten en Empresas Globales (Acevedo; 1997).

En otros términos, la globalización implica un cambio en la forma espacial y en la extensión de la organización e interacción humana hacia un nivel transcontinental o interregional y, en esencia, el estrechamiento de las relaciones sociales a través del tiempo y del espacio. En este sentido, no es una condición singular ni un proceso lineal, ni es el punto final del cambio social. Mas bien refiere un proceso multidimensional aplicable a una variedad de formas de acción social-económica, polí-

tica y cultural o espacios de actividad social, tales como, por ejemplo, el medio ambiente (Goldblatt; Held, McGrew y Perraton 1997: 271).

Desde esta perspectiva, la globalización contemporánea implica dos fenómenos distintivos: Por un lado, señala que la actividad política, económica y social adquiere un carácter y un alcance global; por el otro, subraya “una intensificación de los niveles de interacción y de interconexión entre los estados y las sociedades que da lugar a una sociedad internacional” (Held, 1991, 206).²

En síntesis, la mundialización se define como oposición a una definición “ideologizada” de globalización, misma que “oculta” un doble movimiento de polarización (entre clases y entre países) y no da cuenta del fin de la tendencia secular a la integración y la convergencia.

Globalización de la economía

La globalización de la economía pasa por la superación de las tradicionales políticas proteccionistas dirigidas a potenciar mercados locales. En estos momentos estamos asistiendo a un proceso acelerado de liberalizaciones, en el que desaparecen las fronteras económicas y los mercados se ensanchan. Algunas cifras que ilustran esta realidad son las siguientes:

² De hecho, lo nuevo del sistema global moderno es la “crónica intensificación de los patrones de interconexión, mediatizada por fenómenos tales como la moderna industria de comunicaciones y la nueva tecnología informática, y por la difusión de la globalización en y a través de nuevas dimensiones de interconexión tecnológica, organizacional, administrativa y legal (entre otras), cada una de las cuales detenta su propia lógica y su propia dinámica de cambio” (*ibidem*).

- A partir de 1950, el crecimiento del comercio mundial de mercancías ha ido superando cada año el de la producción (el 6.3% de media anual frente al 4% correspondiente a la producción).
- A partir de 1980 la internacionalización de los flujos de capitales ha ido creciendo con mucha mayor velocidad que los intercambios comerciales.
- A partir de 1983, los pagos transfronterizos se incrementaron en más de 400%, situándose por encima de los 50.000 millones de dólares.
- Entre 1985 y 1997, los flujos de inversiones directas en el extranjero de los países de la OCDE se multiplicaron por siete, pasando de 50.000 a 382.000 millones de dólares.

Dos elementos están contribuyendo a acelerar el proceso de globalización, por un lado, el desarrollo de las tecnologías de la información que permite un acceso e intercambio de información a nivel global y, por otro, el desarrollo de la logística que facilita la libre circulación de bienes (los costos de transporte dejan de ser una barrera comercial).

En este sentido, la globalización remite a un mundo en el cual sociedades, culturas, economías y sistemas políticos, de alguna manera, se han acercado y han incrementado significativamente su interconexión.³

En paralelo al proceso de globalización, se produce una creciente regionalización de la actividad económica. Surge

³ Se trata de la intensificación de los niveles de interacción, interconexión e interdependencia entre los estados. Hilda Puerta Rodríguez, "La globalización y la regionalización económica", Centro de Investigaciones de Economía Internacional, Universidad de La Habana, octubre, 2001.

una corriente de mercados internos regionales (UE, Mercosur, NAFTA, etc.) que afecta a las relaciones comerciales internacionales y actúa en alguna medida como freno al proceso de globalización.

En esencia, esta perspectiva apunta a subrayar el papel de la globalización no sólo en la interpenetración económica de las sociedades del planeta, sino también política y social, con efectos sobre la articulación de una agenda internacional más amplia, más jerarquizada y más compleja, que incorpora una gama más extensa de intereses y un elenco de actores más amplio que en el pasado, no reducido a los Estados-nación como únicos actores del sistema internacional, en una transición de un sistema estado céntrico a uno multicéntrico, y en lo que algunos autores denominan, como hemos señalado más arriba, el desarrollo de un "multilateralismo complejo" en el sistema internacional.⁴

En cualquier caso, la existencia de un mercado global no implica la existencia de un mercado uniforme. La estrategia pasa por "pensar en global para actuar en local".

Por otro lado, en la llamada "Ronda del Milenio" celebrada en Seattle, se ha comenzado a escuchar voces que cuestionan los beneficios que se derivan de la liberalización del comercio mundial, si se afronta "a cualquier precio". Esta corriente de opinión pone de manifiesto la necesidad de tener en cuenta el impacto que el proceso de liberalización puede tener sobre los derechos laborales, el medio ambiente y el diferencial existente entre los países del norte y del sur, efectos que deberán ser necesariamente abordados para que la globalización, entendi-

⁴ Para entender el proceso de globalización hay que comprender las causas que justifiquen la internacionalización de su actividad, generando sus ventajas competitivas. Ohmae Kenia, "El mundo sin fronteras y estrategia en la economía entrelazada", McGraw Hill, 1991.

da no como fuente, sino como medio de crecimiento que permita mantener y reforzar nuestros niveles de calidad de vida y cohesión social. En todo caso, es un proceso imparable al que, con un mayor o menor ritmo, ningún país de la Organización Mundial del Comercio (OMC), está dispuesto a renunciar. En consecuencia, nuestro tejido empresarial ha de estar preparado para aprovechar las oportunidades que ofrece la liberalización del comercio, minimizando sus amenazas.

El concepto de *globalización*, nace y se nutre en la década de los setenta, con el análisis de la conformación y desarrollo de las corporaciones transnacionales a escala mundial para dar lugar, posteriormente, al desarrollo de un enfoque de la globalización como la globalización de los mercados (Boyer, 1997). Sin embargo, hoy en día permea y está presente, frecuentemente como referencia vaga y general, en la mayoría de los discursos de políticos, periodístico y científico-sociales. Pero especialmente para los economistas, el concepto de globalización se ha referido básicamente, desde sus inicios, al incremento de los flujos de la actividad económica internacional, en especial en términos del comercio internacional, las finanzas internacionales y el rol creciente de las corporaciones multinacionales y de la inversión extranjera directa (Perraton; Goldblatt; Held y McGrew 1997:260-273).

Por otra parte, el debate actual acerca de la globalización se asocia con un paradigma y un discurso ideológico dominante a nivel mundial, tanto a raíz del fin de la Guerra Fría, como de la imposición de un esquema de interpretación económica y política, predominante a partir de la década de los ochenta: el neoliberalismo, que legitima su emergencia y desarrollo (Bernal, 1995). No obstante, el análisis de la globalización, mas allá del saber convencional y del paradigma actualmente dominante, ha generado un extenso debate; asimismo, el surgimiento de di-

versos enfoques analíticos y críticos sobre el proceso, tanto en el sentido de afirmarlo y reconocerlo como, eventualmente, de negar su existencia alegando la aparición de un “mito” de la globalización que no se corresponde con la realidad de la actual economía internacional, y que pone en cuestión la “ficción” de la dilución del rol del Estado-nación como actor protagónico del sistema internacional (Hirst y Thompson, 1996).⁵

Los principales efectos de la globalización a nivel económico son:

1. Mayor interdependencia que puede traer como consecuencia una mayor inestabilidad. Basta con recordar la crisis de los mercados financieros propiciada por la situación de los países del sudeste asiático.
2. Desplazamiento y concentración de los centros de decisión. La necesidad, con carácter general, de disponer de una dimensión crítica para competir en este mercado global propicia procesos de adquisición de empresas por grandes grupos, produciéndose, en algunos casos, traslados de los centros de decisión local (multinacionalización de la economía), por lo que se hace necesario abordar un proceso de reflexión y acción sobre las nuevas formas del redimensionamiento empresarial y las medidas facilitadoras que permitan estimularlo.
3. Nuevas oportunidades que surgen al incorporarse al comercio mundial grandes mercados en desarrollo (Rusia,

⁵ Una de las tesis más importantes que lanzan Hirst y Thompson es que el multilateralismo ha muerto y nacen nuevas tendencias en el sistema capitalista mundial. Paul Hiestand y Grahame Thompson, “Globalization in Question”, Polity Press, Reino Unido, 1996.

países del Este y Latinoamérica). Este hecho lleva aparejado, simultáneamente, la otra cara de la moneda: como es el incremento de la oferta, fundamentalmente por parte de países emergentes cuya competencia, en base a precios, puede ser especialmente fuerte en aquellos productos de menor valor añadido.

El impacto de la globalización en el medio local

El mundo vive un profundo proceso de globalización de la economía, de las tecnologías, de la cultura, de las pautas sociales, que ofrece inmensas oportunidades y tremendas amenazas. Un marco en el que es esencial levantar la voz a favor de una renovación del papel de las ciudades, a través de una relación dinámica y creativa entre lo local y lo global, y el compromiso de éstas con políticas económicas y sociales capaces de generar empleo y renta y de articular mecanismos y sistemas de solidaridad. En este marco, estimo fundamentales las siguientes reflexiones:

- La predominancia creciente de lo global está cuestionando seriamente el protagonismo histórico de los Estados, que pierden peso en diversos terrenos que tradicionalmente han sido suyos e incluso, han constituido el fundamento de su propia legitimidad. Una crisis estructural de competencias y de poder que afecta a unos Estados nacionales que carecen del tamaño suficiente como para, por pequeños, controlar los flujos globales de poder, riqueza y tecnología y para, por grandes, representar la pluralidad de intereses e identidades culturales presentes en la sociedad. Todo ello realza el pa-

pel político de las ciudades, pues los gobiernos locales gozan de flexibilidad, proximidad y adaptación, lo cual les dota de mayor margen de maniobra y capacidad de representación.

- Regiones y ciudades van a tener una importancia creciente en el proceso de federalización real del continente europeo, mientras los Estados seguirán siendo los factores esenciales para mantener los procesos de redistribución social en un plano de tipo confederal.
- La evolución de las sociedades en lo económico, lo institucional, lo cultural, se ha producido y, sobre todo, se produce ahora en torno a las ciudades. Ellas son el espacio de crecimiento y cambio estructural.
- Las transformaciones económicas de las últimas décadas han ocurrido en ciudades de dimensiones muy diferentes.
- Un número reducido de ciudades lidera el actual proceso de cambio, marcado por un proceso de globalización que configura el nuevo escenario de la actividad económica.
- En el contexto europeo, es muy posible que la gran ciudad y los sistemas urbanos centrales sean los únicos espacios relevantes en la dinámica económica europea.
- En el nuevo marco socioeconómico, el sistema urbano se organiza en torno a jerarquías múltiples donde se debilita en papel del tamaño del asentamiento, y ganan protagonismo factores como el potencial de desarrollo de cada urbe y las funciones que realiza en el sistema urbano.
- Las ciudades se han convertido, por ello, en actores capaces de dar respuesta a los retos de la globalización, a través de un “pensar global, hacer local” que estimula el aumento de la diversidad productiva y urbana.

- Para plasmar en la realidad el nuevo papel de las ciudades éstas han de asumir los nuevos retos y ser capaces de gestionar su propia transformación. No es cuestión sólo (por importante que sea), de proporcionar infraestructuras o de construir viviendas. Es necesario afrontar nuevos desafíos como el empleo, la seguridad, la solidaridad, la adhesión de los ciudadanos a su entorno, la sostenibilidad y la gobernabilidad.
- En el ámbito socioeconómico, la competitividad empresarial está ya en función no tanto de barreras arancelarias o de tratos políticos de favor como de la generalización de las condiciones de competitividad en el ámbito territorial concreto en el que las empresas despliegan su actividad. Pero en esferas como éstas la responsabilidad pública recae no en la administración central, sino en los escalones locales y regionales del entramado público. En este contexto y dentro de un marco de relaciones globales reguladas por la negociación entre Estados nacionales, la asunción de nuevas actitudes y políticas que persigan la articulación entre empresas privadas y gobiernos locales se configura en el aspecto institucional y organizativo clave en los procesos de creación de riqueza.
- En el plano sociocultural y de la representación y la gestión de políticas, la ciudad tiene ante sí la responsabilidad de integrar sociedades cada vez más diversas y de poner en valor los particularismos históricos de cada territorio y colectividad frente a la hegemonía de valores universalistas. Una puesta en valor que rechaza tanto la disolución de lo propio ante el peso de lo global como la proliferación de tribalismos locales de índole sectorial y fragmentaria. Se trata de poner en pie un ámbito, un

sistema y, de hecho, un poder con capacidad real de integración social y cultural, respetando las diferencias y estableciendo a la par, códigos de comunicación entre las distintas culturas.

- Hacer de la ciudad, de lo local, un modelo de experiencia de lo global y de convivencia. La ciudad tiene delante de sí desafíos que conducen a un mismo objetivo: la ciudad como espacio de la democracia, como espacio de la ciudadanía, de la innovación democrática, de la gestión, de la cooperación entre lo público y lo privado, de la autonomía y del desarrollo socioeconómico y de la solidaridad. Un marco en el que el desarrollo local tiene, sin duda, mucho que decir para sacar el máximo jugo posible a los recursos endógenos de las ciudades y a sus ventajas comparativas y competitivas, oportunidades de empleos a futuro, y a lograrlo en un marco planificado que permita lanzar a la ciudad como producto y captar recursos exógenos para la misma.
- A este respecto, hay que subrayar el hecho de que las ciudades articulan una amplia serie de componentes materiales e inmateriales, reales o virtuales, que las proyectan individualmente y las definen dentro de su región, su país, su continente y el mundo entero. Una proyección y una definición que nos habla de cada ciudad con su propia fisonomía, sus debilidades y fortalezas y sus características cuantitativas y cualitativas como espacio productivo y de ocio. En este orden, cada ciudad ha de potenciar su realidad y su imagen diseñando su estrategia propia de diferenciación y especialización, que sea válida de venderse como producto y expandir sus componentes no físicos. Cada urbe debe poner en marcha las políticas y programas que le posibiliten plantear

los nuevos escenarios y anticiparse al futuro y estructurar una organización capaz de asumir los nuevos objetivos, desde el liderazgo y la negociación con los agentes sociales y locales.

- El reto de la ciudad como producto-fuerza obliga, igualmente, a usar los instrumentos del *marketing* urbano, buscando el valor que aporta la marca y el efecto multiplicador derivado de la calidad de los servicios, infraestructuras, capital humano y oferta cultural y de ocio. Un proyecto que exige un proceso de identificación y comunicación que sea coherente con los parámetros y requerimientos de los soportes físicos de la ciudad y de la incorporación de la variable semántica de la marca. Ante todo ello, los gobiernos locales han de estar a la altura de las nuevas circunstancias, incluyendo la “venta” de la ciudad entre sus funciones básicas y movilizándolo para ello las energías ciudadanas y el potencial del sector privado, algo que les obliga, sin duda, a aplicar a la ciudad la teoría y, sobre todo, la práctica de la planificación estratégica.

Los sistemas productivos locales ante la globalización

En las regiones de México se han implantado los sistemas locales mediante procesos de localización fundamentados en los recursos de materias primas o mano de obra, al igual que por los cambios de los sistemas productivos en una escala global y en la acción colectiva. Los sistemas productivos locales en México se han visto constreñidos a trabajar en la renovación permanente de sus ventajas competitivas tipo Porter, y en las dinámicas de aptitud señaladas por Ruffieux (1994), definidas

como la capacidad de una organización local para crecer su capacidad de creación de recursos, y de competencia de las organizaciones y *clusters* locales e internacionales.

En una primera fase, desde los años cincuenta se observa el desarrollo de la industria maquiladora en la frontera Norte de México. El modelo sufre cambios importantes hacia un nuevo modelo maquilador, tanto en los espacios tradicionales como en otros territorios del interior del país, para luego hacer surgir el auge con modelos de zonas francas productivas, paraísos fiscales y puertos francos, con los múltiples acuerdos de integración regional existentes.

Actualmente, los sistemas productivos locales y la especialización productiva en México aportan una estrategia basada en la innovación permanente, mediante una constante adaptación a los cambios, en lugar de controlarlos.

En este marco, tenemos dos tendencias predominantes que, a título esquemático y parafraseando a Umberto Eco, podemos identificar como los *integrados* y los *apocalípticos* de la globalización, quienes polarizan, de alguna manera, las percepciones acerca de la misma. Mientras que los *integrados* se identifican con el proceso de globalización o ven en él la apertura de numerosas oportunidades para profundizar en ciertos cambios y corregir algunos de sus efectos más perversos y negativos (particularmente en el ámbito social y ambiental a escala global); los *apocalípticos* perciben la globalización principalmente en términos de sus efectos más negativos, particularmente en lo referente a la profundización de las desigualdades a escala mundial y al incremento de la exclusión y de la pobreza.⁶

⁶ Así, Bodemer establece una diferencia entre las visiones acerca de la globalización entre *pesimistas* (sobre todo de izquierda) y *optimistas* (sobre todo neoliberales). Para los primeros, la globalización es “la encarnación del

La regionalización como estrategia

El paso del comercio internacional al comercio global ha sido uno de los acontecimientos más trascendentales en el ámbito económico en los últimos años, lo mismo que ocurrió cuando se pasó de la autarquía al comercio internacional. El comercio internacional se inició con el tráfico de especies, oro, plata y piedras preciosas (desde que existe el transporte y los mercados), pero fue con la Revolución Industrial (que trajo el motor a vapor, los medios de transporte y de producción masiva), que logró una escala continental e intercontinental. Con ello, se transformaron las estructuras, los sistemas de producción en cada país y en cada área económica existente en el mundo. Cambió no sólo el ámbito económico sino también el político, social y cultural de los pueblos. Con el comercio internacional nacieron también los mercados internacionales y la interdependencia entre los países, tanto en sus formas de producción como en la asignación de recursos (qué y cuánto producir de cada bien); cada país se especializa en aquellas actividades en las que tiene ventajas comparativas. Es este principio el que rige el ámbito económico en el mundo y en función de la cual se crean las Teorías de Comercio Internacional, sobre cuyas

mal. La globalización sería la constatación tardía de las profecías de Carlos Marx, o mejor de Hilferding, es decir, del predominio del capital, el imperialismo y el poder hegemónico de una minoría sobre las mayorías que provocaría la marginación definitiva de las masas y de los países del Tercer Mundo". De acuerdo con esta versión, los procesos desencadenados por el "capitalismo salvaje" o el "capitalismo de casino" van a acelerar el fracaso definitivo del capitalismo, lo cual constituye en última instancia un consuelo para sus "sostenedores".

bases se estructuran las Políticas de Comercio Internacional. En la revolución posindustrial y cultural, la masificación de la producción de los vehículos automotores significó un cambio estructural en la infraestructura, la distribución en el abastecimiento de insumos (petróleo, caucho, acero, etc.), y productos, el transporte de bienes y personas, etcétera; lo cual tuvo un impacto que es importante destacar independientemente. En el comercio internacional se produjo un cambio notable, la producción en línea trajo consigo las economías de escala, donde un número muy reducido de plantas podían abastecer el consumo en todo el mundo. Para ello, fue necesario armar sistemas de comercialización donde la producción de equipos, productos y repuestos, se hacían de origen y se transportaban a los destinos, lugar en que se hacía la reparación. Con ello, las necesidades de transporte se multiplicaron. Estos sistemas de comercialización, compuestos de redes de distribuidores, (proveedores de combustibles, vendedores de repuestos, talleres de reparación, etc.), masificaron los mercados y desterraron para siempre el autoconsumo y la producción artesanal.

Los cambios en los esquemas de comercialización de las empresas japonesas se deben también a causas históricas. La falta de espacio en los hogares y fábricas japonesas, los obliga a miniaturizar los artefactos del hogar, así como equipos y maquinarias de fabricación. Luego, ofrecen al consumidor occidental un artefacto personal (no familiar como lo hicieron los norteamericanos), multiplicando con ello el número de consumidores y ampliando los mercados.

Un claro ejemplo de ello son los radios a transistores de la marca Sony, probablemente el primer producto japonés en traspasar las fronteras internacionales y globalizarse. Si a lo anterior se suma el hecho que las empresas japonesas no se globalizan, muchas empresas ya están produciendo fuera de

Japón, se puede entender porqué el comercio internacional y el transporte crecen aceleradamente, y porque el eje principal del comercio se traslada desde el Atlántico (Norteamérica-Europa) al Pacífico (Japón-Asia-Norteamérica). Los productos se globalizan cuando con leves modificaciones traspasan barreras aduaneras y culturales, accediendo a cualquier mercado no restringido en el mundo. Los japoneses no son inventores del concepto, por cuanto las grandes transnacionales occidentales lo hicieron con anterioridad, pero se orientan en esta dirección y con ello lo refuerzan. En los años ochenta, se abrieron la mayoría de los países del sureste asiático como Malasia, Filipinas e Indonesia. Entre 1985 y 1990 también se abren los países de América Latina, previo a lo cual sólo Chile y posteriormente México, ya habían iniciado el proceso de apertura. También en los años ochenta las grandes empresas europeas empezaron a incorporarse al sistema, con lo cual aumenta la demanda y el comercio internacional. Por ello, podemos decir que, casi sin excepción, actualmente nos encontramos en un mundo abierto al comercio y la competencia internacional. En general el mundo se clasifica en países desarrollados o industrializados, en desarrollo y subdesarrollados. Los primeros constituyen los principales mercados, pero los segundos observan las tasas de crecimiento más rápidas. Sin embargo, esta clasificación no sirve para entender el comercio y el transporte; para ello, es importante identificar las principales áreas y bloques económicos y las principales rutas o tráficos internacionales.

5

Modelo para el desarrollo económico local

Modelo Integral de Competitividad Económica (MICE)

El siglo XXI es el siglo del conocimiento. Tendrán el liderazgo aquellas empresas que sean capaces de una constante generación de ideas que permitan anticiparse a la realidad cambiante e impredecible del mundo de los negocios. La investigación firmemente anclada en los problemas reales de las empresas es la clave para conseguirlo.

En este sentido, se viene produciendo un cambio en la manera de abordar el trabajo de las empresas, hacia su internacionalización.

Para el modelo propuesto tomamos en cuenta la teoría de David Ricardo (1817), en su enfoque internacional y la teoría de la ventaja competitiva de Porter (1990).

Consideradas en la propuesta de utilizar el MICE propuesto para apoyar a las empresas locales en el proceso de internacionalización.

Objetivos del modelo

- Reforzar y apoyar los esfuerzos regionales e internacionales existentes con el objeto de promover la cooperación interinstitucional e interempresarial, como mecanismo para el desarrollo de las empresas locales.
- Promover y apoyar las experiencias exitosas de concertación interinstitucional e interempresarial; la formación de cadenas de empresas innovadoras y la creación de proveedurías locales.
- Contribuir al proceso de consolidación de los procesos de internacionalización de las empresas y a la creación y consolidación de los consorcios de exportación.
- Contribuir en el reforzamiento de las capacidades de las instituciones de apoyo empresarial a través del intercambio de experiencias y fortalecimiento del componente de información.
- Fortalecer la capacidad tecnológica de las empresas.
- Promover el desarrollo sustentable en las mismas.
- Elevar el empleo.
- Incrementar el empleo especializado.
- Aumentar el número de empresarios.
- Incentivar a los alumnos de las instituciones educativas a ser emprendedores.

El modelo propuesto

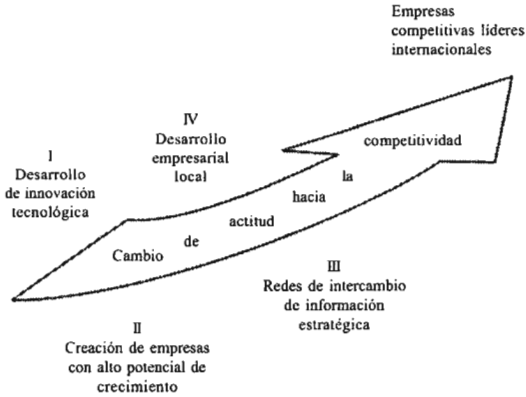
El Modelo Integral de Competitividad Económica (MICE), es un mecanismo para la creación de empresas líderes, mejorar la competitividad e internacionalizar los procesos de producción de las empresas de Nuevo Laredo. Apoyando la internaciona-

Figura 5.1. Modelo Integral de Competitividad Económica



lización de las mismas y favoreciendo su inserción en los procesos de globalización de la economía mundial (véanse figuras 5.1 y 5.2).

Figura 5.2. Proceso de decisión de cambio de actitud positiva



Componentes principales del MICE

Modelo basado en cuatro pilares

1. Una nueva cultura de la innovación tecnológico-industrial

Se fijarán las bases del Desarrollo de la Innovación Tecnológica-Industrial.

- *La creación de innovación tecnológica:* Desarrollar dentro de las empresas la tecnología de punta necesaria que les permita desarrollar productos competitivos y la evolución de los mismos.

- *Innovación tecnológica continua*: Desarrollar estrategias que les permitan la evolución y promoción de la manufactura tradicional en donde las empresas involucren sus diseños tecnológicos competitivos.
- *Fomento de ideas innovadoras*: Preparar dentro de las universidades la materia prima principal de este modelo, recursos humanos con calificación excelente e ideas innovadoras.

Como resultado de nuestro primer punto se fijarán las bases del conocimiento sostenido sobre los cimientos de la innovación tecnológica continua y la calidad de los recursos humanos.

2. Una nueva cultura de la creación de empresas con alto potencial de crecimiento

El cambio de actitud dará como resultado el mejor entorno del mundo para crear empresas.

- *Creación de empresas innovadoras*. Desarrollar un programa que permita crear empresas nacionales con características de clase mundial.
- *Creación de productos innovadores*. Promover dentro de las empresas la generación de nuevos productos, procesos y servicios competitivos que den como resultado precios competitivos en cualquier parte del mundo.
- *Integración empresarial*. Integrar las empresas innovadoras mediante una cadena productiva a efecto de mantener la competitividad a largo plazo.

- *Empleados emprendedores.* Establecer un programa de especialización dentro de las empresas mediante el cual se prepare a empleados para que proporcionen ideas con futuro en el mercado internacional.
- *Estudiantes emprendedores.* Establecer un programa de emprendedores dentro de las universidades mediante el cual se prepare a alumnos para que proporcionen las ideas de empresas innovadoras con alto potencial de crecimiento.
- *Innovación prueba-error.* Identificar y promover proyectos que puedan ser viables dentro del mercado como empresas innovadoras como parte del proceso de innovación de productos.

Como resultado de nuestro segundo punto, se establecerá como prioridad el trabajo científico y la formación de empresas emprendedoras con un alto potencial de crecimiento, lo cual nos proporcionará un mejor entorno para la creación de empresas.

3. Redes de Intercambio de Información Estratégica

Una nueva cultura de Redes de Información Empresarial.

- *Creación de redes de Contactos Locales-Regionales-Internacionales.* Promover para que las empresas nacionales se integren con el mercado internacional digitalmente con la finalidad de incrementar su eficiencia y competitividad.

- *Intercambio Tecnológico.* Buscar generar un círculo virtuoso promoviendo la integración a los procesos productivos de las empresas locales de las mejores tecnologías de información en vías del incremento de la competitividad.
- *Desarrollo de Investigadores en Universidades.* Creación de grupos de investigación tecnológica a través de la formación de recursos humanos de alto nivel (jóvenes brillantes) mediante la incorporación de doctores y estudiantes con ideas innovadoras en las empresas mediante convenios de prácticas empresariales.
- *Interacción de Empresas.* Desarrollar programas de capacitación para las empresas orientadas a la integración, con el objeto de desarrollar una cultura informática que les permita tener acceso a la información empresarial internacional.

Como resultado de nuestro tercer punto, se establecerá el proceso en donde la fuerza de las redes sociales de intercambio, con información especializada como dinamizadores del entorno, dará como resultado que la innovación se maximice cuando este proceso se desarrolle.

4. Desarrollo Empresarial Local

Desarrollar una cultura de integración Universidad-Empresa para la explotación del paradigma de las empresas integradas con tecnología de punta.

- *Creación de un Centro de Negocios Internacionales.* Crear centros en las universidades que sean el cen-

tro de desarrollo de información y procesos administrativos, lo cual permita promover el establecimiento y la certificación de proveedores, sustentado en las tendencias mundiales de disminuciones continuas en los precios de los productos finales.

- *Desarrollo de Empresas competitivas.* Crear una cadena de proveeduría con las empresas innovadoras, ya que necesitamos contar con empresas que produzcan y contribuyan con precios y calidad competitivos, dada la necesidad de contar con este tipo de empresas con iniciativas de nuevos proyectos y como consecuencia de la internacionalización de las empresas locales.

Como resultado de nuestro cuarto punto se hace realidad la ventaja comparativa, haciendo resaltar su ventaja competitiva (ubicación geográfica, costo de mano de obra y acuerdos comerciales), de proyectos detonadores del desarrollo empresarial local, y jugando un papel preponderante en la atracción de proyectos internacionales.

La conclusión del modelo propuesto en nuestra investigación será la creación de un efecto multiplicador de empresas líderes locales, regionales e internacionales con bases fuertes, emprendedoras, con costos competitivos, con redes de información integradas y con un alto grado de especialización en la innovación a nivel global.

Conclusiones

Como región norte de México, en Nuevo Laredo tenemos la obligación de dirigir y decidir el tipo de país y región que queremos; tenemos la forma de hacerlo mediante una estrategia de desarrollo y de crecimiento económico.

Los asuntos de los gobiernos locales están convirtiéndose en una preocupación creciente; en la medida que se difunde el reconocimiento de su importancia para la democracia y desarrollo, Nuevo Laredo se está transformando en una frontera de servicio público efectivo. Si bien la economía de la frontera se ha consolidado durante los últimos años, traduciéndose en mayores niveles de empleo y de valor de la producción, en realidad ha correspondido más a un crecimiento económico puro en regiones determinadas, que a un desarrollo armónico con niveles aceptables de bienestar general para toda la población. Un objetivo de desarrollo consistirá en impulsar mejores niveles de desarrollo económico en que participen y se beneficien todas las regiones de la localidad y todos sus habitantes. Por lo tanto, el objetivo fundamental de la política económica de Nuevo Laredo será desarrollar integralmente la planta pro-

ductiva y ocupacional con base en el apoyo a todos los sectores que conforman la economía local.

Con base en este análisis, a manera de conclusión hay que señalar algunas consideraciones para el diseño de una estrategia para el apoyo a iniciativas locales de desarrollo. La política pública es algo que tiene mucha influencia en la creación de un ambiente favorable para el surgimiento y desarrollo de iniciativas. El primer paso hacia una estrategia regional y nacional para el aprovechamiento de la capacidad emprendedora y creadora de la población, es tomar en cuenta que las iniciativas locales de desarrollo son un medio para lograr metas de crecimiento económico, y que su existencia no depende solamente de factores económicos o tecnológicos, sino principalmente de la existencia de un marco institucional adecuado a las circunstancias. El apoyo a iniciativas locales es una ruta complementaria a otros instrumentos macroeconómicos, como son la vigilancia estricta del tipo de cambio, la política monetaria, la política fiscal, el control de la inflación o la apertura comercial. Además de los factores endógenos, la política económica tiene una gran influencia en la forma como se desarrollan las actividades en pequeña escala.

Finalmente, la estrategia de desarrollo económico en Nuevo Laredo, mediante la cooperación participativa local y estatal requiere que por lo menos se lleven a cabo las siguientes acciones: mejoramiento del potencial empresarial local; ampliación de escalas de producción aunadas a posibilidades de integración comercial; facilitar la comunicación comunitaria, y finalmente, una redefinición de la racionalidad de la intervención del estado. La consideración de la escala y de las posibilidades de integrar las iniciativas a un mercado regional, es un punto central en una estrategia para la promoción de iniciativas de desarrollo local. El desarrollo económico de Nuevo Laredo

CONCLUSIONES

no se puede basar solamente en la producción en pequeña escala, sin estimular la inversión hecha por empresas medianas y pequeñas en todos los sectores, y sin mejorar la distribución del ingreso fronterizo, aunado con las reformas estructurales que son necesarias en el ámbito regional y nacional.

Bibliografía

- Álvarez, Miguel: “Las empresas manufactureras mexicanas en los ochenta”, Comercio Exterior, vol. 41, núm. 9, México, septiembre de 1991.
- Albuquerque, Francisco: “Desarrollo económico local y distribución del progreso técnico. Una respuesta a las exigencias del ajuste estructural”, ILPES/CEPAL, Naciones Unidas, Santiago, Chile, 1996a.
- _____: “Globalización, competitividad y desarrollo económico local”, ILPES/CEPAL, Santiago, Chile, 1997a.
- Acosta Arévalo José Octavio y Eduardo Baldeón Larrea: “Los Sistemas de Gobierno Local en América Latina: México” UIM-2001 Colección Síntesis, núm. 15, noviembre de 2001.
- Aghon, Gabriel Francisco Albuquerque, / Patricia Cortés: “Desarrollo Local en América Latina: Un análisis comparativo”, Cepal/GTZ.
- Arocena, J. “El desarrollo local: un desafío contemporáneo, Centro Latinoamericano de Economía Humana” (CLAEH), Nueva Sociedad, Caracas, 1995.

- Becattini, G.: "Los distritos industriales y el reciente desarrollo italiano", *Revista Sociología del Trabajo*, núm. 5, Madrid, Invierno 1988/1989.
- Becattini, G. y E. Rullani: "Sistemas productivos locales y mercado global", *Información Comercial Española*, núm. 754, Madrid, junio, 1996.
- Benko G. y A. Lipietz (comps.): "Las regiones que ganan. Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica", Alfons el Magnànim, Valencia, 1994.
- Bianchi, P.: "Nuevo enfoque en el diseño de políticas para las PYMES. Aprendiendo de la experiencia europea", CEPAL, Documento de Trabajo 72, Buenos Aires, 1996.
- Boyer, R.: "La teoría de la regulación", Alfons el Magnànim, Valencia, 1992.
- CEPAL: Balance Preliminar de la Economía de América Latina y El Caribe, 1996, Naciones Unidas, Santiago de Chile, 1996.
- Curbelo, J.L.; F. Alburquerque; C. De Mattos y J.R. Cuadrado: "Territorios en transformación. Análisis y propuestas", Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Madrid, 1994.
- Del Castillo, J. (dir.): "Iniciativas locales de empleo y declive industrial", Informes OCDE, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1989.
- _____ : "Manual de Desarrollo Local", Serie Estudios de Economía, Departamento de Economía y Hacienda, Gobierno Vasco, Vitoria, 1994.
- Del Río, C. y J.R. Cuadrado: "El papel de los servicios a la producción en la nueva política regional", en J.L. Curbelo *et al.*, (1994).
- Domínguez, R.: "Promoción y reestructuración de pequeñas y medianas empresas en Canadá, España, Italia y Japón" *Temas para el debate en América Latina*, Banco Intera-

BIBLIOGRAFÍA

- americano de Desarrollo, División de Infraestructura y Mercados Financieros, Washington, 1996.
- Echeverría, M.C.: "El papel de las Agencias de Desarrollo en la política regional española", *Boletín Económico de Información Comercial Española*, núm. 2387, Madrid, 18-24, octubre 1993.
- Esser, K.; W. Hillebrand; D. Messner y J. Meyer-Stamer, "Competitividad sistémica: nuevos desafíos para las empresas y la política", *Revista de la Cepal*, núm. 59, Santiago de Chile, agosto 1996.
- French-Davis, R. "Efectos económicos de la globalización. Una visión latinoamericana", *La Época*, Santiago de Chile, 29 de septiembre de 1996; y "Políticas públicas y globalización económica", mimeo, CEPAL, Santiago de Chile, 1996.
- Garofoli, G. "Modelos locales de desarrollo", *Revista Estudios Territoriales*, núm. 22, Madrid, 1986.
- , "Desarrollo económico, organización de la producción y territorio", en Vázquez Barquero y Garofoli (eds.), 1995.
- Grefte, X.: "Descentralizar en favor del empleo. Las iniciativas locales de desarrollo. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social", España, 1990.
- Hirschman, A. "Enfoque generalizado del desarrollo por medio de enlaces, con referencia especial a los productos básicos", *El Trimestre Económico*, vol. 44 (1), núm. 173, México, FCE.
- IMPI "Impulso al fortalecimiento de las PYMES desde los Ayuntamientos españoles", Estudios e Informes sobre la PYME, Ministerio de Industria y Energía, Madrid, 1995.
- IULA/CELCADEL "El Municipio: promotor del desarrollo económico local, Manuales del Centro Latinoamericano de Capacitación y Desarrollo de los Gobiernos Locales", Proyecto

- SACDEL / Federación de Municipios de Canadá, Quito, 1993.
“Desarrollo Local, Cuaderno del Centro Latinoamericano de Capacitación y Desarrollo de los Gobiernos Locales”, núm. 13, Quito, 1993.
- Messner, D. “Dimensiones espaciales de la competitividad internacional”, *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, Flacso, año 2, núm. 3, 1996.
- Ohmae, K. “El despliegue de las economías regionales. Oportunidades y desafío empresarial”, Ediciones DEUSTO, Bilbao, 1996.
- Oman, Ch.: “Globalización: la nueva competencia”, en Moneta, C. y Quenan, C. (comp.): *Las reglas del juego. América Latina, globalización y regionalismo*, Ediciones Corregidor, Argentina, 1994.
- Palazuelos, E. y F. Albuquerque (coord.): “Estructura económica capitalista internacional. El modelo de acumulación de posguerra”, Madrid, 1990.
- Pérez, C.: “La modernización industrial en América Latina y la herencia de la sustitución de importaciones”, *Comercio Exterior*, México, mayo, 1996.
- : “Las nuevas tecnologías: una visión de conjunto”, en Ominami, C. (ed.): *La tercera revolución industrial. Impactos internacionales del actual viraje tecnológico*, RIAL/GEL, Buenos Aires, 1986.
- Petrella, R. (dir.): “Los límites a la competitividad. Cómo se debe gestionar la aldea global” (Informe del Grupo de Lisboa). Universidad Nacional de Quilmes. Sudamericana, Buenos Aires, 1996.
- Pike, F., Becattini, G. y W. Sengenberger (comps.): “Los distritos industriales y las pequeñas empresas, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social”, Madrid, 1992.

BIBLIOGRAFÍA

- Rico, A., J. Mafe y F. Mas: "Innovación e Institutos Tecnológicos Sectoriales en la Comunidad Valenciana", *Economía y Sociedad, Revista de Estudios Regionales de la Comunidad*, Madrid, diciembre, 1988.
- Rico, A.: "La experiencia valenciana en la promoción de la innovación", *Papeles de Economía Española*, núm. 35, Madrid, 1988.
- Trullen, J.: "Caracterización de los distritos industriales. El distrito industrial marshalliano en el debate actual sobre desarrollo regional y localización industrial", *Economía Industrial*, Madrid, mayo-junio 1990.
- Sakaiya, T.: "Historia del futuro, la sociedad del conocimiento", Andrés Bello, Santiago, Chile, 1994.
- Sengenberger, W.: "El desarrollo local y la competencia económica internacional", *Revista Internacional del Trabajo*, vol. 112, 1993.
- Stumpo, G.: "Encadenamientos productivos, articulaciones y procesos de desarrollo industrial", *Desarrollo Productivo*, núm. 36, División de Desarrollo productivo y Empresarial, CEPAL, Santiago de Chile, 1996.
- Vázquez, Alburquerque, Goeske, Chavarría, Amezcuita *et al.*: "La dimensión local del desarrollo: enfoque territorial, tejido productivo local, concertación de actores y aprendizaje para la acción", Fundación Friedrich Ebert, Chile.
- Vázquez, A. y Garofoli, G (eds.): *Desarrollo económico local en Europa*, Colegio de Economistas de Madrid, España, 1995.
- Vázquez Barquero, Angelina: "Política Económica Local", Pirámide, Madrid, 1993. "Desarrollo local. Una estrategia de creación de empleo", Madrid, 1988. "Desarrollo económico: flexibilidad en la Acumulación y regulación del capital", en Vázquez Barquero y Garofoli (eds.).

El reto del desarrollo en Nuevo Laredo
se terminó de imprimir en octubre de 2007.

Tiraje: mil ejemplares.