

SEGUNDA SECCIÓN

GLOBALIZACIÓN Y NUEVA CONFIGURACIÓN
GEOECONÓMICA DEL MUNDO

LAS ETAPAS DE LA GLOBALIZACIÓN. HACIA UNA NUEVA GEOGRAFÍA PRODUCTIVA

ARMANDO KURI GAYTÁN*

INTRODUCCIÓN

En un trabajo previo se realizó una comparación entre el proceso de globalización de hace un siglo y el actual (Kuri, 2012), señalando tres fases en las que dicho proceso fue evolucionando a lo largo de ese periodo. La primera se situaba entre 1890 y 1914, como parte de la etapa imperialista; la segunda, luego del retroceso económico que significó el periodo de entre-guerras, se inició hacia 1950 y concluyó a mediados de la década de 1970 con la fuerte crisis que sacudió al sistema capitalista. Finalmente, la tercera y actual fase comienza con el cambio de paradigma económico en la década de 1980 que trajo consigo altos niveles de apertura comercial y financiera, así como una fuerte dosis de privatización y desregulación en la economía, todo lo cual aceleró el proceso globalizador.

Si bien en el presente capítulo se trata de mantener esa perspectiva comparada para ilustrar algunos aspectos, el análisis se centra más en lo específico de la actual etapa de la globalización y los cambios que ha provocado en los ámbitos territorial y regional. El objetivo principal es indagar cómo, a partir de los típicos vectores que impulsan el proceso globalizador —comercio mundial, inversión extranjera directa (IED) y capital financiero—, se producen importantes modificaciones en el terreno de la geografía productiva, tanto en los niveles global y nacional, como regional y local.

Esta nueva *geografía productiva* se ha convertido a su vez —y esta es la hipótesis que se maneja en el trabajo—, en un referente central para el análisis del proceso globalizador, en la medida que para el periodo que nos ocupa

* Profesor e investigador en el área de Historia Económica de la Facultad de Economía de la UNAM. El autor agradece a Sebastián Zeferino Nieva por la búsqueda de la información y a Alma Rosa Muñoz por la elaboración de los gráficos.

ha pasado a ser un factor central en la evolución de los determinantes de la globalización, tanto de los vectores antes señalados, como de la innovación tecnológica, que es también un elemento clave.

Para tal fin, el trabajo se estructura de la siguiente manera: en un primer apartado se hace una breve caracterización de la actual oleada globalizadora, señalando los vectores que la impulsan y resaltando sus rasgos distintivos respecto a etapas previas. El segundo apartado se dedica, de manera sucinta, a describir el nuevo papel del Estado y las instituciones frente al actual proceso globalizador; mientras que el tercero plantea los cambios que se van a producir en la geografía productiva mundial, destacando el papel de China como la gran potencia emergente del siglo XXI. En el cuarto apartado se presentan algunas de las principales causas de la persistente desigualdad y las formas en que el proceso de convergencia se ha presentado, así como las opciones para que éste pudiera continuar. Finalmente, y a manera de conclusión, se intenta relacionar lo expuesto en el capítulo con la crisis financiera de 2007-2008 y sus consecuencias actuales, para terminar planteando cuáles podrían ser las perspectivas de la presente etapa de la globalización.

LOS VECTORES QUE DETERMINAN LA GLOBALIZACIÓN: COMERCIO, IED Y FINANZAS

La actual etapa de la globalización, iniciada durante el decenio de 1980, se distingue de sus predecesoras por: 1) el creciente impacto de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (TIC's); 2) la consolidación de las empresas globales; 3) una mayor internacionalización, volatilidad y autonomía de los mercados financieros; 4) el incremento del comercio *intraindustrial*; 5) la desregulación en los países de la OCDE; 6) la apertura comercial y financiera en países ajenos a la OCDE, y 7) el nuevo tipo de organización flexible de la producción permitido por las TIC's.

Se afirma que además de los profundos cambios en el patrón productivo inducidos por las nuevas tecnologías, la importancia de la etapa actual consiste en que se ha permitido que buena parte del mundo menos desarrollado se integre al mercado mundial mediante procesos de liberalización, privatización y desregulación. Por ello, “desde la perspectiva de la OCDE, la apertura masiva de los países no pertenecientes a esa organización es vista por algunos como la creación de nuevas y vastas áreas para la inversión redituable y el crecimiento” (Oman, 1997:16). Si bien esto es en parte cierto, habría que matizarlo a la luz de las grandes desigualdades vigentes a escala mundial, ya que si bien la globalización ha permitido la convergencia

de los países y regiones de la OCDE, las “nuevas y vastas áreas” del mundo menos desarrollado, sólo de manera marginal han podido convertir los procesos de apertura económica —que les fueron impuestos— en eslabones hacia un crecimiento sostenido.

Por otro lado, cabe señalar que la fuerte internacionalización financiera,¹ así como la gran fluctuación monetaria que provocó en las décadas de 1980 y 1990, influyeron en cierta medida en la localización física de la producción, ya que la volatilidad de ese periodo —en particular intensa en los países no miembros de la OCDE— llevó a las empresas a localizarse en las regiones más desarrolladas y estables² (véase cuadro 1). Otra peculiaridad de la actual globalización es la mayor densidad e interdependencia de sus redes, en particular las de las empresas globales.

También se ha señalado, por paradójico que parezca, que el proceso de integración económica mundial entraña una mayor actividad del Estado, debido —según Summers (1999)— a que los gobiernos han realizado diversas tareas en el sentido de ubicar a sus países en algún bloque regional que les permita participar, con mayor fuerza, en las corrientes de comercio internacional. Lo anterior se debe a lo extendido de la idea de que es necesario sumarse a la globalización, sino se quiere quedar fuera de toda posibilidad de desarrollo económico.

Pero, ¿en que difiere *realmente* la globalización contemporánea de las anteriores? En términos comerciales la importancia es mayor debido a tres razones fundamentales:³ 1) el comercio internacional actual supone una proporción mayor de bienes comerciables que el de etapas anteriores;⁴ 2) el intercambio de servicios crece de forma más acelerada, y 3) el comercio de las empresas transnacionales (comercio *intraindustrial*) se ha incrementado de manera notable.

En términos puramente cuantitativos la diferencia es también grande, ya que durante las últimas dos décadas la tasa de crecimiento del comercio (véase cuadro 2) ha sido del doble respecto al PIB mundial —debido en gran

¹ Son muchas las referencias que aluden a la magnitud de los activos financieros derivada de dicho proceso, desde el billón de dólares diarios que en 1995 representaba unas 100 veces el valor total del comercio mundial de manufacturas y servicios (o que superaba las reservas de divisas mundiales), hasta los 50 trillones de dólares en que se estima el costo de la crisis financiera de 2008-2009, Camagni (2005) y Wray (2011).

² Cf. Oman (1997).

³ Cf. Bordo *et al.* (1999).

⁴ Mientras que la proporción de bienes comerciables respecto al PIB de hoy es más o menos semejante a la de hace un siglo, el comercio exterior es hoy mucho mayor si se mide como porcentaje de la producción de bienes comerciables, puesto que las exportaciones se duplicaron entre fines del siglo XIX y fines del XX, al pasar de cerca del 20% a más del 40%, Cf. Bordo *et al.* (1999) y Kuri (2012).

CUADRO 1
 FLUJOS DE INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA: 1992-2015
 (MILES DE MILLONES DE DÓLARES Y PORCENTAJES)

	1992-1997		1998		1999		2000		2003		2010		2015*	
	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%	Valor	%
Mundo	310.8	100.0	690.9	100.0	1 086.6	100.0	1 388.0	100.0	559.6	100.0	1 323.3	100.0	1 762.0	100.0
Países desarrollados	10.8	58.2	472.5	68.4	828.4	76.2	1 108.0	79.8	366.6	65.5	935.2	70.67	962.0	54.6
Unión Europea	95.5	30.9	249.9	36.2	479.4	44.1	671.4	48.4	295.1	52.7	475.8	35.96	504.0	28.6
Estados Unidos	60.3	19.4	174.4	25.2	283.4	26.1	314.0	22.6	29.8	5.3	328.9	24.85	380.0	21.6
Países en desarrollo	118.6	38.2	194.1	28.1	231.9	21.3	252.5	18.2	172.0	30.7	327.6	24.76	765.0	43.4
América Latina	38.2	12.3	82.5	11.9	107.4	9.9	97.5	7.0	49.7	8.9	76.3	5.77	168.0	9.5
México	9.6	3.1	12.3	1.8	13.2	1.2	16.6	1.2	10.9	1.9	14.3	1.08	30.0	1.7
Argentina	5.4	1.7	7.3	1.1	24.0	2.2	10.4	0.7	0.5	0.1	0.7	0.05	N.D.	
Brasil	6.6	2.1	28.9	4.2	28.6	2.6	32.8	2.4	10.1	1.8	11.5	0.87	65.0	3.7
Asia del Este y del Sur	69.6	22.4	92.1	13.3	109.1	10.0	142.7	10.3	96.9	17.3	231.6	17.50	448.0	25.4
China	32.8	10.6	45.5	6.6	40.3	3.7	40.7	2.9	53.5	9.6	68.0	5.14	136.0	7.7
Corea del Sur	1.3	0.4	5.0	0.7	9.4	0.9	8.6	0.6	3.8	0.7	19.2	1.45	N.D.	
India	1.7	0.5	2.6	0.4	2.2	0.2	2.3	0.2	4.3	0.8	14.6	1.10	44.0	2.5

* UNCTAD, *Informe sobre las inversiones en el mundo 2016*.

FUENTE: UNCTAD (2004), *World Investment Report*, Ginebra.

medida a la fragmentación de la producción—, mientras que la inversión extranjera directa (IED), a su vez, ha duplicado a la expansión comercial, dirigiéndose mayoritariamente al sector servicios de las grandes áreas metropolitanas.

CUADRO 2
EXPORTACIONES MUNDIALES DE MERCANCÍAS/PRODUCTO MUNDIAL

Años	<i>Exportaciones mundiales</i>	<i>PIB</i>	<i>Exportaciones/PIB</i>
	<i>Millones de dólares</i>	<i>Billones</i>	<i>%</i>
1999	5 751 951	32 511 736.74	17.69
2000	6 501 779	33 567 786.25	19.37
2001	6 235 581	33 355 139.09	18.69
2002	6 538 251	34 635 980.92	18.88
2003	7 640 131	38 893 815.81	19.64
2004	9 284 933	43 805 705.46	21.20
2005	10 579 757	47 429 736.48	22.31
2006	12 210 982	51 364 206.33	23.77
2007	14 116 364	57 859 875.88	24.40
2008	16 267 302	63 462 195.69	25.63
2009	12 638 018	60 168 337.84	21.00
2010	15 402 601	65 954 757.10	23.35
2011	18 457 617	73 280 521.72	25.19
2012	18 611 603	74 890 212.63	24.85
2013	19 070 332	76 989 631.79	24.77
2014	19 118 860	79 045 207.95	24.19
2015	16 581 686	74 760 284.14	22.18
2016	16 071 917	75 847 769.42	21.19

FUENTE: Informe sobre el Desarrollo Industrial 2016, ONU, OMC, Estadísticas del comercio internacional, 2015, disponible en <<https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GNP.MKTP.CD>>.

Ésta es otra de las diferencias entre las globalizaciones previas y la de hoy, ya que mientras en 1914 en Estados Unidos la minería y el petróleo absorbían el 40% de la IED, y la manufactura y los servicios 20% cada uno, en la actualidad esta última actividad representa la mitad de la IED y la manufactura el 35%. El crecimiento de la IED en Estados Unidos es relativamente

reciente, ya que hasta 1960 no rebasaba el 6% del PNB, llegando al 20% en 1996, con un comportamiento semejante de la IED recibida por este país.⁵

Esto nos muestra el importante papel que la IED jugó como impulsora de la globalización a partir de la crisis de la década de 1970, no sólo a través de la transferencia tecnológica y de fragmentar la producción en el mundo, sino contribuyendo notablemente al fuerte incremento de los flujos comerciales, mediante los intercambios intraempresariales (el llamado comercio *intraindustrial*), que representan más de un tercio de las exportaciones de Estados Unidos y casi la mitad de sus importaciones.

Respecto al tercer vector de la globalización, es decir, al capital financiero, veamos cuál fue su papel en etapas previas. Durante la primera etapa globalizadora (1890-1914), los flujos de capital dieron soporte a la división internacional del trabajo entre los países centrales productores de manufacturas y los periféricos exportadores de materias primas. En este sentido, la mayor parte de los préstamos se destinó a la construcción de la infraestructura necesaria para la exportación primaria, lo que —junto con los bonos gubernamentales— absorbió la casi totalidad del capital en préstamo. Ésta es una de las principales diferencias con el flujo de capitales posterior a la Segunda Guerra Mundial (1948-1973), el cual estuvo mucho más ligado a la actividad industrial y comercial.

En efecto, en la segunda etapa globalizadora, el 90% de las transacciones financieras correspondió a inversiones productivas y a operaciones comerciales, algo diametralmente opuesto a lo ocurrido a partir de entonces en la tercera y actual etapa, en que el 88% de los movimientos financieros a escala mundial nada han tenido que ver con la producción o el comercio, sino que han sido de carácter puramente especulativo.⁶ La otra diferencia central es que si antes predominaban los movimientos de capital a largo plazo, ahora son los de corto plazo los mayoritarios. Si a esto se añade el monto de estos capitales en circulación que es —como ya se apuntaba más arriba— cada vez mayor, puede comprenderse por qué algunos autores como Chesnais han afirmado ya desde hace tiempo que en sentido estricto sólo en el sector financiero se presenta una verdadera globalización.⁷

Pero lo que va a caracterizar a la globalización contemporánea no sólo son las magnitudes de sus componentes, sino el que es un proceso que integra de forma simultánea a una serie de mercados —desde el de bienes y servicios, hasta el de factores, con la tecnología y la información como elementos clave— y hace que se retroalimenten y funcionen a gran velocidad,

⁵ Cf. Bordo *et al.* (1999).

⁶ Cf. Navarro (2000).

⁷ Cf. Chesnais (1996).

en una misma dirección y con una determinada lógica de largo plazo⁸. En este sentido, el impacto de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación (TICs) —alterando toda la dinámica económica y social del capitalismo— quizá permita coincidir más con quienes señalan diferencias fundamentales entre las anteriores etapas y la actual, que con quienes no encuentran nada realmente nuevo.⁹

INSTITUCIONES FRENTE AL PROCESO GLOBALIZADOR

En la medida que el proceso globalizador ha implicado más una nueva división internacional del trabajo que una globalización del poder estatal, ello ha traído como consecuencia nuevas reglas del juego entre los diversos actores sociales, lo que ha provocado importantes consecuencias entre las que destacan, por un lado, la carencia de estructuras de gobierno mundiales capaces de gestionar una cada vez más compleja realidad y, por otro, una pérdida de relevancia en el margen de acción de los Estados nacionales, como consecuencia de la contradicción entre un acelerado proceso de mundialización económica y unas políticas públicas que conservan un fuerte componente nacional.

Ejemplo de lo primero sería la crisis financiera que estalló durante el último trimestre de 2007 en Estados Unidos, extendiéndose con celeridad a casi todo el mundo, sin que los organismos internacionales encargados de gestionar las finanzas mundiales (Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial), pudieran reaccionar con algún programa a nivel global para enfrentar la crisis. Por el contrario, fueron los Estados nacionales de manera individual quienes enfrentaron en sus respectivos países las consecuencias de la crisis como pudieron, sobre todo inyectando recursos a empresas y bancos en problemas, y/o incrementando la inversión en infraestructura y en gasto social para atacar la recesión y el desempleo, medidas que sin duda fueron en contra de las bases mismas de la no intervención estatal en las que se sustentó el modelo neoliberal desde el decenio de 1980.

Pero lo que interesa destacar aquí es la falta de correspondencia entre las necesidades del sistema mundializado y las herramientas de gestión que esta

⁸ Cf. Camagni (2005).

⁹ “Los escépticos de la globalización, igual que esos hiperglobalizadores a los que tan eficazmente critican, comercian con ilusiones. No pueden aceptar que la globalización ha vuelto a la economía mundial actual radicalmente diferente de cualquier economía internacional que haya existido en el pasado” (Gray, 2000:89-90).

crisis ha hecho más que evidente.¹⁰ En efecto, la rigidez de los organismos financieros internacionales impidió su pronta reacción, lo que permitió tomar la iniciativa a los Estados nacionales; pero no olvidemos que éstos han dejado de gestionar muchos aspectos económicos y sociales en las últimas décadas ante la fuerza de la ola globalizadora.

Es precisamente a este último punto al que se refiere la paradoja de Rødrrik (1998), que no es otra cosa que una situación en que las capacidades relativamente disminuidas del Estado se van a presentar justo en el momento en que más se requeriría de ellas para hacer frente a las tensiones que provoca la globalización.¹¹ En el caso particular de la política monetaria, por ejemplo, bajo el patrón oro, los gobiernos podían usarla *in extenso* para defender la estabilidad de sus monedas, mientras que actualmente ya no gozan de esa libertad, debido a que perdieron la autonomía de antes al verse afectados por el funcionamiento del mercado mundial de capitales.¹²

Respecto a este punto, Sassen (1999) va a plantear que una de las funciones del Estado frente a la economía global es la de negociar el espacio de acción entre las leyes nacionales y los actores foráneos (empresas y organizaciones supranacionales), y que desregulación, privatización o liberalización comercial y financiera son términos que describen ese proceso de negociación, aunque el problema es que sólo reflejan la parte en que el Estado deja de regular la economía, sin registrar la forma en que va a participar en el nuevo marco que permite a la globalización avanzar.

¹⁰ “La muy citada asimetría entre una globalización económica cada vez con menos límites frente a la lentitud de los avances en la supranacionalización de las dimensiones sociales y políticas que deberían modularla, tiene en la dimensión institucional retos especiales. Una forma de expresar las deficiencias al respecto es señalar cómo repetidamente se constata que tenemos instituciones internacionales, pero todavía no *instituciones globales* adecuadas a las nuevas realidades” (Tugores, 2010:189).

¹¹ Un ejemplo de ello podría ser el llamado *trilema* del tipo de cambio, en el que la libre movilidad de los capitales a nivel mundial dificulta la aplicación de una estrategia económica nacional. En este caso particular, el mencionado *trilema* se presenta entre la globalización del capital, el tipo de cambio fijo y una política monetaria con fines internos, ya que no se pueden tener las tres cosas a la vez, debiéndose renunciar al menos a una de ellas (Obstfeld, 2000). Una forma alternativa de presentar el *trilema* es mediante la búsqueda de alguno de los tres objetivos siguientes: mayor integración económica, regulación pública y soberanía nacional. Se afirma que su resolución dependerá de lo que se decida privilegiar. Así, por ejemplo, Friedman y los economistas conservadores ponderarán los beneficios de la integración y la necesidad de la soberanía; los proteccionistas modernos enfatizarán la soberanía y la necesidad de la intervención pública; mientras que los llamados “utópicos internacionalistas”, resolverán dicho *trilema* privilegiando la acción pública y la integración (Summers, 1999). Es en este último grupo en el que se podría inscribir el proceso de integración europeo, ya que se ha sacrificado parcialmente la soberanía nacional.

¹² Eichengreen citado en Summers (1999).

Ese nuevo marco es el resultado de todos los cambios legales que van a sancionar los procesos de desnacionalización, privatización y liberalización, mediante los cuales el Estado cede parte de sus derechos y de su autoridad para gestionar diversos aspectos de la vida económica y social. De ahí que la consolidación de los espacios globales no se pueda entender cabalmente sin la participación del Estado en dicho proceso, ya que no sólo habrá cambios en los lugares (territorios) en que se desarrollan las actividades productivas, comerciales o financieras, sino que junto con ello se modificará también el ordenamiento jurídico que las sostiene.

Lo anterior es algo que también va a distinguir a la globalización contemporánea de sus predecesoras, ya que por muy fuertes que hayan sido las corrientes financieras y comerciales de principios del siglo XX o de la segunda posguerra, no dejaron de ser flujos relativamente aislados que no involucraron cambios jurídicos mayores como los que en esta última etapa se están produciendo. Es en esta perspectiva que se podría concluir que

[...] la globalización no sólo tiene que ver con flujos comerciales y de inversión cruzando fronteras, sino también con el traspaso de funciones desde el gobierno nacional a instituciones privadas transnacionales, así como con el desarrollo al interior de los Estados nacionales de los mecanismos necesarios para asegurar los derechos del capital global (Sassen, 1999:159).

En suma, entre los cambios que el proceso de internacionalización ha traído consigo, el del Estado ha sido de los más importantes en la medida en que su antiguo papel central durante el auge del keynesianismo ha debido adaptarse a una nueva realidad en la que todavía juega un rol importante —dado que sigue controlando muchas de las variables socioeconómicas—, pero lejos ya de la centralidad anterior. Esto trajo como consecuencia una menor capacidad para incidir en la estrategia de desarrollo económico interno, puesto que ésta se encuentra en mayor medida determinada por la dinámica del mercado mundial.

Ello es así desde la década de 1970, en que el crecimiento económico de la posguerra llegó a su fin, ante la incapacidad de las políticas keynesianas para detener la inflación, mantener los niveles de productividad y ganancia, así como de seguir generando crecimiento y empleo. Todo esto provocó que a la articulación nacional de las relaciones económicas —predominante durante el *fordismo*— se haya integrado en las últimas décadas del siglo XX otro tipo de articulación en el nivel supranacional, aunque ello ha estado lejos de generar fenómenos de globalización política e institucional equiparables a los del ámbito económico.

El resultado de ese *ensamblaje* entre lo nacional y lo supranacional —y que quizá sea de lo más relevante por todas sus implicaciones para el nuevo

orden global— ha sido la reconfiguración del Estado que paulatinamente ha ido cediendo autoridad y derechos frente al capital global a través, primero, de la apertura comercial y financiera, para luego pasar a otros terrenos como una nueva normativa para la inversión extranjera directa (IED) o una reglamentación más permisiva para todo tipo de servicios.¹³

CHINA EN LA NUEVA GEOGRAFÍA PRODUCTIVA MUNDIAL

La consolidación del espacio global de flujos

A principios de la década de 1970, los procesos de crecimiento, innovación tecnológica y de formación en el mercado laboral fueron decisivos en la reestructuración industrial que llevó a muchos sectores a adoptar la producción flexible tanto en la manufactura como en los servicios. Es también el momento en que el patrón de localización dominante hasta entonces en el mundo desarrollado sufrió importantes fisuras, de las cuales surgieron los llamados *nuevos espacios industriales*¹⁴ (Scott, 1998).

Sobre los cambios territoriales asociados a la especialización flexible, el ya clásico trabajo de Piore y Sabel (1984) sugiere una suerte de retorno a ciertas tradiciones preindustriales en que las instituciones políticas regionales serían las encargadas, tanto de proveer la infraestructura necesaria para atraer a la inversión externa, como de gestionar eficazmente las capacidades locales de competencia y cooperación. Para lograrlo,

[...] esta nueva ruptura industrial daba toda la importancia, por una parte, a la profesionalidad de la mano de obra, y por otra, a la innovación descentralizada y a la coordinación [...] entre las empresas; dos características ya señaladas en la atmósfera social del distrito industrial (Benko y Lipietz, 1994:31).

Sin embargo, estas tesis que tanta influencia tuvieron en la segunda mitad de los años ochenta, también recibieron fuertes críticas como, por ejemplo, la de ser la *nueva ortodoxia* fabricante de mitos, por su visión apologetica y su perspectiva simplista del cambio histórico. En efecto, pese a reconocer

¹³ “Las políticas que surgen en las décadas de 1980 y 1990 para dar cabida a los proyectos globales de algunas empresas y mercados desarticulan parcialmente esta noción de lo nacional y apuntan a determinadas zonas geográficas, determinados sectores económicos y determinados segmentos de la fuerza laboral” (Sassen, 2010:292).

¹⁴ Los rasgos innovadores de algunos de estos *nuevos espacios industriales* se abordan con mayor amplitud en Kuri (2006).

que la especialización flexible está lejos de ser algo trivial y que, por el contrario, implica cambios importantes, Amin y Robins (1994) cuestionan que signifique una ruptura y el inicio de una nueva era de acumulación.

Estos autores plantean que los procesos de reestructuración —además de contradictorios— han tenido efectos centrífugos, por lo que sus repercusiones en términos espaciales no sólo tienden hacia las aglomeraciones localizadas, sino también hacia el *espacio global de flujos* de la red transnacional, procesos que no ven claramente cómo se articularían. Además de la rica polémica que despertó, de esto se desprende que la investigación en torno al entrecruzamiento de la dinámica local con la global ya estaba entre las prioridades de algunos de los geógrafos económicos más importantes desde hace tiempo.

Va a ser precisamente Ash Amin, junto con Nigel Thrift (1994) quienes definen, desde una perspectiva geográfica, al proceso de globalización a partir de los siguientes elementos:

- 1) Una *estructura financiera* crecientemente centralizada que se ha convertido en una gran fuerza independiente de la esfera productiva y que la domina.
- 2) Una *estructura del conocimiento* cada vez más importante que se ha transformado en factor clave de la producción y cuyas relaciones con la educación y los medios de comunicación son muy estrechas.
- 3) La *transnacionalización de la tecnología* que ha sido central en la dinámica de los sectores industriales basados en el conocimiento como las telecomunicaciones, la biotecnología, la informática y la industria aeroespacial entre muchas otras.
- 4) La cada vez más *acelerada tendencia de los oligopolios a globalizar* sus actividades como un modo de enfrentar el avance tecnológico, la movilidad del capital y la revolución en las comunicaciones y transportes.
- 5) El auge de una *diplomacia económica transnacional* y la *globalización del poder del Estado* como formas paralelas de desarrollo a la internacionalización productiva y financiera.
- 6) El auge relativo de los flujos migratorios internacionales que implican una gran diversidad cultural, así como un fuerte proceso de *desterritorialización* y de cambio de identidades, todo lo cual es facilitado por mejores comunicaciones a nivel mundial.
- 7) Finalmente, y como resultado de los rasgos destacados, se tiene el surgimiento de una *nueva geografía global* en donde las fronteras parecieran haberse desdibujado, a la vez que los flujos de todo tipo han crecido aceleradamente.

Pese a que el despliegue de estos elementos ha llevado a muchos autores a plantear un inminente *fin de la geografía* y con ello la existencia de *un solo mundo*, así como la caducidad del Estado-nación, la realidad es que eso no ha ocurrido —ni al parecer ocurrirá—, ya que tanto los pueblos y las comunidades, así como los distritos, las ciudades y las regiones siguen teniendo sus propias historias de desarrollo económico y social, lo mismo que sus rasgos culturales específicos y su organización política distintiva.

Los procesos de desarrollo local y regional, lejos de ser inhibidos por la globalización, han cobrado una mayor fuerza durante las últimas décadas, dado que “los mercados globales en los que el capital y la producción se mueven libremente a través de las fronteras funcionan precisamente debido a las diferencias entre localidades, naciones y regiones” (Gray, 2000:78). Por tanto, esta multitud de relaciones que vinculan y hacen interactuar a realidades de diverso tipo, es uno de los aspectos de la globalización que más destacan en el ámbito del análisis geográfico-territorial, y que subyace en la dialéctica de la compleja relación entre lo global y lo local.

En efecto, el cruce entre el intenso proceso globalizador de los últimos años, por un lado, y la persistencia de tal diversidad de realidades, por el otro, ha dado como resultado un *nuevo mosaico global de economías regionales* (Scott, 1998:47), que tiene como unidad básica a las grandes áreas metropolitanas, pero que también ha generado una serie de sistemas productivos locales en diversas partes del mundo, cuyo denominador común es el conocimiento tácito que poseen.

Estas regiones se convirtieron en dinámicas en el curso de la segunda mitad del siglo pasado, al entrar en contacto con la red global y su conocimiento codificado, mientras que las grandes ciudades ya fueron centrales en el desarrollo capitalista de los siglos XIX y XX. Su actual importancia se demuestra con el hecho de que no sólo siguen creciendo de manera muy importante¹⁵ (véase cuadro 3), sino que lo hacen inmersas en una gran división *espacial* del trabajo como elemento clave de las cadenas comerciales interregionales que cruzan el mundo. Su papel en el nuevo mosaico global de regiones es el de núcleo central de una serie de espacios geográficos densamente desarrollados.

Un mapa esquemático que represente la geografía contemporánea de la nueva economía mundial, podría plantearse como una compleja estructura de *nodos* con sus interconexiones que enlazarían a las principales regiones de los países de la llamada *Triada* (Estados Unidos, Europa y Japón), que se-

¹⁵ En 1950 había 83 ciudades en el mundo con más de un millón de habitantes (dos terceras partes de ellas localizadas en los países desarrollados), y para 1990 ya había 272 ciudades de ese tipo, sólo que entonces las dos terceras partes del total se encontraban en los países en desarrollo (Scott, 2001:814).

CUADRO 3
 LAS 15 CIUDADES MÁS POBLADAS DEL MUNDO: 1950-2015
 POBLACIÓN (MILLONES)

<i>Ciudad</i>	1950	1970	1990	2000	2015*
Tokio, Japón	6.9	16.5	25.0	27.9	37.8
Bombay, India	2.9	5.8	12.2	18.1	21.7
Sao Paulo, Brasil	2.4	8.1	14.8	17.8	20.3
Shanghai, China	5.3	11.2	13.5	17.2	30.4
Nueva York, USA	12.3	16.2	16.1	16.6	20.6
Ciudad de México, México	3.1	9.1	15.1	16.4	20.0
Beijing, China	3.9	8.1	10.9	14.2	21.0
Jakarta, Indonesia	n.a.	3.9	9.3	14.1	30.5
Lagos, Nigeria	n.a.	n.a.	7.7	13.5	15.6
Los Ángeles, USA	4.0	8.4	11.5	13.1	15.0
Calcuta, India	4.4	6.9	10.7	12.7	14.6
Tianjin, China	2.4	5.2	9.3	12.4	15.5
Seúl, Corea del Sur	n.a.	5.3	10.6	12.3	23.4
Delhi, India	n.a.	3.5	8.2	11.7	24.9
Buenos Aires, Argentina	5.0	8.4	10.6	11.5	14.1

* ONU (2015), "World Urbanization Prospects".

FUENTE: Naciones Unidas 1995; tomado de Scott (2001). n.a.= dato no disponible.

rían el corazón del sistema, con las regiones periféricas y subsidiarias de Asia, África y América Latina, en donde estarían los países emergentes o de ingreso medio.¹⁶

El ascenso del dragón

Sin embargo, entre los cambios que la actual fase globalizadora ha traído consigo, se encuentra el vertiginoso ascenso de China, país al que sin duda ya le correspondería un lugar distinto en esa estructura de nodos a la que se refiere Scott. El avance chino no sólo ha sido vertiginoso, sino muy reciente

¹⁶ No obstante, habría que matizar, ya que las generalizaciones de todo esquema con frecuencia impiden apreciar claramente la realidad y en este caso sería la diferenciación interna en cada uno de los espacios económicos, ya que así como en las áreas metropolitanas de gran desarrollo

y se puede ejemplificar con su participación en el comercio mundial.¹⁷ Si en 1997-1998 dicha participación en el total de las importaciones mundiales era apenas de 2.5%, para 2002-2003 ya era del 5% y para 2004-2005 del 6%, llegando al 8% en 2009, es decir, que en doce años más se triplicó su cuota inicial.

Si lo vemos por el lado de las exportaciones, el desempeño es aún mejor, ya que la proporción que presenta en 1995-1996, de 2.8% en el total mundial, casi se duplica para 2002 (5.0%), elevándose hasta 8.0% en 2006 y llegando a 9.7% en 2009¹⁸. Frente a tal dinamismo, para nada sorprende que eso se vea reflejado en los datos de la producción y del valor agregado industrial mundial.¹⁹ En efecto, si consideramos el periodo 1980-2000, en este último rubro la participación de China más que se duplica al pasar de 2.7 a 6.8%, mientras que la del Sudeste asiático en conjunto más que se triplica al pasar de 4.1 al 13.9% (véase gráfica 1).

En cuanto a la generación del producto mundial durante el periodo 1973-2001, los datos muestran claramente que el dinamismo también estuvo en el continente asiático, ya que su participación casi se duplicó al pasar (excluyendo a Japón) de 16.4 a 30.9% y llegando al 33.2% en 2015, lo que confirma la tendencia; mientras que China por sí sola prácticamente triplicó su aporte al pasar de 4.6 a 12.3% y alcanzando el 17.5% en 2015 (véase gráfica 2). Si a esto sumamos el crecimiento de su producto *per cápita*, cuya tasa para el periodo señalado fue de 5.3% —muy por encima del pro-

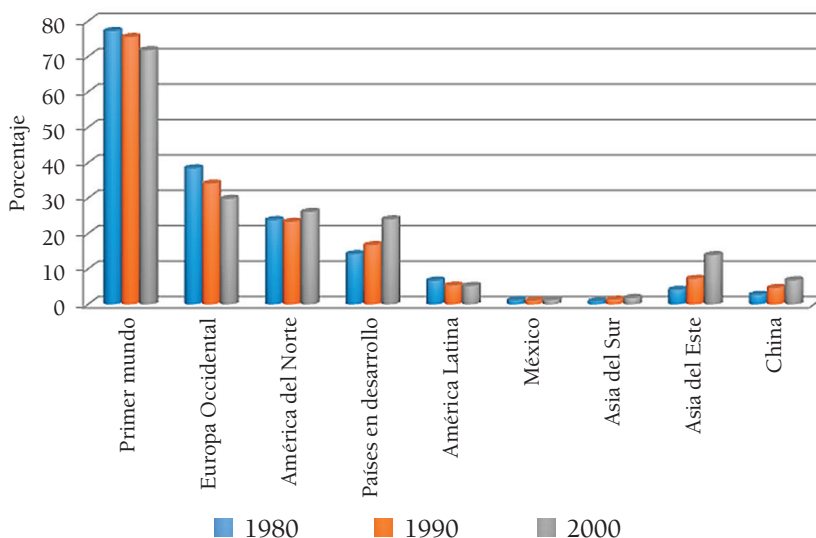
hay enclaves de baja calificación en la fuerza de trabajo y menores salarios, también en las regiones atrasadas se encuentran recursos humanos profesionales, con altos niveles de ingreso. De aquí que “con la gran difusión de la organización productiva flexible, algunas ciudades del centro y de la periferia convergen notablemente desde el punto de vista de la estructura económica y del mercado de trabajo local. Por el contrario, ciudades que comparten la misma situación geográfica en el centro pueden diferir radicalmente una de otra si su origen se basa en diferentes tipos de industrialización” (Scott, 1994:117).

¹⁷ “...En 2006 la dependencia china respecto al comercio exterior ascendía al 65%, lo que significa que la suma de exportaciones e importaciones ya representaba dos tercios del PNB, mientras que, por otro lado, esa misma tasa tan sólo era de alrededor del 20% en los casos de Estados Unidos y Japón...” (Wang y Mei, 2009:600).

¹⁸ UNCTAD (2010). Asimismo, resulta notable como en 2004 —sólo tres años después de haber entrado a la Organización Mundial de Comercio (OMC)— China sustituyó a Japón como principal exportador de Asia. En 2007 superó a EE UU y a Alemania en 2009 para convertirse así en el primer exportador del mundo.

¹⁹ “...La proporción de China en el valor agregado manufacturero (VAM) mundial aumentó 6.5 veces durante el período 1990-2014. La industria manufacturera de China se ha convertido en el sector más grande del país y, en 2012, representó más del 30% del PBI y más del 18% del VAM mundial, tan sólo superada por Estados Unidos. A pesar de que China (y la India) mejoraron la proporción de su grupo compuesto por cinco países, los otros tres decayeron, especialmente Brasil” (ONUDI, 2015:36-37) Esto último en alusión a la pérdida de protagonismo internacional del grupo de los BRICS, formado por los tres mencionados más Rusia y Sudáfrica.

GRÁFICA 1
PARTICIPACIÓN EN EL VALOR AGREGADO INDUSTRIAL
EN EL MUNDO: 1980-2000



FUENTE: Unido (2004), *Industrial Development*, Viena.

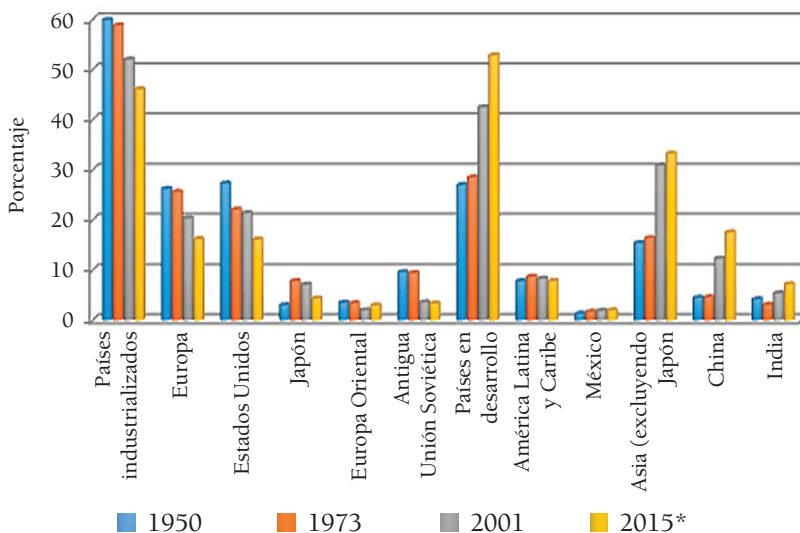
medio mundial de 1.4%— y sólo seguida por la de 3% de la India y 2.9% de Asia en su conjunto, tendencia que se va a confirmar para el periodo 2001-2010, durante el cual China elevó su PIB por habitante a una tasa promedio anual de 15.5%, seguida también de la India con 10.5% y de Asia con 8.7%, mientras que Estados Unidos, Japón y la Unión Europea sólo crecieron poco menos del 3% (véase gráfica 3). Con todo ello resulta difícil no estar de acuerdo con las previsiones que señalan al Sudeste asiático, con China a la cabeza, como el motor económico del mundo en el siglo XXI.

En este sentido, la proyección de Maddison es que China llegue en 2030 al 22% del producto mundial, lo que no sólo le daría un claro liderazgo al superar las participaciones de Estados Unidos (17%) y de Europa Occidental (13%), sino que implicaría su retorno al centro de la economía internacional, lugar que ya tuvo hacia 1700, cuando alcanzó una cuota semejante en la producción mundial de la época.²⁰

Pero detengámonos brevemente en las causas de tal dinamismo. Desde 1979 que inició su proceso de reforma económica, China se convirtió en un importante receptor de los flujos de IED, llegando a ser el segundo mayor sólo después de Estados Unidos. A partir de 1992 este proceso se aceleró

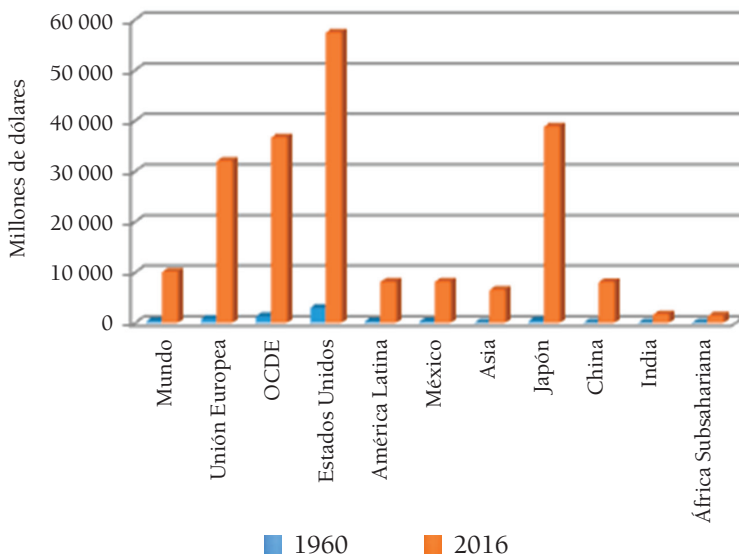
²⁰ Cf. Tugores (2010).

GRÁFICA 2
 GENERACIÓN DEL PRODUCTO EN EL MUNDO (1950-2015)
 (PORCENTAJES)



* FUENTE: PNUD, Informe sobre Desarrollo Humano, 2016.

GRÁFICA 3
 PIB PER CÁPITA (USD 2016)



FUENTE: disponible en <<https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCARCD>>.

con un cambio de política que reforzó la apertura a la IED, particularmente en el área costera del sur y en las llamadas zonas económicas especiales. Esta política llevó a una gran concentración no sólo de los flujos de la IED —ya que 87% del total fueron a la región costera en 2005—, sino también en lo referente a la innovación tecnológica, puesto que del total de las patentes otorgadas en 2004, correspondió a las provincias costeras el 82%, así como también el 79% de las ventas totales de nuevos productos y el 73% del gasto total en I+D de la industria (Fu, 2008:93-94).

Por otro lado, las cuatro principales regiones en lo referente al gasto de tecnología importada fueron: Shanghai, Beijing, Guangdong y Jiangsu. Mientras las dos primeras básicamente sólo compraron tecnología del exterior, las otras dos la combinaron con tecnología doméstica. El origen de la IED y sus modalidades también sufrieron cambios con la apertura, ya que si en la década de 1980 los flujos de IED provenían principalmente de Hong Kong, Taiwán y Macao bajo la forma de *joint ventures*, a partir de los años noventa dichos flujos pasaron a originarse en los grandes países industriales —miembros y no miembros de la OCDE— y ya no como *joint ventures*, sino con un control total de las firmas por parte de las empresas multinacionales (EMN's). Esta modalidad representó, para fines de la década de 1990, más del 70% de todos los proyectos de la IED, lo que incluyó igualmente el traslado de muchos centros de I+D de las EMN's a China, particularmente a Beijing y a Shanghai.

Posteriormente, con la puesta en marcha de la estrategia de desarrollo para la región occidental implementada por el gobierno chino, se le dio prioridad a la relocalización de EMN's hacia el interior. Sin embargo, este proceso no tuvo en principio una gran repercusión, ya que al dirigirse la IED hacia las regiones internas de China, lo hizo principalmente hacia actividades productivas intensivas en trabajo, tierra o en recursos naturales, lo que implicó que la tecnología que acompañó a las inversiones realizadas por las EMN's fuera de bajo alcance y por ello limitada en su capacidad de difusión o *derrame*. Esto dificultó —junto con una baja capacidad de absorción tecnológica interna— el salto de estas regiones hacia una parte más alta de la cadena de valor y, por tanto, su transición hacia una economía basada en el conocimiento (Fu, 2008).

Sin embargo, con la adopción del plan para el desarrollo a mediano y largo plazo de la ciencia y la tecnología (2006-2020), se va a promover la innovación local como política alternativa para desarrollar tecnologías de punta, en el entendido —producto de la experiencia de la relación de las empresas locales con las EMN's— de que los países avanzados no estarían dispuestos a transferir dichas tecnologías a China. Esta medida va a ser muy importante al dar inicio a una nueva forma de vinculación de la IED con

las firmas locales, puesto que la industria china estaba profundamente integrada en la industria global.

Prueba de esto último es que en 2011 las EMN's produjeron más de la mitad (52.4%) de las exportaciones chinas, lo que muestra el alto grado de inserción local en las redes de producción globales. Pero la integración de China va aun más allá, ya que su industria no sólo tiene vínculos de inversión con las EMN's, sino que también ha tejido redes de investigación con las firmas foráneas a lo largo del país, que se convirtieron en centros de I+D+i (Investigación, Desarrollo e Innovación). Esto se reflejó en la elevada participación de las empresas extranjeras en las exportaciones chinas de alto contenido tecnológico, las cuales pasaron del 79% en 2002 al 82% en 2010 (Ernst y Naughton, 2015:121).

Por otro lado, desde 2005 China es el más grande mercado de semiconductores del mundo, el cual tuvo un crecimiento superior al 10% en 2013, mientras que a nivel global sólo fue del 4.8%. Esto ha incrementado la participación de China en el consumo mundial de este producto al 56% cuando en 2003 sólo era del 19%, lo que lo lleva a ser con diferencia el más importante mercado para las empresas de Estados Unidos. No obstante, del 70 al 75% de los semiconductores consumidos por China son reexportados como componentes de aparatos producidos principalmente por las EMN's de Estados Unidos, Japón, Corea del Sur y Taiwán (Ernst, 2015:59-60), lo que en última instancia permite plantear lo que para este autor resulta una pregunta clave, ¿cuál será la estrategia idónea para poder combinar los beneficios de la tecnología global con la innovación local china y qué políticas se necesitarían para conseguirlo?

Sin duda que es un tema central a resolver este del cruce entre conocimientos, el codificado de las redes globales con el tácito que se encuentra en los lugares específicos, y no sólo para China, sino para todos los países en desarrollo, pues de ello depende en gran medida su futuro económico en esta etapa de fuertes interdependencias. En este sentido, se afirma que

[...] la globalización de las actividades de I+D realizadas por las empresas multinacionales ha sido uno de los principales cambios en la economía mundial de las últimas décadas. Estas empresas desarrollan tres tipos de programas de I+D: laboratorios de apoyo, laboratorios localmente integrados y laboratorios interdependientes a nivel internacional [...] En función de la disponibilidad de capital humano calificado y de bajo costo, las EMN's podrán optar por este último tipo de laboratorio, el cual tiene el potencial de impulsar la fortaleza en investigación básica del país en desarrollo receptor, lo que le permitirá acceder a los insumos tecnológicos necesarios para realizar una innovación radical (Fu, 2008:90-91).

De lo anterior se sigue que uno de los principales retos —quizá el mayor—, que la actual etapa de la globalización pone a los países en desarrollo y en particular a sus *clusters* y distritos industriales, es el de saber si son capaces de transformar su ventaja competitiva a nivel local, en una que también incluya la dimensión global con énfasis en la actividad innovadora.

La posibilidad de que estos países puedan realizar esa transición —que significa dejar atrás la parte más baja de la cadena productiva global— dependerá, por tanto, de su propio potencial y de la capacidad que tengan para absorber la *derrama* tecnológica de la IED.

A partir de aquí se pueden identificar dos patrones o estrategias a seguir por parte de las empresas: una que estaría basada en el uso de la fuerza de trabajo en el marco de mercados laborales excedentarios y con contratos precarios (*low road path*), y otra que tendría como prioridad el uso de la innovación y la búsqueda de la calidad, *high road path* (Posthuma, 2009:579-580). Esta dicotomía, que también va a tener sin duda posiciones intermedias, provocará una fuerte competencia por acceder a mejores posiciones dentro de las cadenas productivas de valor, la cual podría debilitar la cooperación local que es uno de los rasgos distintivos de la dinámica de los distritos industriales. Otro rasgo que podría romperse es el de la noción de *territorio*, ya que al introducirse la cadena global de producción como parte de esa dinámica, implica que tanto la compra de insumos como la venta de productos se van a realizar en mercados que sobrepasan los límites territoriales del distrito industrial. No obstante estos retos que la globalización ha planteado a los países en desarrollo, se podría estar de acuerdo con Posthuma (2009), en que el modelo de organización del distrito industrial ha sido atractivo para estos países dado el predominio que tienen de PYMES, así como la urgente necesidad de elevar su competitividad frente a la apertura comercial.

Sin duda que ésta ha sido también la experiencia de China, que a los retos anteriores ha debido sumar el de la disyuntiva entre la especialización y la diversificación productiva. Wang y Mei (2009:602-604) plantean cómo se ha transitado de una a otra a partir del caso de los distritos industriales de la provincia de Zhejiang, en los que puede verse el gran predominio de sectores manufactureros intensivos en fuerza de trabajo como textiles, calzado, muebles, juguetes, etc., cuyo denominador común es el de estar en la parte baja de la cadena de valor. Señalan que, sin embargo, después de tres décadas de aprendizaje exportador se empezó a dar un proceso de diversificación con buenas tasas de crecimiento, pero que —pese a tener sus raíces tanto en factores productivos internos como en la dinámica demanda local— no va a dejar de ser limitado mientras siga descansando en el uso *in*

extenso de fuerza de trabajo, dado que ello les hace mucho más vulnerables ante la fuerte competencia.

Para evitar esa fragilidad en el crecimiento económico, se vuelve indispensable el ascenso en la cadena de valor, lo cual resulta muy difícil de conseguir sin establecer algún tipo de vínculo con las EMN's.²¹ Esto además se ha visto facilitado por la estrategia orientada a la exportación del modelo económico chino, la que al convertir al país en *fábrica mundial*, ha representado una gran oportunidad de mayor expansión y ganancia para las firmas extranjeras. Si bien se acepta que la vinculación ha llegado a ser ventajosa para ambas partes, del mismo modo se plantea que quizá ha habido una sobreestimación a partir de los casos exitosos, que han sido los menos, ya que la gran mayoría de las PYMES chinas —que en los distritos industriales han pretendido ascender en la cadena de valor intentando aprovechar las *derramas* tecnológicas de las EMN's— no lo han conseguido.²²

Luego de la aproximación al caso de China, quizá podría concluirse que la importancia de la IED²³ y de la capacidad de absorción tecnológica local se van a complementar y en conjunto serán cruciales para tener éxito en la actual etapa de globalización tecnológica, ya que mientras la primera determinará con su tipo y calidad si habrá *derramas* importantes en la economía receptora, de la segunda dependerá si ese conocimiento derramado por la IED puede ser asimilado internamente.

Esto es debido a que si bien el gasto en I+D es un componente central del proceso de innovación tecnológica, está lejos de ser el único, y menos aún en el caso de los países en desarrollo en donde al ser los recursos aún más limitados, la búsqueda de una mayor productividad y un buen manejo del proceso innovador se vuelven claves para avanzar hacia la frontera

²¹ “Las empresas multinacionales son actores centrales del proceso de innovación tecnológica y de las más experimentadas en innovaciones gerenciales. Pueden contribuir al sistema nacional de innovación mediante la transferencia de ambos tipos de conocimiento a las empresas locales a través de los efectos de *derrame*” (Fu, 2008:92).

²² En un estudio empírico citado por Wang y Mei (2009:609), se comprobó que el efecto negativo (*crowding out*) de la IED sobre la industria manufacturera de Beijing resultó ser superior al efecto positivo (*spillover*). “No se puede negar que hay grupos de empresas en ciertos distritos industriales que han logrado tener éxito en la cambiante economía global con mejoras en sus capacidades tecnológicas, lo que les ha permitido ser más innovadoras y ascender en la cadena de valor; pero por otra parte, cada vez más y más pequeñas empresas locales tienen que enfrentar la intensa competencia mundial para finalmente verse obligadas a claudicar y cerrar, tal y como ocurrió con ese mismo tipo de empresas intensivas en trabajo en EE UU durante la década de 1970 y luego en Japón en la de 1980” (Wang y Mei, 2009:610).

²³ Cf. Narula y Dunning (2009). En este ensayo se va a plantear la importancia de la IED para los países en desarrollo, no tanto en función de su monto sino por el tipo y calidad de la misma, es decir, analizando con mayor detalle hacia qué sectores se destina y cuáles serán sus efectos en lo general y de *derrama* tecnológica en particular.

tecnológica. En esta tarea resulta imprescindible también fortalecer el sistema de innovación local mediante políticas públicas que apunten en la misma dirección.²⁴

La nueva geografía del poder

Otra forma de acercarse al análisis de esta nueva geografía del poder, como la llama Sassen (1999), es enfocando los territorios en los que el proceso globalizador se materializa en instituciones y procesos específicos. En términos de territorialidad, esto significa que ver a la globalización como creadora de un espacio económico que excede la capacidad reguladora del Estado, es sólo una parte del problema; la otra parte es la manera desproporcionada en que están concentradas las instituciones que permiten el funcionamiento —financiero, legal, gerencial, etc.— de las empresas multinacionales en las grandes áreas metropolitanas.

Los cambios en las tres últimas décadas en la composición de la economía mundial, han destacado la importancia de las grandes ciudades. Son estas *ciudades globales*²⁵ las que permiten la combinación de dos tendencias contrarias: por un lado, la dispersión global de las actividades económicas y, por el otro, su integración bajo condiciones de mayor concentración. Cabe señalar que esta tendencia contradictoria, presente en la dinámica de dichas ciudades, refleja en buena medida el entrecruzamiento entre lo global y lo local, en tanto que la globalidad se compone de lugares concretos y éstos a su vez requieren de la aldea global para proyectar sus valores específicos al mundo.

Aunque este entrecruzamiento ha permeado buena parte del trabajo, sólo una nota más en torno a la relación entre el conocimiento y la innovación con las ciudades en tanto son sus productoras naturales. En efecto, ya decíamos antes que las grandes áreas metropolitanas o ciudades-regiones-globales han incrementado su importancia en el funcionamiento del capitalismo contemporáneo, lo que sin duda es debido a que ahí se realizan no sólo algunas de sus actividades principales como son las relacionadas con las finanzas y los servicios especializados a las empresas, sino también porque ahí se localizan muchas de las instituciones generadoras de conocimiento como universidades y centros de investigación.

²⁴ En otro trabajo del autor, que se publica en el volumen 10 de esta colección, se puede encontrar un análisis más detallado del proceso de innovación tecnológica de los países en desarrollo, así como de las dificultades que enfrentan para construir y hacer operativos sus sistemas nacionales de innovación (SNI).

²⁵ Cf. Sassen (1994).

Asimismo, son en gran medida las sedes de las empresas globales lo que les permite ser los espacios en donde se materializa el encuentro de las redes de conocimiento locales con las globales, a través de las redes de producción en las que los sistemas productivos locales (SPL) también van a jugar un rol determinante en tanto generadores del conocimiento tácito o contextual.²⁶ La capacidad innovadora de los SPL deriva de un proceso de aprendizaje colectivo, que es quizá el principal activo de estos espacios, pero igualmente desempeñan un papel importante en la calificación del capital humano los ámbitos educativo, el de I+D y el de la información.²⁷

Son precisamente esos nichos de fuerza de trabajo calificada producidos por los SPL, entre otras cosas, los que van a permitir que las fuerzas de la aglomeración sigan actuando aun en la nueva economía basada en las tecnologías de la información y la comunicación. El otro elemento que lo posibilita es la parte del caudal informativo que, por la complejidad de su carácter, no puede ser codificable, lo que va a mantener la importancia y la necesidad de *cara a cara*. De aquí que el papel central que hoy tienen las ciudades de eliminar la distancia entre la gente —como antes lo era el de reducir los costos del transporte de los bienes— tenga un límite, y es el que las predicciones de la *muerte de la distancia* sean aun prematuras.²⁸

De lo anterior se desprende que el encuentro entre lo global y lo local ha sido de gran relevancia para la dinámica de la actual globalización al reflejar la nueva geografía productiva que ha destacado, por un lado, a los SPL con su organización colectiva y su fuerza de trabajo especializada que se traducen en los motores de su capacidad innovadora y, por el otro, a las ciudades-regiones globales que se han constituido en centros de comando organizativo de la economía mundial y en sitios clave para la localización de las actividades financieras y de servicios, así como en espacios naturales de producción de conocimiento e innovación tecnológica.

INEQUIDAD EN LA GLOBALIZACIÓN

Otro aspecto que marca una clara diferencia entre el sistema económico mundial de hace un siglo y el presente, o entre la primera y la más reciente etapa globalizadora, es la magnitud de la desigualdad actual, tanto a escala

²⁶ “Mientras las empresas pueden acceder a un *stock* creciente de conocimiento codificado, es necesario que estas realicen una mayor inversión en conocimiento tácito —como capital humano, organización y gestión— para así obtener beneficios tangibles del cambio tecnológico y la innovación” OCDE (1999), citado en (Camagni, 2005:236).

²⁷ Cf. Camagni (2005).

²⁸ Cf. Crafts y Venables (2001).

mundial como regional o por países.²⁹ Antes de proporcionar datos para demostrarlo, habría que tratar de explicar algunas de sus causas. Uno de los factores más importantes, y que es de índole teórica, es un cambio en la lógica que subyace a la visión clásica del comercio internacional con su tendencia a lograr cierta homogeneización, frente a un predominio cada vez mayor en la actual ola globalizadora de la lógica de la ventaja absoluta, en la que *el lugar bajo el sol* que todos los países podían conseguir con la división internacional del trabajo ya no es tan seguro.³⁰

Una causa adicional está en los flujos de inversión extranjera directa (IED), los cuales se dirigen —como hemos visto— prioritariamente hacia los países desarrollados y hacia los emergentes, generando con esto las condiciones para lograr en ellos un elevado crecimiento económico y mayores niveles de ingreso, en detrimento de los países y regiones a los que dicha inversión no llega. Se decía, en la década de 1980, que las reformas neoliberales llevarían —mediante la eficiente asignación de los recursos— a las zonas rezagadas a desarrollarse.

Sin embargo, ni la apertura comercial ni la liberalización financiera han sacado de la marginación a los países atrasados, como los defensores de las reformas suponían, antes al contrario han contribuido a mantener, sino es que a deteriorar, su situación. Se afirma que ello se debió a que las reformas fueron limitadas y mal aplicadas por estos países, o que su estructura institucional no era la adecuada para lograr su integración al mercado mundial. No obstante haber algo de cierto en dicha afirmación, tal parece que la verdadera causa del fracaso fue que el proceso de apertura impuesto enfrentó súbitamente a las empresas nacionales a una situación de competencia

²⁹ En un reciente trabajo en el que se intentan analizar los efectos de la globalización sobre la distribución del ingreso a nivel mundial, se va a partir de diferenciar la desigualdad global de la que se da al interior de los países, señalándose que es la primera la que ha predominado históricamente y que el fuerte crecimiento de China con sus dinámicas exportaciones a los países avanzados, sobre todo a Estados Unidos, habría influido de manera importante para aminorar esa inequidad entre países, pero incrementándola al interior de los mismos, con lo que se habría dado un giro a la tendencia dominante. En otras palabras, lo que ha sucedido —según Rodrik (2017)— es que el proceso de convergencia que China y otros países asiáticos experimentaron recientemente, provocó que la polarización entre países ricos y pobres que se había agudizado en las últimas décadas se viera disminuida y que estos países emergentes se convirtieran en una suerte de *clase media global*. Las perspectivas de que este proceso continuara son pocas, ya que del propio análisis del autor se desprende que el *shock chino*, como lo llama, difícilmente podrá replicarse dadas las condiciones actuales de la economía mundial en que muchos de los países en desarrollo se están desindustrializando debido al impacto de las nuevas tecnologías en los sectores tradicionales.

³⁰ “Una cuestión importante es hasta qué punto la mundialización, al incorporar dosis relevantes de movilidad de factores, nos estaría desplazando de un mundo de ventajas comparativas a otro de ventajas absolutas, en el que las desigualdades estarían más a la orden del día” (Tugores, 2000).

de la que pocos beneficios podían obtener debido a su falta de competitividad.³¹

Esta carencia hace evidente que son causas estructurales, relacionadas con la conformación en el largo plazo de los sistemas económicos y sociales de esos países las que van a determinar su rezago. Y tal situación se va a reproducir, ya que la falta de competitividad se debe a que carecen en gran medida de capital, de fuerza de trabajo calificada, de recursos para invertir en investigación y desarrollo, además de que tampoco tienen influencia para participar ventajosamente en las *cadena globales de valor*, ni en las *cadena comerciales* que determinan el funcionamiento de los mercados de exportación.³²

También la posibilidad de acceso a los avances tecnológicos, vitales para el crecimiento económico, ha estado distribuida de manera muy desigual. Esto, que no es nuevo, ha cobrado mayor relevancia en las últimas décadas debido a que la intensidad y rapidez del cambio tecnológico ha requerido cada vez más y más fondos para financiar la investigación y el desarrollo. Con esta carencia se cierra el círculo vicioso para los países pobres, mientras se amplía con gran velocidad la distancia que los separa de los ricos y de los *nuevos ricos*.

Si bien la creciente desigualdad podía ya apreciarse en los datos del *producto y del valor agregado mundiales* (gráfica 1 y 2), así como en el de la evolución del *PIB per cápita* y sus tasas de crecimiento (gráfica 3), que ya fueron comentados en el tercer apartado, lo que la información del siguiente cuadro presenta es cómo se comportó el producto por persona como proporción del de Estados Unidos en la segunda mitad del siglo XX.

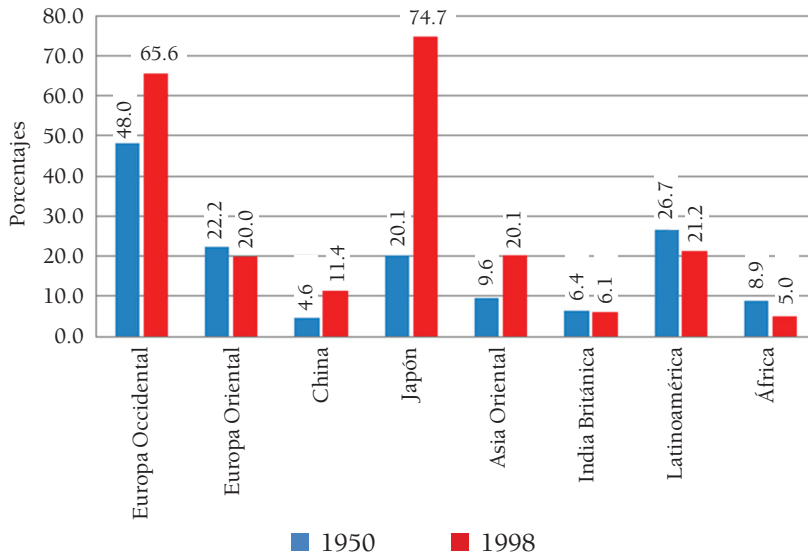
Los datos muestran con toda claridad en dónde se encuentran las regiones y países ganadores y perdedores en las dos últimas etapas del proceso globalizador, lo que representa una síntesis de los cuadros mencionados, en tanto destaca a Europa occidental, Japón y Asia oriental —con China al frente—, como los más dinámicos en la evolución de su ingreso, lo que no es otra cosa que el resultado de su desempeño productivo. En efecto, todo ello se debió a que:

Japón fue el arquetipo de país perseguidor. Superó los indicadores económicos de China en el periodo Tokugawa, y en la década de 1990 alcanzó a Europa occidental en PIB por habitante, aunque no en productividad. Detrás del éxito de Japón se encuentran altas tasas de inversión en capital físico y humano, característica que comparten otras economías asiáticas como Corea del Sur, Taiwán, China, Hong-Kong y Singapur. *En todos estos países el pro-*

³¹ Cf. Morrisey y Filatotchev (2000).

³² Más detalles al respecto en Kuri (2012).

GRÁFICA 4
 PIB PER CÁPITA REAL RESPECTO A ESTADOS UNIDOS (USA = 100)



NOTA: en cada año el nivel de ingreso está expresado como porcentaje del de Estados Unidos.

FUENTE: Crafts y Venables (2001).

*ceso de convergencia ha obtenido el mejor resultado de los últimos cincuenta años.*³³

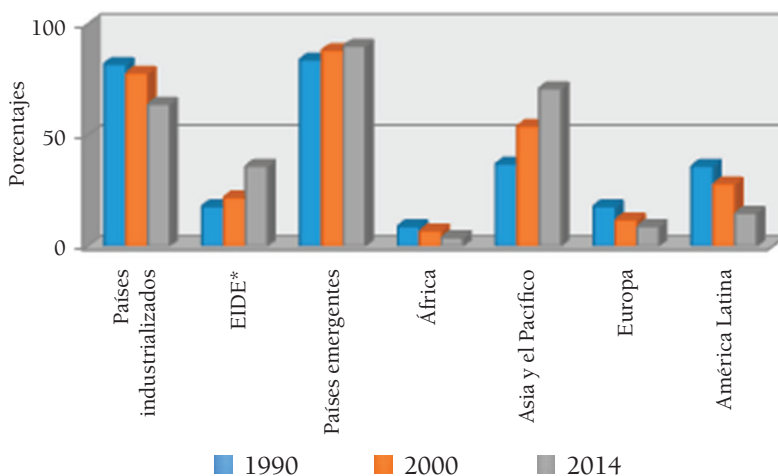
El éxito de estos países prueba la tesis de que los factores que producen la aglomeración siguen siendo importantes dado que determinan las inequidades desde el momento mismo de la localización de la actividad económica, lo que después se traducirá en diferencias en el nivel de ingreso.³⁴ Este proceso ha provocado una redistribución del poder económico y político mundial a favor de los llamados países *emergentes*, lo que ha alterado los flujos internacionales de capital, desde estos *nuevos ricos* hacia los antiguos ricos, siendo éste uno de los elementos que subyacen en la crisis de 2008.³⁵ Pese al éxito de los *emergentes*, el proceso de convergencia muy lejos está de ser generalizado y, por el contrario, existen fuertes razones para cuestionarlo, las que sin duda tienen mucho que ver con el círculo vicioso del rezago al que antes se aludió y al que en muy poco o en nada han contribuido a romper las fuerzas de la globalización.

³³ Maddison (2004:273, las cursivas son mías).

³⁴ Cf. Crafts y Venables (2001).

³⁵ Cf. Tugores (2010).

GRÁFICA 5
VAM* DE LAS ECONOMÍAS INDUSTRIALES EN
DESARROLLO Y EMERGENTES: 1990, 2000, 2014



FUENTE: VAM*: Valor agregado manufacturero.

EIDE**: Economías industriales en desarrollo.

FUENTE: elaborado por ONUDI a partir de la base de datos sobre Valor Agregado Manufacturero de 2015 (ONUDI, 2015b).

En efecto, si como señala Maddison (2004), el mundo sólo estuviera formado por los países desarrollados y por los *emergentes* de Asia, lo ocurrido en términos de crecimiento después de 1973 sería un clásico ejemplo de las posibilidades de la convergencia condicional planteada por la teoría neoclásica, pero como no es así, lo que en verdad sucedió —además del *milagro* asiático—, fue una notable desaceleración en las economías del mundo desarrollado, que se tradujo en fuertes caídas en las tasas de crecimiento de sus productos per cápita (véase cuadro 6 del anexo), todo ello en el marco de un proceso de gran divergencia regional debido, sobre todo, al fuerte rezago en el crecimiento de África, Medio Oriente y América Latina.

Era previsible, según afirma este mismo autor, que estas regiones enfrentaran problemas internos en sus procesos de desarrollo, ya que su crecimiento durante 1950-1973 se debió en gran medida al impulso que les proporcionaban los países avanzados, y al finalizar éste resultó evidente la carencia de un motor interno para crecer y no tuvieron las capacidades necesarias para construirlo, además de que fueron mucho más vulnerables a los efectos de la crisis, lo que produjo importantes desequilibrios macroeconómicos. Finalmente, sólo apuntar que entre las causas que provocaron la caída del crecimiento en el mundo desarrollado, y que terminó con la lla-

mada *edad de oro* del capitalismo, habría que destacar, por un lado, el que tanto Japón como Europa Occidental habían llevado al máximo sus posibilidades tecnológicas para elevar la productividad, mientras que, por el otro, en el país líder —Estados Unidos— la tasa de acumulación del progreso técnico comenzó a bajar a partir de 1973.³⁶

APUNTES FINALES

No se quisiera concluir este capítulo sin unas breves notas en torno a la crisis financiera de 2007-2008 y sus secuelas, ya que dicha crisis fue un claro producto de la última etapa globalizadora —la cual se ha intentado analizar aquí—, aunque su génesis involucró también a las anteriores. En efecto,

[...] sabemos que el origen de la crisis actual está en el fracaso masivo de los préstamos hipotecarios de alto riesgo concedidos a gran escala en Estados Unidos a compradores no solventes. Pero hunde sus raíces más profundas en el superdesarrollo de un capital volátil, desligado de la inversión en la producción y con libertad para desplazarse en todo el espacio planetario en función únicamente de las necesidades de su valorización. El punto inicial de este desarrollo, poderosamente estimulado desde 1980 por la liberalización y la desregulación neoliberales, se produjo con el hundimiento, en 1971, del sistema de tasas de cambio fijo entre las monedas establecido en 1944 en Bretton Woods, y con el nacimiento de aquellos precursores de los complejos productos derivados actuales que fueron los primeros contratos de cobertura (*hedge*) sobre las divisas convertidas en moneda fluctuante.³⁷

Vemos así como la propia dinámica del capitalismo en el largo plazo es la que ha generado la hipertrofia del sector financiero provocando periódicas crisis. Muchas de ellas produjeron grandes pérdidas, pero al final se lograban restablecer las condiciones de rentabilidad sin haber requerido aplicar reformas de fondo y el proceso de acumulación se reiniciaba. El problema con la crisis actual es que la magnitud de los activos financieros³⁸ es

³⁶ La tasa de acumulación del progreso técnico en determinado periodo, está dada por el aumento en la productividad total de los factores del país líder. Entre 1913 y 1973, el avance más rápido se produjo en Estados Unidos y desde entonces no ha dejado de descender bruscamente, con todo y los avances recientes en las tecnologías de la información. Cf. Maddison (2004).

³⁷ Gill (2009a:1).

³⁸ La *titulación* de activos financieros riesgosos pasó de 400 mmd en 1995 a 2.5 bd en 2008, y los títulos de garantía contra el riesgo (*credit default swaps*), de ser casi inexistentes en 2001, ascendieron a 60 bd en 2007, lo que llevó a la quiebra en 2008 al gigante de los seguros AIG

tal, que amenaza con llevarse todo por delante en su caída como en 1929. A propósito de paralelismos, se afirma que, previo al desplome de 2008, el sector financiero había llegado al pico del 40% del total de las ganancias corporativas en Estados Unidos —el que, por cierto, ya había recuperado a principios de 2010 luego del salvamento—, proporción semejante a la que se había alcanzado poco antes del colapso de 1929.³⁹

Aunque más allá de esta similitud, que resulta muy reveladora, no pareciera haber muchas más, al menos para el caso de Estados Unidos, ya que ni la caída de la producción ni del empleo ha presentado los niveles de 1929, así como tampoco la magnitud del descalabro bursátil y bancario. En ello sin duda que tiene mucho que ver la gran diferencia que significó la rápida intervención de los Estados nacionales⁴⁰ —sea a través de la banca central o mediante políticas fiscales expansivas— en la crisis actual, frente a los cuatro años que tomó en 1929 el comienzo de la aplicación del *new deal*.

No obstante, se ha planteado que las cifras difieren tanto debido a que sólo se han comparado con las de Estados Unidos, pero que si se hiciera con todo el mundo —ya que la crisis es global— las cosas cambiarían. Y en efecto, al considerar a Alemania, Francia, Italia, Gran Bretaña y Japón, entre otros, las cifras del retroceso en la producción y en el empleo son mayores, resultando más cercanas a las de los años treinta. Inclusive en términos de comercio mundial, el dato de su caída para 2008-2009 supera al de 1929-1930.

Sin embargo, por otro lado, se argumenta que las semejanzas se acaban desde el momento en que la crisis de 1929 fue productiva antes de ser financiera, mientras que la actual fue en su origen de esta última índole. Y si se parte de esto, la comparación idónea ya no es con la de 29, sino con la crisis y posterior depresión de 1873, que se inició exactamente igual que la actual, en el sector inmobiliario.⁴¹ Otro punto que se presta para las semejanzas es que en ambas crisis se estaba gestando un proceso de cambio de liderazgo en el sistema capitalista, ya que en aquel entonces Estados Unidos iba en

(*American International Group*). Asimismo, se calcula que la suma de activos bancarios y títulos de deuda pública y privada en 2007 representó 4-5 veces el PIB mundial, y que el valor global de productos derivados de cualquier tipo era de unos 700 bd a fines de 2008, lo que equivalía a unas 14 veces el PIB mundial. Cf. Gill (2009a).

³⁹ Cf. Wray (2011).

⁴⁰ Llama la atención el apoyo recibido en los casos de China, Japón y los demás países asiáticos, ya que a diferencia del 2% del PIB que se destinó en promedio para tal fin en las naciones avanzadas, en Asia fue del 3.5% y del 5% para los países mencionados, lo que sin duda explica su pronta recuperación. Cf. Gill (2009b).

⁴¹ Un detallado recuento de la comparación de la crisis actual, tanto con la de 1929 como con la de 1873, puede verse en Gill (2009b).

vertiginoso ascenso a desbanicar a la Gran Bretaña, mientras que ahora es China la que al parecer va en esa dirección.

Más allá de similitudes y diferencias, ¿representará esta crisis un final de época? Para algunos⁴² podría serlo en la medida en que haya una recaída de tal severidad que destruya una parte importante de los activos financieros y que, por tanto, obligue a aplicar verdaderas reformas de fondo, lo cual es muy probable que ocurra, ya que pese a los esfuerzos sin precedentes para salvar a los banqueros en quiebra, éstos han fracasado en sus intentos de restaurar la confianza, lo que no es de extrañar, puesto que una vez salvados volvieron rápidamente a las mismas prácticas de alto riesgo con las que inició el problema.

En esto sin duda también han tenido responsabilidad los Estados, ya que luego del salvamento —y de un cierto repunte económico— relajaron las medidas de control, lo que impidió ir a fondo en las políticas de saneamiento financiero, propiciando un contexto de aparente vuelta a la normalidad. En efecto, un análisis luego de las cumbres del G-20 de 2009 ya detectaba que

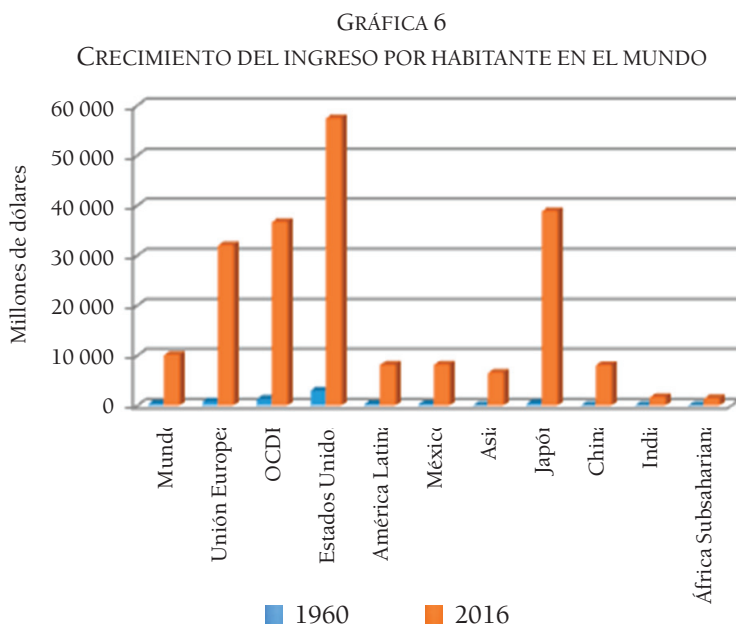
[...] detrás de las declaraciones para la galería, los compromisos artificiales y las apariencias de reformas, no hay ninguna voluntad de apuntar al corazón del problema que es la hipertrofia de un sector financiero en total libertad de acción, ni de contener el crecimiento del capital ficticio. De hecho, habría que decir más exactamente que lo que hay es una firme voluntad de no intervenir en este sentido (Gill, 2009b:28).

Pese a lo anterior, este autor no ve la crisis de la década pasada y sus secuelas como un final de época, sino más bien como un cambio en la correlación de fuerzas de la economía mundial, con las 15 economías asiáticas a la cabeza —que cuentan con una cuarta parte del PIB mundial y la mitad de la población— y también con el primer BRIC (Brasil, Rusia, India y China), controlando ya más de la quinta parte de la producción mundial. No obstante, también señala una más larga duración de esta crisis respecto a las de 1973-1975 y 1981-1982, que sólo duraron 16 meses, así como que ha sido también más generalizada, en tanto que el 86% de las industrias se han visto afectadas.

En suma y más allá de la polémica, la reciente crisis ha sido la más grave después de la de 1929-1933 y fue producto de la gran especulación provocada, tanto por la magnitud como por la autonomía que el capital financiero ha cobrado durante la tercera etapa de la globalización, la cual hemos tratado de analizar aquí desde una perspectiva histórico-geográfica. Así como la de 1873, fue una crisis que permitió el tránsito a la fase imperialista

⁴² Cf. Wray (2011).

facilitando el camino a Estados Unidos hacia su futuro liderazgo, la de 1929 significó el fin de la época del *laissez-faire* junto con la posterior consolidación del liderazgo estadounidense durante la segunda posguerra, lo que va a hacer posible el periodo (1950-1973) de mayor crecimiento en la historia económica mundial (ver gráfica 6). Es por ello que quizá la actual crisis sea el preludio —como pareciera desprenderse del análisis hecho aquí— de que se está gestando un cambio en el liderazgo de la economía mundial a favor de China, y que las alteraciones provocadas en el corto y mediano plazo vayan en el sentido de apoyar esa tendencia.⁴³



FUENTE: disponible en <<https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.KD.ZG?view=chart>>.

Pero en tanto se llega a saber el desenlace de esta transición, volvamos al presente de globalización y crisis para terminar señalando algunos de los riesgos que para la sociedad presenta una creciente desigualdad, agudizada aún

⁴³ Una interpretación de la guerra comercial desatada por Trump desde la presidencia de Estados Unidos diría que es probable que vaya en esta dirección, es decir, tratando de detener el ascenso chino con medidas proteccionistas e intentando devolver a la economía estadounidense —como si esto fuera posible—, el esplendor de los años cincuenta y sesenta del pasado siglo. Quizá dicha guerra podría ser un importante freno para el desarrollo capitalista, dependiendo del alcance que tenga, pero lo que seguramente no podrá detener es a la rueda de la historia con sus cambios estructurales.

más por los saldos de la especulación financiera. En efecto, a medida que ésta reemplazó en la década de 1970 al exitoso modelo de capitalismo financiero promovido por el *new deal* y apoyado por la Reserva Federal de Estados Unidos, se terminaron las certezas e inició la era de la incertidumbre y con ella la inestabilidad financiera, frente a la cual Minsky va a plantear la necesidad de crear nuevas instituciones económicas que brinden estabilidad y reduzcan el impacto de la incertidumbre, ya que si el crecimiento de ésta es acompañado por un aumento de la inequidad social —derivado de una mala distribución del ingreso—, se podrían dañar las bases económicas de la democracia.⁴⁴

En este sentido, otro riesgo que se deriva del incremento de la desigualdad, es el de una pérdida de valores universales ya alcanzados como los derechos humanos, la democracia política y el Estado de bienestar. Esto se relaciona con el ya aludido cambio de correlación de fuerzas en la geografía económica mundial y el ascenso de China y otros países asiáticos, cuyos sistemas políticos autoritarios podrían presagiar dicha pérdida, ya que del mismo modo que se exportan mercancías se podrían exportar los valores. Otra forma en la que puede introducirse un cambio como el apuntado —dada la gran concentración del ingreso que la actual etapa globalizadora ha propiciado y que la crisis financiera exacerbó— es a través del fortalecimiento político y económico de elites cerradas encargadas de conducirlo, como sería el caso con el arribo de Trump al poder en Estados Unidos y el fuerte ascenso electoral de la extrema derecha en muchos países europeos, o el férreo y dominante liderazgo de Putin en Rusia.

En suma, que la globalización y la crisis podrían estar actuando en detrimento del orden social abierto —que ganó terreno durante la segunda mitad del siglo XX— al propiciar condiciones para el florecimiento de otro orden de carácter más cerrado y regresivo, producto de la creciente desigualdad y, con ella, de una reconcentración del poder político y económico. Asimismo, se llama la atención sobre el papel que la educación podría jugar como reproductor de dicha desigualdad —que aunque aún no masivamente, ya desempeña—, en lugar del que hasta hace no mucho venía jugando de promotor de movilidad y ascenso social, aunque cada vez con menos fuerza a lo largo de las últimas tres o cuatro décadas debido a la creciente privatización en el sector educativo.⁴⁵

Y, por último, respecto a las perspectivas de esta economía mundial tan imperfectamente integrada luego de las tres etapas de globalización a lo lar-

⁴⁴ Cf. Wray (2011).

⁴⁵ Cf. Tugores (2010).

go de más de un siglo, podría concluirse —con Crafts y Venables— que será muy difícil eliminar la inequidad del ingreso, como optimistamente plantea la escuela neoclásica del crecimiento. Del mismo modo, tampoco habría que exagerar demasiado el rol de la calidad de las instituciones en el proceso de desarrollo —que sin duda juegan su papel—, como hace la nueva escuela institucionalista al analizar los factores del rezago. Frente a ello, quizá sea mejor el claro reconocimiento de que la batalla por lograr ese proceso de desarrollo para algunas regiones en el mundo —América Latina entre ellas— está muy lejos de haberse realizado en condiciones de mínima equidad y esto es algo que, así como ha condicionado el pasado, habría que apostar porque sea el principal reto para la lucha por conseguirlo en el futuro.

BIBLIOGRAFÍA

- Amin, Ash y Keith Robins (1994), “El retorno de las economías regionales, Geografía mítica de la acumulación flexible” en G. Benko y A. Lipietz (eds.) *op. cit.*
- Amin, Ash y Nigel Thrift (1994) “Living in the global” y “Holding down the global” en A. Amin y N. Thrift (eds.), *Globalization, Institutions, and Regional Development in Europe*, Nueva York, Oxford University Press.
- Banco Mundial <bancomundial.org>.
- Benko, George y Alain Lipietz (eds.) (1994), *Las Regiones que Ganan, Distritos y redes, Los nuevos paradigmas de la geografía económica*, Valencia, España, Ediciones Alfonso el Magnánim.
- Bordo, Michael D., Barry Eichengreen y Douglas A. Irwin (1999), “Is Globalization Today Really Different Than Globalization a Hundred Years Ago?” *mimeo*.
- Camagni, Roberto (2005), *Economía Urbana*, Barcelona, Antoni Bosch editor.
- Chesnais, Francois (1996), “La ‘globalización’ y el estado del capitalismo a finales de siglo” en *Investigación Económica*, vol. LVI, núm. 215, enero-marzo.
- Crafts, Nicholas y Anthony J. Venables (2001), *Globalization in History, A Geographical Perspective*, Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science.
- Ernst, Dieter (2015), “From catching up to forging ahead? China’s prospects in semiconductors”, en *Global Production Networks, The case of China*, México, Cátedra México-China, Centro de Estudios China- México, Facultad de Economía, UNAM.

- Ernst, Dieter y Barry Naughton (2015), “Global Technology Sourcing in China’s Integrated Circuit Design Industry, A conceptual framework and preliminary findings”, en D. Ernst, *op. cit.*
- FMI Fondo Monetario Internacional, (2011 y 2015), *World Economic Outlook Database*, Washington, D.C.
- Fu, Xiaolan (2008), “Foreign Direct Investment, absorptive capacity and regional innovation capabilities, Evidence from China”, en *Oxford Development Studies* (36:1), vol. 36, núm. 1, March, Routledge, GB.
- Gill, Louis (2009a), “La crise actuelle”, en *À Babord! Revue sociale et politique*, núm. 28, février-mars, Montreal, Canadá.
- Gill, Louis (2009b), “La crise actuelle, écho des crises d’hier, prélude des crises à venir”, en *Revue CARRÉ ROUGE*, núm. 42, noviembre, Montreal, Canadá.
- Gray, John (2000), *Falso Amanecer, Los engaños del capitalismo global*, España, Paidós.
- Ibarra, David (2006), *La reconfiguración económica internacional*, México, Cátedra Extraordinaria Raúl Prebisch, Facultad de Economía, UNAM.
- Kuri, Armando (2006), “Innovación tecnológica y sistemas productivos locales”, en *ECONOMÍAUNAM*, vol. 3, núm. 7, enero-abril, México, Universidad Nacional Autónoma de México.
- Kuri, Armando (2012), “Globalización y nueva geografía productiva”, en J. L. Calva (coord.), *Crisis económica mundial y futuro de la globalización, Análisis Estratégico para el Desarrollo*, vol. 1, México, Consejo Nacional de Universitarios, Juan Pablos.
- Maddison, Angus (2001), *The World Economy, A Millennial Perspective*, París, OECD.
- Maddison, Angus (2003), *The World Economy, Historical Statistics*, París, OECD.
- Maddison, Angus (2004), “La economía de occidente y la del resto del mundo en el último milenio”, en *Revista de Historia Económica*, vol. XXII, núm. 2, verano, Madrid.
- Morrisey, O. e I. Filatotchev (2000), “Implications for exports from marginalized economies” *The Journal of Development Studies*, vol. 37, núm. 2, número especial *Globalization and Trade*, GB, diciembre.
- Narula, Rajneesh y John H. Dunning (2009), “Multinational enterprises, development and globalization, some clarifications and a research agenda”, en *Working Paper Series*, United Nations University, UNU-MERIT.
- Navarro, Vicenc (2000), *Globalización económica, poder político y Estado del bienestar*, Barcelona, Ariel.
- Obstfeld, Maurice (2000), *Globalization and Macroeconomics*, Washington, NBER (National Bureau of Economic Research), Reporter.

- Oman, Charles (1997), “Technological Change, Globalisation of Production and the role of Multinationals”, en *Structures Industrielles et Mondialisation, Cahiers d'économie de l'innovation*, núm. 5, París, L'Harmattan.
- Organización Mundial de Comercio (OMC) (2010 y 2015), *Estado del Comercio Internacional*, Ginebra.
- Organización de las Naciones Unidas (ONU) (2015), *World Urbanization Prospects*, Nueva York.
- Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial (ONU-DI) (2015), *Informe sobre el Desarrollo Industrial 2016, El rol de la tecnología y la innovación en el desarrollo industrial inclusivo y sostenible*, Resumen, Viena.
- Piore, Michael y Charles Sabel (1984), *The second industrial divide*, Nueva York, Basic Books.
- PNUD (2007, 2008 y 2016), “Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo”, *Informe sobre Desarrollo Humano*, Nueva York.
- Posthuma, Anne Caroline (2009), “The industrial district model, Relevance for developing countries in the context of globalisation”, en G. Becattini, M. Bellandi y L. De Propriis (eds.), *A Handbook of Industrial Districts*, Cheltenham, UK, Edward Elgar Publishing.
- Rodrik, Dani (1998), “Introduction”, en *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, núm. 4, USA.
- Rodrik, Dani (2017), “Is global equality the enemy of national equality?”, en *John F. Kennedy School of Government*, USA, Harvard University.
- Sassen, Saskia (1994), *Cities in a world economy*, Thousand Oaks, Calif., USA, Pine Forge.
- Sassen, Saskia (1999), “Embedding the global in the national”, en D. A. Smith, D. J. Solinger y S. C. Topik, *States and Sovereignty in the Global Economy*, Londres, Routledge.
- Sassen, Saskia (2010), *Territorio, autoridad y derechos, De los ensamblajes medievales a los ensamblajes globales*, Buenos Aires/Madrid, Katz editores, col. Conocimiento.
- Scott, Allen J. (1994), “La economía metropolitana, organización industrial y crecimiento urbano”, en G. Benko y A. Lipietz (eds.), *op. cit.*
- Scott, Allen J. (1998), *Regions and the World Economy*, GB, Oxford University Press.
- Scott, Allen J. (2001), “Globalization and the Rise of City-regions”, en *European Planning Studies*, vol. 9, núm. 7.
- Summers, Lawrence H. (1999), “Reflections on Managing Global Integration”, en *Journal of Economic Perspectives*, vol. 13, núm. 2, USA.
- Tugores, Joan (2000), *Hacia una Economía Política de la Globalización*, mimeo España, Universidad de Barcelona.

- Tugores, Joan (2010), “Racionalidad versus intereses: hacia una economía política de la ‘globalización+crisis’”, en *Revista de Economía Crítica*, núm. 10, segundo semestre, España.
- UNCTAD (2004, 2010, 2011 y 2015), *World Investment Report*, Ginebra, disponible en <<http://unctadstat.unctad.org/EN/>>.
- UNCTAD (2016), *Informe sobre las Inversiones en el Mundo*, Ginebra.
- UNIDO (2004), *Industrial Development*, Viena.
- Wang, Jici y Lixia Mei (2009), “Trajectories and prospects of industrial districts in China”, en G. Becattini, M. Bellandi y L. De Propris (eds.), *A Handbook of Industrial Districts*, Cheltenham, UK, Edward Elgar Publishing.
- Wray, L. Randall (2011), “Minsky’s Money Manager Capitalism and the Global Financial Crisis”, *Working Paper* núm. 661, Nueva York, Levy Economics Institute of Bard College.

APÉNDICE

CUADRO 1
PARTICIPACIÓN EN EL VALOR AGREGADO INDUSTRIAL
EN EL MUNDO: 1980-2000

	1980	1990	2000
Primer mundo	77.2	75.5	71.8
Europa Occidental	38.4	34.1	29.8
América del Norte	23.8	23.3	26.1
Países en desarrollo	14.2	16.7	24
América Latina	6.7	5.3	5.2
México	1.1	1.0	1.2
Asia del Sur	0.8	1.3	1.8
Asia del Este	4.1	7.2	13.9
China	2.7	4.6	6.8

FUENTE: UNIDO (2004), *Industrial Development*, Viena.

CUADRO 2
GENERACIÓN DEL PRODUCTO EN EL MUNDO (1950-2015)
(PORCENTAJES)

Años	1950	1973	2001	2015*
Países industrializados	59.9	58.8	52.0	46.1
Europa	26.2	25.6	20.3	16.2
Estados Unidos	27.3	22.1	21.4	16.1
Japón	3.0	7.8	7.1	4.3
Europa Oriental	3.5	3.4	2.0	3.0
Antigua Unión Soviética	9.6	9.4	3.6	3.3
Países en desarrollo	27.0	28.5	42.5	52.9
América Latina y Caribe	7.8	8.7	8.3	7.9
México	1.3	1.7	1.9	2.0
Asia (excluyendo Japón)	15.4	16.4	30.9	33.2
China	4.5	4.6	12.3	17.5
India	4.2	3.1	5.4	7.2

* FUENTE: PNUD Informe sobre Desarrollo Humano 2016.

CUADRO 3
PIB PER CÁPITA (USD, 2016)

	1960	2016
Mundo	450	10 151
Unión Europea	877	32 059
OCDE	1 358	36 741
Estados Unidos	3 007	57 467
América Latina	356	8 157
México	342	8 201
Asia	90	6 586
Japón	479	38 895
China	90	8 123
India	81	1 709
África Subsahariana	133	1 450

FUENTE: disponible en <<https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD>>.

CUADRO 4
 PIB PER CÁPITA REAL RESPECTO A ESTADOS UNIDOS (USA = 100)

<i>Regiones</i>	<i>1950</i>	<i>1998</i>
Europa Occidental	4.8	65.6
Europa Oriental	22.2	20.0
China	4.6	11.4
Japón	20.1	74.7
Asia Oriental	9.6	20.1
India Británica	6.4	6.1
Latinoamérica	26.7	21.2
África	8.9	5.0

NOTA: en cada año el nivel de ingreso está expresado como porcentaje del de Estados Unidos.
 FUENTE: Crafts y Venables (2001).

CUADRO 5
 VAM* DE LAS ECONOMÍAS INDUSTRIALES
 EN DESARROLLO Y EMERGENTES: 1990, 2000, 2014

<i>Años</i>	<i>Porcentaje del VAM</i>		
	<i>1990</i>	<i>2000</i>	<i>2014</i>
Países industrializados	82	78	64
EIDE**	18	22	36
Países emergentes	84	88	90
África	9	7	4
Asia y el Pacífico	37	54	71
Europa	18	12	9
América Latina	36	28	15

FUENTE: VAM*: Valor agregado manufacturero.

EIDE**: Economías industriales en desarrollo.

FUENTE: elaborado por ONUDI a partir de la base de datos sobre Valor Agregado Manufacturero de 2015 (ONUDI, 2015b).

CUADRO 6
CRECIMIENTO DEL INGRESO
POR HABITANTE EN EL MUNDO

<i>Periodos</i>	<i>%</i>
1500-1820	0.05
1820-1870	0.54
1870-1913	1.30
1913-1950	0.88
1950-1973	2.92
1973-2001	1.41
2001-2008	1.64
2009-2016	1.10

FUENTE: disponible en <<https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDPPCAP.KD.ZG?view=chart>>.