

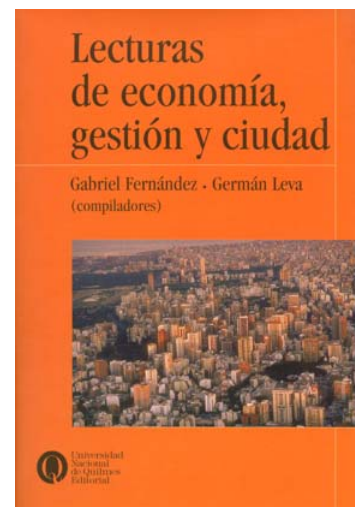
Globalización, competitividad internacional y ciudad.

Germán Leva: Miembro del Proyecto de Investigación "Construir, Habitar, Pensar: Modalidades de producción y gestión de la región Metropolitana de Buenos Aires en el Nuevo Milenio". Departamento de Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Quilmes (Director: Lic. Gabriel Fernández). Profesor de la materia "Introducción al Comercio Internacional", Diplomatura en Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Quilmes.

E-mail: gleva@unq.edu.ar Dirección postal: Universidad Nacional de Quilmes, Roque Sáenz Peña 180, Casa 9 oficina 3, (B1876BXD), Bernal, Buenos Aires, Argentina. Tel: 54+11+4365-7100 int. 141 / 193.

Abstract:

El comercio entre ciudades y regiones precede al comercio internacional tal cual hoy se lo concibe. El estudio de las condiciones en el cual se desarrolla tiene una renovada importancia a partir de la aceleración del proceso de globalización: en el contexto de una economía cada vez más globalizada, las ciudades y las regiones se están convirtiendo de forma creciente en agentes decisivos del desarrollo económico. Este trabajo se propone entonces describir las principales relaciones económicas desatadas por el proceso de globalización y la revolución tecnológica actual, revisando los efectos de ese proceso sobre los flujos de comercio y sus determinantes territoriales. Al mismo tiempo se analiza la relación entre la ciudad y las nuevas formas de producción planteando los desafíos que aquella tiene por delante en términos del papel central que detenta como agente del desarrollo económico en el sistema global. Indagar la relación entre la ciudad y el comercio exterior a la luz del proceso de globalización lleva directamente a trabajar sobre las principales cuestiones del desarrollo local en perspectiva de la competitividad sistémica, pasando a revisar la importancia de integrar la política exterior en la agenda de los gobiernos locales, especialmente las políticas relacionadas con la competitividad y el comercio exterior.



Keywords:

Comercio exterior, ciudad, globalización, desarrollo local, política exterior local, competitividad sistémica.

Globalización, competitividad internacional y ciudad

Germán Leva*

Introducción

Si bien la estrecha relación entre ciudad y comercio exterior¹ no es novedosa y, de hecho, el comercio entre ciudades y regiones precede al comercio internacional² tal cual hoy se lo concibe, es importante destacar que su estudio reviste una renovada importancia a partir de la aceleración del proceso de globalización: en el contexto de una economía cada vez más globalizada, las ciudades y las regiones se están convirtiendo de forma creciente en agentes decisivos del desarrollo económico. En este trabajo se repasarán, desde una perspectiva global, las principales dimensiones y relaciones económicas desatadas por el proceso de globalización y la revolución tecnológica actual, revisando los efectos de ese proceso sobre los flujos de comercio y sus determinantes territoriales. Se analiza, enseguida, la relación entre la ciudad y las nuevas formas de producción, planteando los desafíos que aquella tiene por delante en términos del papel central que detenta como agente del desarrollo económico en el sistema global. Indagar la relación entre la ciudad y el comercio exterior a la luz del proceso de globalización lleva directamente a trabajar sobre las principales cuestiones del desarrollo local en perspectiva de la competitividad sistémica, en donde se destaca la importancia de integrar la política exterior en la agenda de los gobiernos locales.

* Miembro del Proyecto de Investigación “Construir, habitar, pensar: modalidades de producción y gestión de la región metropolitana de Buenos Aires en el nuevo milenio”, Departamento de Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de Quilmes. Profesor de “Introducción al comercio internacional” y “Política económica y comercial argentina” de la Universidad Nacional de Quilmes.

E-mail: <gleva@unq.edu.ar>. Dirección postal: Universidad Nacional de Quilmes, Roque Sáenz Peña 180, Casa 9 oficina 3, (B1876BXD), Bernal, Buenos Aires, Argentina. Tel. (54-11) 4365-7100 ints. 141 y 193.

¹ No es objetivo de este trabajo avanzar en el debate académico entre “comercio exterior” y “comercio internacional”, por lo que, a lo largo de este trabajo, serán utilizados esos términos en forma indistinta.

² Basta mencionar la prosperidad del comercio en las ciudades de Brujas (1300), Venecia (1450), Amberes (1500), particularmente Génova (1550), Pisa, Florencia, o ciudades como, Lieja, Gante, Bruselas y Ámsterdam (1650).

1. Globalización y comercio exterior

1.1. El proceso de globalización

El concepto de globalización ha sido ampliamente utilizado en los debates académicos y políticos del último decenio, aunque sus acepciones distan de ser uniformes. Globalización es, a buen seguro la palabra (a la vez eslogan y consigna), peor empleada, menos definida, probablemente la menos comprendida, la más nebulosa y políticamente la más eficaz de los últimos años –y sin duda también de los próximos– (Beck, 1998).

Escribir de globalización como fenómeno mundial constituye hoy, en sí mismo, un gran reto, debido a que cada vez son más las personas que sobre el tema realizan sus estudios, análisis, investigaciones y opiniones; por tal motivo es muy probable encontrar en la literatura sobre globalización varios puntos de vista, donde algunos coinciden con otros en algunos enfoques y otros se contradicen con su fundamentación o plantean enfoques diametralmente opuestos.³ Como cuestión relevante es que al menos se va tomando conciencia mundial de este fenómeno y el solo hecho de que hoy se hable en diferentes tribunas, fórum y eventos sobre este tema da una idea de lo importante que resulta para la humanidad. Cuando una palabra se vuelve popular, lo es a menudo porque capta un cambio significativo que está llevándose a cabo.⁴ Es común, en la actualidad, hablar y escuchar sobre mercados globales, sociedad global, conferencias globales, comunicaciones globales, tratados globales, aldea global, fábrica global, etc.

³ Por ejemplo, el combate ideológico contra el uso intencionado del término “globalización” ha conducido a algunos autores a afirmar que la globalización es un mito. Entre ellos están Paul Hirst y Grahame Thompson que, en su libro “Cuestionando la globalización: la economía internacional y las posibilidades de gobierno” (*Globalization in Question: The International Economy and the possibilities of Governance*, Polity Press, Cambridge, 1996), se basan en cinco argumentos para acusar el “mito” de la globalización: primero, que la internacionalización actual tiene precedentes; segundo, las multinacionales verdaderamente globales son poco numerosas, la mayor parte tiene todavía una fuerte base nacional; tercero, la mayor parte de las inversiones directas en el extranjero se concentra en los países industriales avanzados; cuarto, todo el flujo de capitales se concentra sobre la Tríada; y quinto, las principales potencias económicas tienen posibilidades de ejercer fuertes presiones sobre los mercados financieros y otros mecanismo económicos. Para una aproximación sobre esta discusión véase Harnecker, Marta (2000).

⁴ Se podría asegurar que igual ocurrió con la palabra “internacional” dos siglos atrás, siendo Bentham quien ideó el término para definir las relaciones externas de los Estados-nación.

Las imágenes fundamentales en el relato actualmente dominante sobre la globalización económica enfatizan los aspectos de la hipermovilidad, las comunicaciones globales, la neutralización del lugar y la distancia. Sassen (2001) sostiene que “en este discurso hay una tendencia a considerar la existencia del sistema económico global como algo que está dado como una función del poder de las corporaciones transnacionales y de las comunicaciones globales”. Es importante tener en cuenta que la economía informacional global no es una economía planetaria: no abarca todos los procesos económicos del planeta, no incluye todos los territorios ni todas las personas trabajan para esta economía ni compran sus productos. Sin embargo, ella sí afecta de forma directa o indirecta la subsistencia de toda la humanidad (Castells, 1997).

Es claro, entonces, que la globalización no es un hecho consumado, sino un proceso en marcha.⁵ En el avance de este proceso se incluyen no sólo la internacionalización de la producción, las finanzas, la fuerza laboral, etc., sino que influye en los estados nacionales, en sus estructuras internas y funciones.⁶ “hace ya bastante tiempo que vivimos en una sociedad mundial, de manera que la tesis de los espacios cerrados es ficticia” (Beck, 1998).⁷

El fenómeno de la globalización requiere ser distinguido entonces de la internacionalización. Como la construcción del término indica, internacionalización

⁵ La globalización es un proceso en marcha y por ello inconcluso, básicamente porque “no toda la economía internacional es ya global: los mercados están lejos de una integración plena, todavía existen reglamentos monetarios y bancarios que limitan los flujos de capital, los controles migratorios dificultan la libre contratación de mano de obra, las empresas transnacionales siguen teniendo sus activos y sus centros de mando estratégicos en sus países natales. Pero, sobre todo, los estados nacionales y sus gobiernos siguen jugando un papel crucial en la orientación de la nueva economía” (Harnecker, 2000).

⁶ En referencia a la pérdida de grados de soberanía por parte de los estados, es importante tener en cuenta que “el país que domina la economía mundial, Estados Unidos, no renunció de ninguna manera a su conciencia nacional, que al contrario, está viva y segura de su legitimidad. En los nuevos países industriales, observamos el fortalecimiento de la alianza del liberalismo económico y el nacionalismo cultural. Lo que está en crisis es la influencia de un Estado, identificado con unos valores universales, sobre una sociedad considerada sobre todo como una nación [...] Las economías, como sistemas de producción, distribución y consumo siguen siendo en gran medida nacionales y sufren la influencia de las políticas nacionales aun cuando los mercados estén mundializados y los flujos financieros hayan adquirido mucha autonomía con respecto a la producción y los intercambios económicos” (Alain Touraine, 1998).

⁷ No es extraño encontrar situaciones como las que relata Stiglitz (2002) en el primer capítulo de su libro *El malestar de la globalización*: “Los burócratas internacionales –símbolos sin rostro del orden económico mundial– son atacados por doquier. Las reuniones de oscuros tecnócratas en torno a temas tan anodinos como los préstamos preferenciales o las cuotas comerciales se han transformado en escenarios de iracundas batallas callejeras y grandes manifestaciones. Las protestas en la reunión de Seattle de la Organización Mundial de Comercio en 1999 fueron una sacudida, pero desde entonces el movimiento ha crecido y la furia se ha extendido. Prácticamente

refiere a una intensificación en las conexiones entre diferentes dominios nacionales/territoriales: “con esta palabra se formula y explica bastante bien que las relaciones comerciales siguen siendo dominantes entre los países altamente industrializados *en el seno* de los grandes espacios económicos de Europa, América y el Pacífico” (Beck, 1998).

¿Qué hay entonces de nuevo en el desarrollo de la economía mundial? Existen dos fenómenos muy relevantes: una de las características fundamentales de la fase actual es el predominio de las tecnologías de información, el asociado incremento de la movilidad y liquidez del capital,⁸ y la consiguiente disminución de la capacidad de los estados nacionales para regular sectores clave de sus economías (Sassen, 2001); pero más allá del terreno de las finanzas, algo cualitativamente nuevo ha ocurrido también en el terreno de la producción: la internacionalización del propio proceso de producción, es decir, la fabricación de diferentes partes del producto final en diversos lugares geográficos, al igual que en el área de los servicios (Harnecker, 2000).

Sassen sostiene que la capacidad para operar de forma global “tiene que ser producida, al igual que la capacidad de coordinación y de control que implican las nuevas tecnologías de la información y el poder de las corporaciones transnacionales”. Al centrar el análisis en la producción de esta capacidad, se le añade una dimensión olvidada al conocido tema del poder de las grandes corporaciones y las tecnologías modernas. “El énfasis se desplaza hacia las prácticas que constituyen en realidad lo que llamamos globalización económica y control global: los trabajos asociados a la producción y reproducción de la organización y la gestión de un sistema productivo y de un mercado financiero globales, ambos bajo condiciones de concentración económica.” Centrar la atención en las prácticas introduce las categorías de *lugar* y de *proceso de producción* en el análisis de la globalización económica. Estas dos categorías son fácilmente pasadas por alto en los relatos centrados en la hipermovilidad del capital y en el poder de las corporaciones transnacionales.

todas las reuniones importantes del Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial y la OMC equivalen ahora a conflictos y disturbios.”

Existen además otras dimensiones de la globalización que generalmente se pasan por alto al revisar la dimensión económica predominante en el proceso. Además de la capacidad del capital para funcionar como una unidad en tiempo real a escala planetaria

[...] globalización significa la perceptible pérdida de fronteras del quehacer cotidiano en las distintas dimensiones de la economía, la información, la ecología, la técnica, los conflictos transculturales y la sociedad civil [...]. El dinero, las tecnologías, las mercancías, las informaciones y las intoxicaciones traspasan las fronteras como si éstas no existieran. Inclusive cosas, personas e ideas que los gobiernos mantendrían, si pudieran, fuera del país (drogas, emigrantes ilegales, críticas a sus violaciones de los derechos humanos) consiguen introducirse. Así entendida, la globalización significa la muerte del apartamiento, el vernos inmersos en formas de vida transnacionales a menudo no queridas e incomprensibles, o –tomando prestada la definición de Anthony Giddens– *actuar y (con)vivir superando todo tipo de separaciones (en los mundos aparentemente separados de los estados nacionales, las religiones, las regiones y los continentes)* (Beck, 1998).

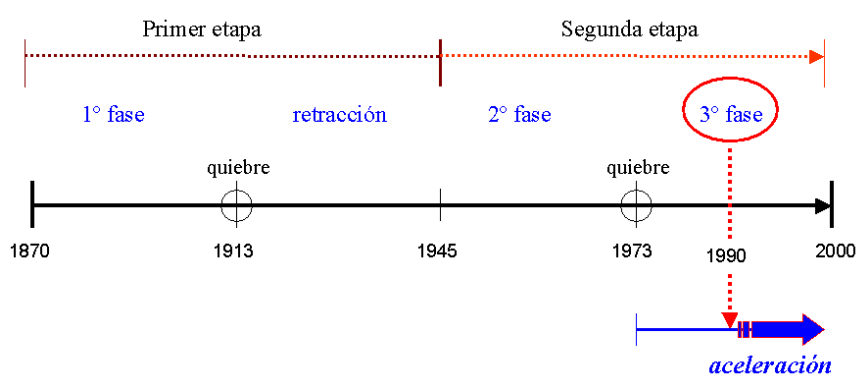
La globalización es entonces un proceso que tiene multiplicidad de dimensiones y, también (y por ello), distintos *actores*; la dinámica del proceso está determinada, en gran medida, por el carácter desigual de los actores participantes. En su evolución, ejercen una influencia preponderante los gobiernos de los países desarrollados, instituciones de carácter multilateral y supranacional, así como las empresas transnacionales, y en una medida mucho menor los gobiernos de los países en desarrollo y las organizaciones de la sociedad civil.⁹

La cuestión de *cuándo* se inició la globalización económica es objeto de disputa. Algunos autores sostienen que el inicio se remonta al siglo XVI con el inicio del colonialismo, otros fechan el inicio con el advenimiento de las empresas transnacionales y para otros la globalización se inicia con la supresión de los tipos de cambio fijos o con

⁸ Ejemplo de ello son los casos de las industrias punta de la información, el ámbito financiero y los servicios corporativos avanzados; estas industrias acostumbran a tener una economía espacial transnacional, y a tener *outputs* hipermóviles que se desplazan instantáneamente por todo el planeta (Sassen, 2001).

el colapso del bloque oriental.¹⁰ Asimismo, los historiadores modernos reconocen distintas etapas del proceso de globalización¹¹ lo cual también es objeto de discusión. Sin ánimos de terciar en esta cuestión, se adoptarán en este trabajo, con algunas adaptaciones, las etapas que más se destacan para hacer referencia principalmente a la fase acelerada de la globalización (véase Figura 1).

Figura 1. Etapas del proceso de globalización



Fuente: Elaboración propia.

Esta “cronología” del proceso de globalización obedece a dos tipos de análisis compuestos. Un primer análisis, referido a la estructura de la economía mundial, divide al proceso en dos etapas (1870-1945 y 1945-en adelante) cuyo borde “bisagra” es la segunda posguerra.¹² Efectivamente, a partir del final de la Segunda Guerra Mundial “se

⁹ Para una visión más detallada sobre los actores del proceso de globalización véase: Beck, Ulrich (1998); Stiglitz, Joseph (2002) y Hardt, M. y Negri, A. (2000).

¹⁰ Beck (1998) presenta una tabla con diversos autores que fechan el inicio de la globalización de manera distinta:

Autor	Inicio	Denominación
Marx	Siglo xv	Capitalismo moderno
Wallerstein	Siglo xvi	Sistema mundial capitalista
Robertson	1870-1920	Multidimensional
Giddens	Siglo xviii	Modernización
Perlmutter	Final del conflicto este-oeste	Civilización global

Véase al respecto J. N. Pieterse, “Der Melange-Effekt”, en Beck, U. (comp.), *Perspektiven der Weltgesellschaft*, Frankfurt, 1997.

¹¹ Véanse Maddison (1991, 1995 y 2001); O’Rourke y Williamson (1999); Dowrich y DeLong (2001); Lindert y Williamson (2001) y O’Rourke (2001), citados en CEPAL, 2002.

¹² “El punto de partida, en torno a 1870, es algo arbitrario, pero refleja la incipiente y aún limitada integración internacional (e incluso interna en los grandes territorios nacionales) de los mercados de bienes, capital y mano de

creó un nuevo orden mundial liberal sobre una base institucional y política más sólida que la de los fallidos esfuerzos de reconstrucción posteriores a la Primera Guerra Mundial” (Maddison, 1991). La estructura institucional de la economía internacional fundada a partir de Bretton Woods es la que funciona actualmente y varias de las instituciones creadas en esa oportunidad son las que actualmente gobiernan, en palabras de Stiglitz, en el proceso de globalización:

[...] es importante observar las tres instituciones principales que gobiernan la globalización [económica]: el FMI, el Banco Mundial y la OMC. Hay además una serie de otras entidades que desempeñan un papel en el sistema económico internacional –unos bancos regionales hermanos pequeños del Banco Mundial, y numerosas organizaciones de la ONU, como el Programa Naciones Unidas para el Desarrollo, o la Conferencia de Naciones Unidas para el Comercio y el Desarrollo (UNCTAD) (Stiglitz, 2002).

El segundo análisis se combina con el primero a partir de la idea schumpeteriana de que las sucesivas “revoluciones tecnológicas” son innovaciones capaces de transformar el aparato productivo, el modo de vivir y la geografía económica mundial. “Estas revoluciones conducen a profundos cambios estructurales y están en la raíz de cada gran auge de la economía mundial” (Pérez, 1986). Las revoluciones o, en palabras de Carlota Pérez, los cambios de “paradigmas tecno-económicos” resolverían la división de las sucesivas “fases” del proceso de globalización. Repasar brevemente esta cuestión es el objetivo del siguiente apartado.

1.2. Revolución tecnológica y globalización

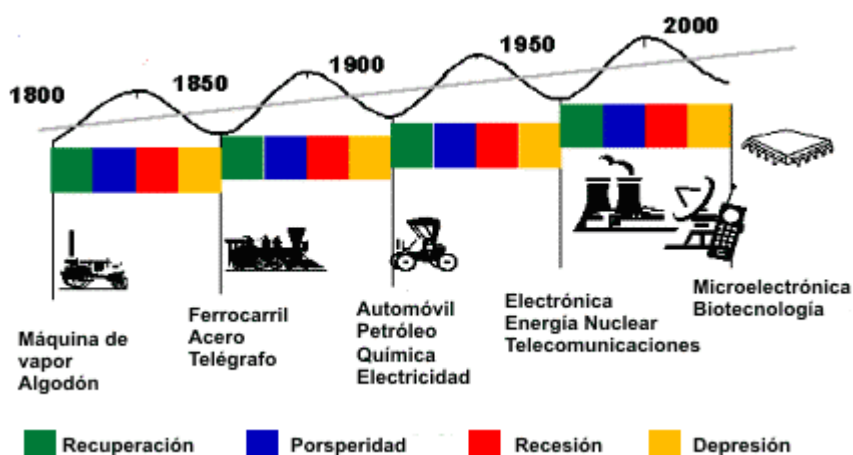
En la década de 1920 Kondratieff hizo el primer intento de comprobar estadísticamente la teoría de las ondas largas en la economía. Según este autor, las ondas largas tendrían una duración aproximada de cincuenta o sesenta años, atribuyendo este funcionamiento

obra registrada hasta entonces, así como el alcance restringido del proceso de industrialización en la mayoría de los países que conformaban el núcleo de la economía mundial” (CEPAL, 2002).

no a factores fortuitos, sino al sistema como tal. La onda larga tendría dos ciclos: se producirían veinte a treinta años de crecimiento seguidos de similar cantidad de años de crecimiento inestable, desigual y lento con recesiones e incluso depresiones.

Por su parte, Schumpeter reconoce el comportamiento cíclico de la economía y atribuye esas largas fluctuaciones al surgimiento de *revoluciones tecnológicas sucesivas* y a las dificultades que éstas tienen para ser asimiladas (véase Figura 2). La diferencia principal entre ciclos cortos, medianos y largos estaría dada por el grado de importancia relativa de la innovación o grupo de innovaciones que los generan.¹³ Las ondas largas de Kondratieff, en particular, serían generadas por una serie de innovaciones interrelacionadas. Cada gran auge económico correspondería al despliegue de una revolución tecnológica y la absorción de sus efectos.

Figura 2. Ondas de Kondratieff



Fuente: adaptado de "Kondratieff: Die langen Wellen der Konjunktur", en <www.rs-finanz.de>.

¹³ Es importante recordar la distinción schumpeteriana entre: a) *Invencción*: ocurre en la esfera científico-técnica; b) *Innovación* (incrementales y radicales): es un hecho económico, se traslada la invención a la esfera técnico-económica; y, c) *Difusión*: transforma lo que fue la invención en un fenómeno económico-social. Asimismo, es relevante reconocer la diferencia entre:

1) Innovación incremental: mejoras sucesivas de productos y procesos. Económicamente sustenta el incremento general de la productividad. Determina la modificación gradual de los coeficientes de la matriz insumo-producto pero *no* transforma su estructura.

2) Innovación radical: introducción de un producto o proceso totalmente nuevo. Por su propia naturaleza es imposible que esto provenga de esfuerzos por mejorar la tecnología existente. Las Innovaciones radicales importantes tienden a modificar la estructura de la matriz insumo-producto agregando nuevas columnas y filas.

Según Carlota Pérez, en los dos últimos siglos se registraron cuatro edades doradas de prosperidad generalizada, surgidas a continuación de largos períodos de inestabilidad y turbulencia. Detrás de cada gran auge se encuentra una revolución tecnológica. Como afirma Harnecker, “es importante hacer notar que las épocas de mayor auge y prosperidad económicas no corresponden al período de mayor y más espectacular despliegue de cada revolución tecnológica como tal. Estas revoluciones preceden los períodos de auge [...] ¿A qué se debe este desfase? Carlota Pérez nos otorga una respuesta: para que una revolución tecnológica pueda desplegar todo su potencial de crecimiento es necesario que se modifique el marco socio-institucional que se había establecido para aprovechar las características de la revolución tecnológica anterior. Este proceso socio-político de asimilación tarda dos o tres décadas y toma la forma de crisis estructural”. Tanto los períodos de grandes auges como los de crisis estructural no son un mero fenómeno tecno-económico sino el resultado de “todo el conjunto del sistema socioeconómico e institucional a nivel nacional e internacional”.

Siguiendo a Carlota Pérez, los sistemas tecnológicos son constelaciones de innovaciones interrelacionadas técnica y económicamente que afectan a varias ramas del aparato productivo. Desde la perspectiva de un nuevo sistema tecnológico, entonces, se establece una lógica que encadena sucesivas innovaciones radicales interrelacionadas en una trayectoria natural global. Una vez establecida la lógica del sistema, es posible predecir una sucesión creciente de nuevos productos y procesos, cada uno de los cuales visto individualmente aparece como una innovación radical, pero, dentro del conjunto del sistema puede considerarse como un cambio incremental. Cada revolución tecnológica se basa en una modificación radical y duradera en la dinámica de costos relativos del conjunto de todos los posibles insumos del proceso productivo, suponiendo las fluctuaciones propias de mercado. Esto define la organización en el largo plazo. Las revoluciones tecnológicas modificarían entonces el comportamiento de los agentes económicos (de aquí surge el concepto de paradigma tecno-económico utilizado por Carlota Pérez mencionado más arriba).

Existe un elemento organizador del mecanismo selectivo y estructurador de cada paradigma: es el insumo o conjunto de insumos clave, es decir, el “factor clave”. Ese factor clave debe tener las siguientes características:

- Costo bajo con tendencias decrecientes
- Oferta ilimitada
- Universalidad de usos, masiva y evidente
- Debe estar en la raíz del sistema de innovaciones técnicas

La ruptura se produce cuando se entrelazan lo técnico y lo económico a través de una dramática reducción del costo relativo del insumo o conjunto de insumos clave. Esto tiene mayor probabilidad de suceder cuando el conjunto de tecnologías basadas en el factor clave de turno ha agotado su potencial para aumentar la productividad. Ahí radica la inevitabilidad de la difusión del nuevo paradigma por todo el aparato productivo.

El despliegue del nuevo paradigma “implica numerosos procesos interconectados: primero, el desarrollo de una serie de servicios: infraestructura, proveedores especializados, servicios de mantenimiento, etc.; segundo, una adopción ‘cultural’ a la lógica de las nuevas tecnologías [entre ingenieros, empresarios, consumidores]; tercero, la creación de condiciones institucionales que favorezcan su difusión: reglas y regulaciones, entrenamiento especializado y educación” (Hernecker, 2000).

Desde esta perspectiva, el paradigma tecno-económico actual habría empezado a formarse desde comienzos de los setenta, cuando se evidencia la amplia disponibilidad de microelectrónica barata y el bajo costo de manejo de la información. Los dos elementos centrales serían, por un lado, la informática y las telecomunicaciones, y por el otro, el nuevo modelo gerencial adoptado por los países más avanzados.¹⁴

Castells (1997) confirma el curso de la nueva revolución tecnológica señalada por Carlota Pérez. La maquinaria de la microelectrónica necesitó toda la década de 1980 para penetrar plenamente en el proceso de producción y la de 1990 para difundirse a lo largo de las actividades de procesamiento de la información. Sólo a mediados de esa

¹⁴ Para profundizar este tema, véanse Coriat, Benjamín (1992), *El taller y el robot*, México, Siglo XXI; y Coriat, Benjamín (1994), *Los desafíos de la competitividad*, Buenos Aires, CBC-UBA.

década es cuando el nuevo paradigma informacional está listo para desarrollarse en forma masiva.¹⁵ Como señala Harnecker: “Castells habla de una *economía informacional y global* para identificar los rasgos fundamentales y su entrelazamiento. Es informacional porque la productividad y competitividad de empresas, regiones y naciones dependen fundamentalmente de *su capacidad para generar, procesar y aplicar con eficiencia la información basada en el conocimiento*. Es global porque la producción, el consumo y la circulación *están organizados a escala global, bien de forma directa, bien mediante una red de vínculos entre los agentes económicos*”.

Llegado a este punto, es posible avanzar más sobre seguro en un concepto operativo de globalización. El concepto de globalización que se emplea en este trabajo hace referencia a la creciente gravitación de los procesos financieros, económicos, tecnológicos, políticos, sociales, culturales y ambientales de alcance mundial por sobre los de carácter regional y nacional, poniendo énfasis en su carácter histórico, multidimensional y en las tensiones que se generan entre esas dimensiones como un elemento central del proceso. Es importante recalcar que, aunque las dimensiones económicas de la globalización son las más destacadas, evolucionan concomitantemente a procesos no económicos, que tienen su propia dinámica y cuyo desarrollo, por ende, no obedece a un determinismo económico.¹⁶ Las raíces de este largo proceso se nutren de las sucesivas revoluciones tecnológicas y, muy en particular, de las que han logrado reducir los costos de transporte, información y comunicaciones.

Definida así la globalización es menester avanzar ahora sobre la relación entre ella, el comercio internacional y el crecimiento económico mundial, de forma tal que puedan apreciarse los efectos del proceso de globalización sobre la economía y el comercio internacional.

¹⁵ Esta afirmación de Castells (1997) es discutida por muchos autores que sostienen que es solamente válida para el mundo desarrollado, pues buena parte de la población mundial que vive en países atrasados apenas ha comenzado a integrarse a las nuevas tecnologías y mucho menos emplearlas masivamente. Desde la perspectiva aquí planteada, ese hecho no invalida los alcances de la afirmación en términos del nuevo paradigma y sus potencialidades.

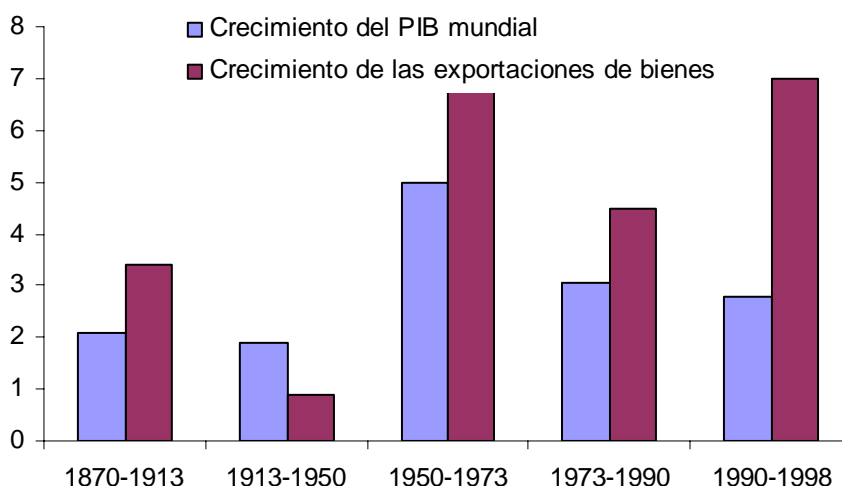
¹⁶ Para un enfoque que incorpora en el análisis de la globalización la dimensión cultural véase Ortiz, Renato (1997), *Mundialización y cultura*, Buenos Aires, Alianza.

1.3. Globalización, comercio internacional y crecimiento económico

La relación entre comercio y crecimiento económico ha sido variable a lo largo de todo el proceso de globalización (véase Gráfico 1).

El comercio mundial se expandió aceleradamente a lo largo del siglo XIX, más aun que el dinámico producto mundial (esta expansión estuvo determinada entre otros factores por las primeras revoluciones industriales y la notable disminución de los costos del transporte). No obstante, en este período el crecimiento económico fue el motor de la expansión del comercio mundial.¹⁷

Gráfico 1. Crecimiento del PIB mundial y de las exportaciones de bienes



Fuente: CEPAL (2002).

El dinamismo del comercio se interrumpió entre las dos guerras mundiales marcando un claro retroceso en el proceso de globalización (fase de retracción).

Después de la Segunda Guerra Mundial se inicia una nueva etapa de integración global: la formulación de normas y la creación de organizaciones internacionales de

¹⁷ El proteccionismo fue la práctica principal de los países europeos, Estados Unidos, los territorios autónomos del Imperio Británico y de muchos países latinoamericanos. Es por ello que la afirmación de que el libre comercio fue el gran propulsor del crecimiento económico mundial entre mediados del siglo XIX y la guerra mundial es errónea.

cooperación financiera y comercial, acompañado de la reversión de los patrones de enclaustramiento nacionales permitieron la aceleración del comercio y del crecimiento económico en forma simultánea.

Gráfico 2. 1950-1973 Crecimiento del PIB y de las exportaciones por país (35 países)

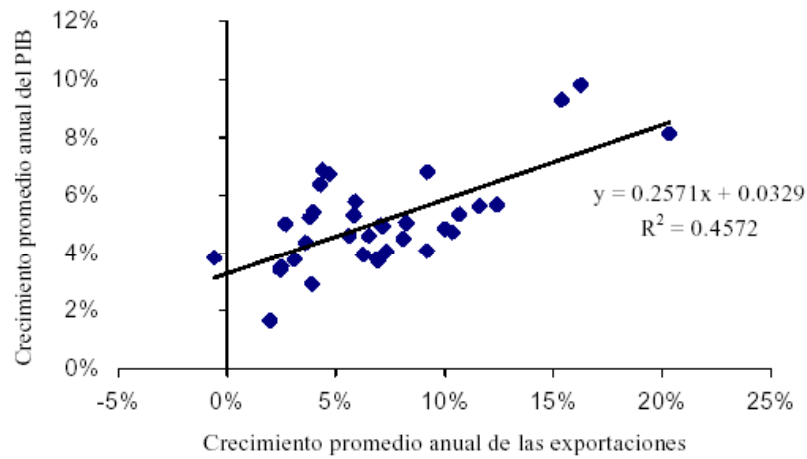
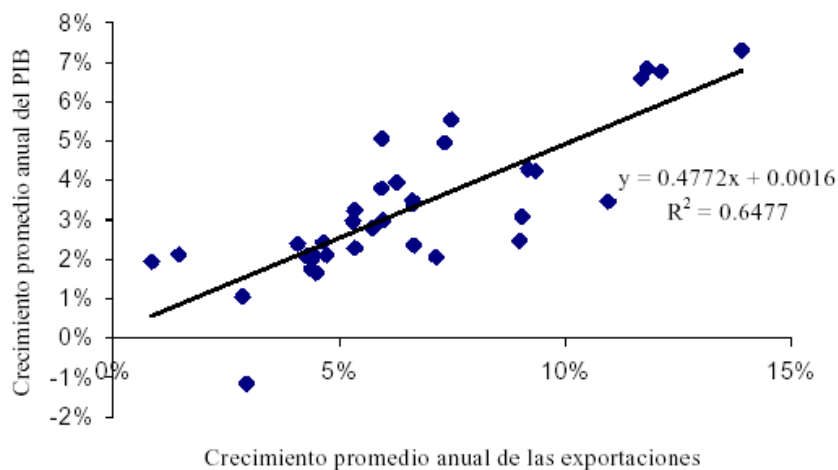


Gráfico 3. 1973-1998 Crecimiento del PIB y de las exportaciones por país (35 países)



Fuente: CEPAL (2002).

Esta segunda fase de expansión comienza a menguar en la década de 1970 como consecuencia de la desintegración del régimen de regulación macroeconómica establecido en 1944 (Bretton Woods), de la crisis del petróleo y de la creciente movilidad de los capitales privados.

En el último cuarto del siglo XX se consolidó una tercera fase de la globalización, cuyas principales características son la gradual generalización del libre comercio, la creciente presencia en el escenario mundial de las empresas transnacionales y la expansión y considerable movilidad de los capitales.

La relación variable entre comercio y crecimiento económico queda confirmada observando la correlación entre ambas variables en las dos últimas fases del proceso de globalización (véanse Gráficos 2 y 3).

El coeficiente de correlación entre crecimiento de las exportaciones y crecimiento del PIB muestra patrones bien distintos de integración a la economía internacional. La segunda fase de la globalización (1950-1973) no presenta una estrecha correlación entre crecimiento de las exportaciones y crecimiento del PIB. Por el contrario, la tercera fase (1973-1998) presenta una correlación mucho más estrecha entre las variables. Esto indicaría que el éxito de los países en la tercera fase de la globalización estaría vinculado principalmente a una buena inserción en las corrientes de comercio mundial.

Dada la importancia creciente del dinamismo de las exportaciones para el crecimiento económico se hace esencial conocer la composición del comercio mundial de la fase acelerada de la globalización.

En la Tabla 1 se ordenan los productos según su intensidad tecnológica y se los clasifica en “dinámicos” y “no dinámicos”. Se destaca, por un lado, el escaso dinamismo de los productos primarios y de las manufacturas basadas en recursos naturales. Por otro lado, las manufacturas basadas en la aplicación de tecnología avanzada muestran un dinamismo muy superior al conjunto.

Tabla 1. Productos dinámicos y estancados en las importaciones mundiales, 1985-2000

Cuatro dígitos de la CUCI revisión 2

Ponderación (porcentaje de las importaciones totales)

Categorías tecnológicas	Productos dinámicos				Productos estancados			
	Número de partidas	1985	2000	Aumento	Número de partidas	1985	2000	Pérdida
Productos primarios	15	0.7	0.8	0.1	132	22.5	11.6	-10.9
Manufacturas basadas en recursos naturales	65	5.3	6.8	1.6	134	14.3	8.9	-5.4
Manufacturas de baja tecnología	71	7.3	10.8	3.5	90	7.1	4.9	-2.2
Manufacturas de tecnología media	91	16.7	21.1	4.4	111	11.8	8.6	-3.3
Manufacturas de alta tecnología	45	9.5	21.6	12.2	21	2.2	1.3	-0.9
Productos no clasificados	4	1.4	2.8	1.4	7	1.4	0.9	-0.5

Fuente: Adaptado de CEPAL (2002).

Esto indicaría que, si en la tercera fase acelerada de la globalización el crecimiento económico está estrechamente vinculado a la inserción de las economías en las corrientes dinámicas del comercio, es decir, en el comercio de bienes de media y alta tecnología, el éxito económico residiría en ese tipo de producciones y su comercialización.

Se hace entonces necesario revisar las condiciones de producción de ese tipo de bienes procurando destacar aquellas que están vinculadas principalmente con el proceso descrito durante las últimas décadas.

La bibliografía existente sobre el tema es abundante, destacándose en la mayoría la importancia de la relación entre el comercio internacional, la inversión extranjera directa

(IED) y la expansión de las empresas transnacionales (ET).¹⁸ La renovada presencia de las empresas transnacionales como motor del proceso de globalización, no sólo financiera sino también productiva, determina su lugar de privilegio como agente económico (Kosacoff, 1995).

En la literatura se proponen cuatro factores explicativos del reciente crecimiento acelerado del intercambio internacional: reducción de los costos de transporte; reducción de las barreras al comercio; expansión de la demanda de productos y servicios diferenciados en países con ingresos similares; ruptura de las cadenas de producción (cadenas de valor),¹⁹ que generan importantes flujos de comercio de bienes intermedios que cruzan varias veces las fronteras.

Es lo que Castells y Hall han dado en llamar las tres revoluciones económicas contemporáneas: “[...] las ciudades y las regiones están siendo profundamente modificadas en su estructura, y condicionadas en su dinámica de crecimiento, por la acción recíproca de tres grandes procesos históricos relacionados” (Castells y Hall 1994): una revolución Tecnológica, principalmente basada en las tecnologías de la información; la formación de una economía global, que representa la estructuración de todos los procesos productivos a nivel planetario, y la aparición de una nueva forma de producción y gestión económica: la informacional, caracterizada por el hecho de que la productividad y la competitividad se basan en forma creciente en la generación de nuevos conocimientos y en el acceso al procesamiento de la información adecuada.

¹⁸ “La expansión cada vez más amplia a escala mundial de las empresas transnacionales y los diferentes aportes que ellas motorizan, tales como la corriente de inversiones de capital, el incremento del comercio internacional como consecuencia de la dinámica actividad del comercio intrafirmas, la utilización de tecnología avanzada para responder a las necesidades de una competencia exacerbada, han sido los factores principales de la concentración del poderío económico en manos de las transnacionales y, consecuentemente, en promover la tendencia hacia la globalización y transnacionalización de la economía” (Minsburg, 1997).

¹⁹ En el comercio basado en la segmentación de la cadena de valor, los países se especializan de acuerdo con sus ventajas absolutas en actividades productivas y no en industrias. “Por lo tanto, los países que tienen gran disponibilidad de mano de obra poco calificada no se especializan necesariamente en industrias o ramas industriales de uso intensivo de trabajo, sino en aquellas actividades que utilizan más intensivamente dicho factor y que además, por razones de escala de producción o de distribución, están bajo la coordinación de empresas globales. Por consiguiente, una etapa de la manufactura de un bien, como por ejemplo la costura de una prenda de vestir, que anteriormente se ejecutaba como parte de la línea de montaje de la planta, se convierte en una actividad manufacturera que tiene lugar en plantas situadas en países con abundancia de mano de obra no calificada” (CEPAL, 2002).

Tabla 2. Concentración geográfica de subsidiarias extranjeras en industrias manufactureras seleccionadas por intensidad tecnológica, 1999
Participación del número total de subsidiarias

Participación en la industria total	Alta tecnología		Media tecnología		Baja tecnología	
	Semi-conductores	Bioteología	Automóviles	Receptores de radio y televisión	Alimentos y Bebidas	Textil
Primeros tres países receptores	0.496	0.627	0.294	0.356	0.237	0.287
Primeros cinco países receptores	0.629	0.710	0.440	0.502	0.353	0.401
Primeros diez países receptores	0.787	0.852	0.710	0.696	0.561	0.601
Primeros 20 países receptores	0.945	0.953	0.844	0.893	0.747	0.795

Fuente: Adaptado de CEPAL (2002).

Además, existe interacción entre las estrategias de crecimiento de las empresas transnacionales y los patrones de producción y competencia en sectores específicos que, a su vez, se suman a los factores de localización para determinar las características de los flujos de comercio e inversión (véase Tabla 2).

En cuanto al desarrollo de las estrategias empresariales, las fusiones y adquisiciones transfronterizas son algunos de los signos más visibles de la globalización, sobre todo cuando involucran a grandes empresas y suponen cuantiosos recursos y amplias reestructuraciones organizativas (CEPAL, 2002).

Por lo tanto, las transformaciones de los patrones de comercio mundial han estado ligadas principalmente a la reestructuración de las ET y al auge de la IED, estando estos dos factores signados por la lógica de las nuevas formas de producción y gestión económica y la revolución tecnológica de la información, lo cual genera al mismo tiempo distintos patrones de localización que irán modificando a su vez los patrones de comercio.

Estas transformaciones se han desarrollado paralelamente a la transformación estructural de las principales economías, en las cuales el sector de servicios ha ido ganando importancia creciente, hasta representar más de dos tercios del valor agregado de los países de la OCDE (véase Tabla 3).

Tabla 3. Entradas de inversión extranjera directa por sector económico
(en porcentajes)

Sector	Países desarrollados		Países en desarrollo		Mundo	
	1988	1999	1988	1999	1988	1999
Primario	10.3	5.7	13.7	5.4	10.7	5.6
Secundario	39.4	36.4	65.0	54.5	42.4	41.6
Terciario	46.9	55.5	20.7	37.3	43.9	50.3
Sin especificar	3.4	2.4	0.6	2.8	3.0	2.5

Fuente: Adaptado de CEPAL (2002).

La participación del sector de los servicios en los ingresos de IED entre 1988 y 1999 es un rasgo distintivo, concentrando, al término del período, más de la mitad de la IED acumulada. Dos motivos dan cuenta de este crecimiento: el primero, está asociado a las políticas de liberalización y privatización adoptadas en los países en desarrollo durante la década de los noventa, que guiaron un importante flujo hacia los servicios financieros, telecomunicaciones y otros componentes de infraestructura; el segundo factor explicativo es el surgimiento de nuevos servicios, como la producción de *software*, servicios específicos para empresas, procesamiento de datos, *calls centers*, etc., que han permitido a las firmas aprovechar ciertas ventajas de localización.

Resumiendo lo hasta aquí visto, en la tercera fase acelerada de la globalización la importancia del comercio exterior para el desarrollo económico es creciente. Los flujos más dinámicos del comercio mundial están asociados a la producción de bienes

diferenciados de media y alta tecnología, en cuya producción se concentra una parte sustancial de la IED al igual que en el sector servicios, que ha crecido significativamente a la luz de las nuevas formas de producción adoptadas por las empresas transnacionales, cuyas operaciones son el motor de la expansión de la IED.

En este contexto, las empresas eligen su localización de acuerdo a las ventajas que ofrecen dos fuerzas contrapuestas: el multilateralismo y el regionalismo.

Es importante insistir en que la movilidad que ofrecen los avances tecnológicos transforma a las filiales de las empresas transnacionales, que anteriormente operaban geográficamente dispersas pero con producción autocontenida, en redes de producción y distribución integradas en los ámbitos regional y global. En estas redes, las empresas pueden adquirir localmente los insumos que necesitan y producir para el mercado local o regional, o bien pueden integrar actividades económicas dispersas en distintas regiones. En tal sentido, la regionalización de la economía mundial es, paradójicamente, un corolario de la globalización (CEPAL, 2002).

La primera consecuencia geográfica del pasaje de una economía industrial a otra informacional es la descentralización de la producción. La informatización de la industria y el dominio emergente de la producción de servicios ha vuelto innecesaria la concentración de la producción.²⁰

La economía informacional está caracterizada por nuevas formas organizativas. Las organizaciones horizontales reemplazan a las verticales y la especialización flexible reemplaza a la producción masiva estandarizada, adaptándose rápidamente a una demanda mundial cambiante y a unos valores culturales versátiles.

En el pasaje a la economía informacional, la línea de montaje ha sido reemplazada por la red como modelo organizacional de la producción, transformando los modos de cooperación y comunicación dentro de cada lugar productivo y entre distintos lugares productivos (Hardt y Negri, 2000). Los sistemas de redes son la forma decisiva para los procesos flexibles de producción. Incluyen la interconexión entre grandes empresas, entre empresas grandes y pequeñas, entre las propias pequeñas empresas y entre

²⁰ La eficiencia de la producción industrial fordista dependió en buena medida de la concentración y proximidad de los elementos a fin de crear el “lugar fabril” y facilitar el transporte y la comunicación.

aquellas grandes empresas que están descentralizando su estructura interna (Castells y Hall, 1994).

Se abre así un nuevo espacio industrial definido tanto en términos de localización de los nuevos sectores industriales como por la incorporación de las nuevas tecnologías en ellos. Este nuevo espacio industrial es interdependiente en términos globales tanto para los *inputs* como para los mercados, impulsando así un importante proceso de reestructuración con fuerte resonancia en las ciudades y regiones de todo el mundo.

Ciertamente, la paradoja más fascinante radica en el hecho de que en una economía mundial cuya infraestructura está compuesta de flujos de información, las ciudades y las regiones se están convirtiendo de forma creciente en agentes decisivos del desarrollo económico (Castells y Hall, 1994). Esto se debe a que, a diferencia de los estados nacionales y a pesar de su menor poder relativo, la flexibilidad de las ciudades y las regiones es mucho mayor a la hora de adaptarse a las cambiantes condiciones de los mercados, la tecnología y la cultura, y poseen mayor capacidad de respuesta para generar proyectos de desarrollo con objetivos concretos. El papel de las ciudades en este contexto deviene entonces estratégico, pues desde la perspectiva espacial la globalización incrementa la competencia entre las ciudades y regiones por atraer los flujos de inversión y las empresas. En el proceso de desarrollo las ciudades compiten entre sí, pero esa competencia se traduce en una fuente de innovación, de eficiencia, de esfuerzo colectivo por convertirse en un lugar mejor para vivir y más efectivo para los negocios.

2. Cuestiones de desarrollo local. Competitividad sistémica para ciudades

Una de las principales cuestiones que se plantean a la hora de establecer estrategias de inserción internacional para las ciudades es definir la relación entre desarrollo local y globalización, en particular refiriéndose al sentido y los contenidos de la categoría conceptual, teniendo en cuenta el significado y relevancia del proceso de globalización

en lo referente a la gravitación de los procesos mundiales por sobre los locales. Arocena (1999) recopila varias de las respuestas a estas cuestiones:

a) Unas afirman el carácter determinante de lo global sobre lo local y los procesos de “desterritorialización”. En esta óptica, lo local es subordinado a las dinámicas globales y el trabajo a nivel local no tiene sentido ya que la globalización impide pensar en “clave local”.

b) Otras postulan lo local como alternativa a los “males” de la globalización. Lo local es visto así como la única alternativa frente al “lado oscuro” de la globalización. El desarrollo local es visto como una política compensatoria, como una respuesta a las dinámicas globales. En esta propuesta lo local adquiere sentido no propositivo, sino que, por el contrario, como reacción a un estado de cosas.

c) Una tercera respuesta, todavía minoritaria, destaca la articulación local-global dentro de una comprensión compleja de la sociedad contemporánea.

Las dos primeras respuestas tienen la virtud (supuesta) de la simplicidad. La tercera es contradictoria, de difícil comprensión, buscando articular categorías que parecen como incompatibles. La elección de la estrategia de desarrollo local en busca de competitividad que adopte una ciudad deberá orientarse por alguna de estas alternativas. Es aquí en donde aparece la necesidad de incorporar el pensamiento complejo al análisis y al diseño de políticas locales. Fernández (2004) describe los riesgos de caer en las dos ilusiones que rondan el abordaje de las cuestiones urbanas, desde una perspectiva basada en los trabajos de Edgar Morin:

En primer lugar, “la creencia en que la complejidad conduce a la eliminación de la simplicidad”. La aproximación al estudio de lo urbano desde el paradigma de la complejidad es producto de las fallas de enfoques simplificadores. Pero la complejidad integra en sí misma todo aquello que pone orden. En ese sentido Morin es categórico al afirmar que “mientras el pensamiento simplificador desintegra la complejidad de lo real, el pensamiento complejo integra lo más posible los modos simplificadores de pensar, pero rechaza las consecuencias mutilantes, reduccionistas, unidimensionales y finalmente

cegadas de una simplificación que se toma por reflejo de aquello que hubiere de real en la realidad”.

La segunda ilusión que amenaza al pensamiento complejo es la de confundir complejidad con completud [... El pensamiento complejo pretende] rendir cuenta de las articulaciones entre dominios disciplinarios quebrados por el pensamiento disgregador (unos de los principales aspectos del pensamiento simplificador); éste aísla lo que separa y oculta todo lo que religa, interactúa, interfiere. En este sentido, el pensamiento complejo aspira al conocimiento multidimensional. Pero sabe, desde el comienzo que “el conocimiento completo es imposible: uno de los axiomas de la complejidad es la imposibilidad, incluso teórica, de una omnisciencia”.

El desarrollo local aparece como una nueva forma de mirar y de actuar desde el territorio en este nuevo contexto de globalización. La búsqueda de articulación entre los nexos local y global es lo que llevaron a Alain Touraine a señalar que “la sociedad necesita hoy ingenieros de puentes y caminos”. El desafío para las sociedades está planteado en términos de insertarse en forma competitiva en lo global, capitalizando al máximo sus capacidades locales y regionales, a través de las estrategias de los diferentes actores en juego (Gallicchio, 2002).

2.1. En busca de la competitividad. Las empresas y la importancia del entorno

Un nuevo credo recorre el mundo. Un dogma alumbrado en las últimas décadas acomete y ha logrado instalarse como verdad revelada. Debemos aprender a competir. La competitividad es la moderna virtud que resplandece en los decálogos del progreso y, simplemente, de la supervivencia (Albornoz, 1996). Esta situación presenta nuevos retos y oportunidades a la gestión local del desarrollo económico y a la actividad económica de las firmas.

Estos cambios se relacionan con: a) las transformaciones tecno-productivas producto de la revolución tecnológica; b) la globalización de la economía y la creciente transnacionalización de los agentes económicos, y c) la transición hacia una “sociedad

basada en el conocimiento”, en la cual la producción, la difusión y el uso del conocimiento se convierten en factores claves para la competitividad e inserción internacional.

En este contexto, desde la visión de la firma, se pasó del riesgo macroeconómico (inflación, tasas de interés, etc.) al riesgo microeconómico de competir en mercados abiertos en condiciones de libre competencia y demandas crecientes.

Este nuevo marco de la economía global plantea nuevas reglas del juego en la competitividad de las firmas, y por tanto, en su supervivencia y expansión. Así, los factores de competitividad de las firmas están basados cada vez más en la capacidad innovativa y en el uso de nuevas y avanzadas tecnologías (Matesanz, 2002).

La actividad innovativa de las firmas depende de: a) *ambiente interno*: factores asociados al propio modelo de organización empresarial que la empresa haya desarrollado en su historia, en su actitud frente al riesgo, su capacidad de establecer estrategias de largo plazo, su habilidad en el manejo y selección de la información, etc., y b) *ambiente externo*: factores exógenos a la firma, definidos por el entorno tecnológico como ser la organización institucional de la innovación pública y privada, el acceso a servicios tecnológicos rápidos y eficaces, las redes tecno-productivas creadas, etcétera.

La interrelación de los fenómenos y efectos generados por los aspectos de la macroeconomía nacional, así como también aquellos relacionados a lo sectorial y micro, junto al desenvolvimiento institucional y científico-tecnológico, moldea, en gran medida, el comportamiento de la firma y la morfología y el funcionamiento de cada rama de la industria y del tejido industrial.

Por esto se puede sostener que la competitividad tiene un carácter “sistémico”, donde los esfuerzos individuales son condición necesaria, pero no suficiente, para lograr el éxito empresarial, ya que estos esfuerzos deben ir necesariamente acompañados por aspectos referentes al entorno de la firma (científico-tecnológicos, financieros, proveedores, subcontratistas, etcétera).

Como señala Matesanz (2002), en las economías en desarrollo existen fallas de mercado –fallas de coordinación y acceso a la información y/o a los recursos necesarios para

afrontar la innovación, falta de escala para afrontar la innovación tecnológica, costos de transacción elevados, etc-. Para ser superadas estas fallas se internalizan a la firma como sucede con las grandes empresas multinacionales, o bien el entorno o “atmósfera” innovativa y tecnológico-productiva que rodea a las firmas asume un papel primordial en la corrección de estas fallas. El apoyo público a la competitividad (entendido en sentido amplio como tecnología e innovación) es necesario e indispensable para superar estas fallas de mercado y permitirles a las firmas del entorno mejorar su competitividad, sobre todo en el caso de las PYMES.

Al binomio fundamental competitividad/ innovación para el desarrollo debe unírsele la dimensión territorial (geográfica), ya que el territorio es un factor estratégico (activo) de oportunidades de desarrollo en función de sus características específicas (Vázquez Barquero, 1997). Puede hablarse de un proceso de construcción del territorio resultado de las estrategias de organización de los actores locales y de los fenómenos de aprendizaje colectivo, lo que genera factores cualitativos específicos como un determinado espíritu empresarial, trabajo especializado, cultura industrial, conocimientos, saber-hacer (*know-how*), que forman una red de interrelaciones que influyen en la producción industrial y articulan las relaciones entre economía y sociedad convirtiéndose en un factor estratégico de ventajas competitivas dinámicas.

La recuperación del territorio como elemento activo de la actividad económica supone que las comunidades territoriales disponen de unos recursos económicos, humanos, institucionales y culturales que constituyen su potencial de desarrollo (Matesanz, 2002). Esta es la base de los modelos de “desarrollo endógeno”, los que han dado lugar a una nueva forma de organización de la producción basada en la especialización flexible y en los sistemas locales de empresas:

El actual escenario de globalización no invalida la importancia de los sistemas locales de redes de empresas, sino que son tendencias mutuamente reforzantes, ya que la globalización y la especialización internacional se basan en el fortalecimiento de los sistemas locales de empresas y las redes regionales; para conseguir el cambio estructural, que permita a los sistemas locales adecuarse a

las nuevas condiciones globales, es necesario aumentar la productividad y la competitividad de todas las actividades productivas y realizar un salto tecnológico (Vázquez Barquero, 1995).

Las políticas locales no deberían ir sólo dirigidas a crear un ambiente tecnológico sino, por el contrario, la política innovativa debe ir unida a otras políticas de apoyo a la financiación, la educación, el *training*, etc., buscando un todo coherente que organice el espacio local en la búsqueda de la competitividad sistémica con efectos de desbordamiento beneficiosos para todo el entorno productivo local.

El círculo virtuoso que el territorio, la innovación y la competitividad representan para elevar el nivel de empleo y la calidad de vida de la comunidad local no puede ser plenamente aprovechado sino en un marco de una creciente descentralización institucional. Las autoridades públicas locales son las que mejor pueden identificar cuáles con las potencialidades y necesidades de su territorio en cuanto al desarrollo de su sistema productivo y coordinar, gestionar y dirigir la estrategia de desarrollo local más adecuada a las características propias del entorno local.

La descentralización hacia los municipios determina la posibilidad de una nueva estrategia de desarrollo que provenga desde abajo, impulsada por los propios actores locales, que trate de dinamizar el potencial existente en el territorio y evitar la dependencia de las decisiones centrales. En esta situación, el papel de las instituciones públicas y privadas locales, y su capacidad de implementar una política de este tipo, significa una posibilidad real de enfrentar el desempleo y la pérdida de calidad de vida de muchas regiones con nuevas políticas de desarrollo local, que traten de articular eficazmente el trío innovación, territorio y competitividad para que se refleje en una mejor inserción local en el espacio regional y en el global.

América Latina se ha caracterizado por un proceso de descentralización de las decisiones políticas y fiscales, haciendo asumir a los gobiernos locales una mayor cantidad de responsabilidades en su labor de prestador de servicios. Si embargo, pese a los avances de los últimos años, todavía resta un camino muy largo de recorrer respecto a los países desarrollados. Mientras que en los países industrializados el 35% del gasto

gubernamental se encuentra en manos de autoridades locales, en América Latina sólo el 15% del mismo está controlado a nivel local, dejando aun margen para la descentralización (González Ojeda, 2002).

3. Política exterior local

La competitividad tiene una base territorial específica y se construye socialmente mediante la articulación de los niveles local y global. Aprovechar y desarrollar ventajas a nivel local supondrá entonces una visión estratégica del territorio y actores con capacidad de iniciativa.

Desde una perspectiva local, la vinculación externa no debe relacionarse exclusivamente con el intercambio comercial de bienes y servicios (aunque sea uno de los objetivos estratégicos principales). En general, las relaciones con otras ciudades o regiones del mundo deben contemplar: intercambio comercial; intercambio cultural; intercambio educativo; intercambio tecnológico; ayuda solidaria; colaboración política.

La política exterior de una ciudad o región deberá incluir estas instancias, adaptando la estrategia a la resultante de las ventajas que ofrecen el mercado global y las regiones ampliadas. La horizontalidad es la característica destacada y los actores principales son los gobiernos locales, tanto a través de sus representantes electos como de entidades de la sociedad civil.

Una de las formas que adquiere la política exterior local es la de participación en “redes de ciudades”.²¹ Como afirma Petrantonio (2003) diferentes analistas de redes indican que los objetivos de este tipo de redes son: estructuración de un sistema de *lobby* frente a terceros; consolidación de unos espacios territoriales económicos, políticos,

²¹ Por ejemplo, en el Mercosur se ha constituido la red de Mercociudades, y en la UE la red de Eurociudades. Se pueden citar, además, las siguientes redes: CIDEU (Centro Iberoamericano de Desarrollo Estratégico Urbano); UIM (Unión Iberoamericana de Municipalistas); OICI (Organización Iberoamericana de Cooperación Intermunicipal); IULA (Unión Internacional de Autoridades Locales); CIID (Centro Internacional de Investigación para el Desarrollo); Ciudades Costeras del Cono Sur; Ciudades Ecoeficientes; Ciudades Solidarias; Iniciativa Ciudades y Desarrollo; CEMCI (Centro de Estudios Municipales y de Cooperación Internacional); URB-AL; DEMUCA (Fundación para el Desarrollo Local y el Fortalecimiento Municipal e Institucional de Centroamérica y el Caribe); asimismo, en varios países ya existen redes y federaciones de municipios.

demográficos, etc., que permitan la generación y la utilización de economías de escala y de aglomeración, así como el desarrollo de infraestructuras y tecnologías de punta; la inserción en un sistema que permita el acceso y utilización de un volumen creciente de información, el intercambio de experiencias y tecnologías; la obtención de funciones de liderazgos; la inserción de las ciudades a través de las redes en espacios superiores.

La participación de las ciudades en la red será entonces parte de su estrategia de inserción en un entorno internacional y una búsqueda por mejorar su competitividad. En ese sentido, Arocena (2001) señala que “... el fenómeno de lo pequeño y lo mediano en términos de estructura productiva es un fenómeno muy característico de nuestra época. Sin embargo, la pequeña y mediana dimensión por sí sola no haría nada, se encontraría con todos los obstáculos. Es necesaria la reestructuración en redes. La red es un concepto global, pero tiene la ventaja de que no uniformiza, sino que acepta a la pequeña y mediana dimensión, la incluyen con todas sus características y le da la posibilidad interconexión, de la intercomunicación, de salir del aislamiento, de integrarse a las redes del mundo contemporáneo [...]”.

Como se ha manifestado a lo largo de este trabajo, la globalización definió un nuevo escenario en donde las ciudades han debido buscar su nuevo lugar en el mundo. Las redes de ciudades aparecen entonces como una de las formas de inserción internacional más dinámicas que aportan nutrientes para la creación y mantenimiento de las condiciones de entorno competitivo en las ciudades, pues permiten múltiples intercambios de información, tecnologías, experiencias, etcétera.

Sin embargo, la participación en las redes de ciudades no asegura *per se* el éxito en la creación de las condiciones de competitividad del sistema urbano, principalmente si se trata de ciudades en países no desarrollados, en donde las debilidades del sistema productivo y la desarticulación en y entre los distintos sectores y agentes conspiran contra la construcción de la competitividad sistémica. En estos casos, debe buscarse un catalizador más poderoso del desarrollo local.

3.1. Políticas locales de competitividad y comercio exterior (PLCE)

Pocos catalizadores del desarrollo local son potencialmente tan importantes como el comercio exterior. Fundamentalmente, el mercado internacional es un espacio de aprendizaje y maduración, así como de construcción de sociedades estratégicas para mejorar la competitividad individual de las firmas en forma constante y para construir un denso tejido productivo territorial, basado en factores de calidad creciente, de acuerdo a estándares internacionales (Dabat, 2004).

Las PLCE tratan del conjunto de políticas tendientes a fomentar las actividades de exportación, ya sea facilitando las operaciones comerciales o apuntalando las condiciones competitivas de las firmas residentes en la localidad o del sistema productivo en el que se desenvuelven.

En general, las políticas de comercio exterior han sido desarrolladas por los gobiernos nacionales. Esta tendencia verificó un cambio a partir de la década de 1990 donde se crearon oficinas de comercio exterior en varias ciudades, generando así un mayor acercamiento a los gobiernos locales. Esto se debió a que una mayor exposición de las economías a la competencia internacional provocó un mayor énfasis en el desarrollo industrial (tomando como base las experiencias española e italiana).

El comercio exterior genera beneficios si se sostiene en el tiempo, ya que buena parte de su éxito se basa en la experiencia del proceso, prestigio productivo y comercial de los exportadores, la relación de confianza entre las partes que intervienen en la operación, etc. Los gobiernos locales pueden ayudar generando condiciones favorables y estables que permitan sortear los momentos de incertidumbre.

Las políticas diseñadas por las ciudades deben considerar el contexto nacional en el que se llevarán adelante, principalmente las condiciones macroeconómicas, a fin de determinar qué tipo de importaciones y de exportaciones son viables en cada momento, estando alertas a cada ciclo de la economía. Al mismo tiempo, las PLCE no deben promocionar cualquier tipo de exportación, sino construir estructuras productivas con el mayor alcance de productores locales.

Siguiendo a Dabat (2003),²² las PLCE que un estado local puede asumir se clasifican en tres categorías, dependiendo el protagonismo que desee asumir el gobierno local, si ejecuta una u otra:

— *Asesoramiento*: destinadas a mejorar el desenvolvimiento de la firma individual exportadora o potencialmente exportadora y/o importadores locales potenciales o efectivos. Se trata de actividades de bajo costo y resultados de corto plazo.

— *Intermediación*: destinadas a vincular a los productores poseedores de una oferta exportable con instituciones nacionales e internacionales que financien o gestionen operaciones de comercio exterior. La intervención en este caso es indirecta.

— *Ejecución*: destinadas a mejorar la competitividad sistémica local o a comercializar en forma directa o indirecta la oferta exportable local.

Los gobiernos de las ciudades son los agentes estatales más cercanos a la población y a las empresas, lo que les permite conocer con mayor profundidad la realidad del ambiente local en donde se desempeñan las firmas. Esta situación coloca a los gobiernos locales con mayores probabilidades de éxito al momento de diseñar las políticas.

3.2. Objetivos de las políticas locales de competitividad y comercio exterior

Como se expresó anteriormente, los gobiernos locales pueden involucrarse en las actividades de comercio exterior en distinto grado de intervención y profundidad, sea directamente con la empresa individual, potencial o exportadora o sobre los encadenamientos productivos y comerciales. La estrategia no debería basarse (al menos en su etapa inicial) en nuevas inversiones, sino en la reducción de costos, implementación de sistemas de calidad o asociaciones entre firmas.

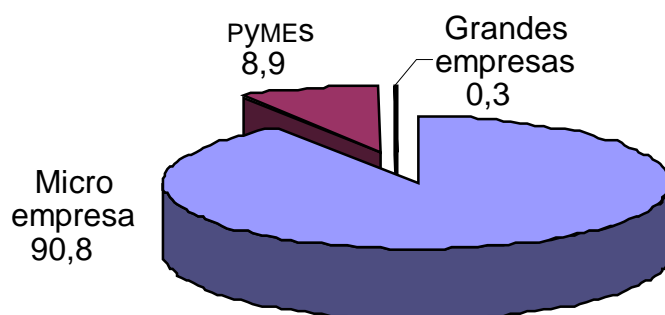
Los gobiernos locales, en forma aislada o en conjunto, pueden ayudar a fortalecer la articulación industrial local y regional interviniendo en casos de problemas de

²² Es importante aclarar que Dabat habla de políticas municipales (no locales) de comercio exterior. La categoría de “municipal” remite a la denominación administrativa argentina, por lo que se ha preferido usar la categoría de “local”.

información, negociación y atendiendo a las dificultades para identificar externalidades positivas que el propio sistema genere.

Resulta lógico que desde la ciudad se decida apoyar el desarrollo de las PYMES, ya que las grandes empresas están consolidadas. Desde esta óptica, es vital el apoyo a las PYMES debido a los altos costos de entrada y salida del negocio del comercio internacional. Las PLCE diseñadas por los gobiernos locales pueden reducir los costos brindando apoyo inicial al proyecto, en tanto se definan estrategias adecuadas y políticas selectivas, contando con rigurosidad en la evaluación de los proyectos apoyados.

Gráfico 4. Estructura de los sectores industrial, comercio y servicio por tipo de empresa



Fuente: Elaboración propia con base en datos del Censo Económico 1994.

Por otra parte las ciudades pueden asumir políticas preventivas a fin de amortiguar los costos de salida del negocio internacional, reduciendo la incertidumbre.

Sin embargo, el panorama que se presenta en los países no desarrollados es muy diferente al de las mejores prácticas internacionales. En el caso de Argentina, el diseño de las PLCE no debería pasar por alto, desde el mismo momento de su concepción, una

realidad de la estructura productiva nacional:²³ más del 90% de las empresas existentes en el país son microempresas y no PyMEs (véase Gráfico 4).²⁴ Esta es una situación bien diferente a la de los países desarrollados, en donde el tejido PyME representa aproximadamente más del 70% del sector industrial.²⁵

Siguiendo el trabajo de Bezchinsky y Puppo (2003) se pueden resumir las condiciones de desempeño de las pequeñas y medianas empresas argentinas en los siguientes puntos:

- La gran mayoría de las pequeñas y medianas empresas argentinas sobrevivieron en condiciones adversas durante un largo período.
- La ausencia de una estrategia de desarrollo hizo que muchas empresas cerraran cuando podrían haber sobrevivido y crecido bajo otras condiciones.
- Las que lograron sobrevivir, lo hicieron en condiciones que seguramente podrían haber sido mucho más favorables si hubieran contado con un contexto diferente.
- Esa ausencia de estrategia conspiró asimismo contra el desarrollo de una cultura que valore positivamente y estimule la creación de nuevas empresas y la canalización de las vocaciones emprendedoras de la población. Aun cuando se crearon nuevas empresas, seguramente son muchas menos que las que podrían haberse creado, y con un crecimiento y posibilidades de supervivencia mucho menores que los que podrían haber tenido.
- Las dificultades para el acceso al financiamiento agravaron sin dudas las debilidades de las empresas.
- Con estas debilidades y limitaciones, y en un contexto de “sobrecompetencia” generado por la política de apertura, desregulación de los mercados, privatización de

²³ Según datos del Censo Nacional Económico 1994, había un total de 896.433 establecimientos en los sectores industria, comercio y servicios, de los cuales 814.359 eran microempresas, 79.380 PyME y 2.690 grandes empresas.

²⁴ Según la categorización del Censo Nacional Económico 1994 son: Microempresas: 1 a 5 trabajadores; PyME industrial: 6 a 150 trabajadores; PyME comercial o servicios: 6 a 100 trabajadores; Grandes Empresas: más de 150 trabajadores.

²⁵ Por ejemplo, en el caso de Estados Unidos, las grandes empresas no son las únicas que comercian en el extranjero; aproximadamente, el 97% de todos los exportadores son pequeñas y medianas empresas. Las empresas con menos de 20 empleados constituyen casi el 70% de todas las firmas de exportación de Estados Unidos (CNR, 2003).

activos públicos, integración regional y fijación del tipo de cambio, las empresas desarrollaron respuestas muy heterogéneas. Muchas desarrollaron estrategias de tipo defensivo;²⁶ aunque se rescata también el hecho de que existen algunas fortalezas del tejido PyME argentino, como la existencia de un núcleo de PyMES exportadoras exitosas, de un conjunto de emprendedores dinámicos que en los últimos años lograron crear empresas y crecer, de un tejido industrial sobreviviente que, después de un fuerte ajuste, pudo fortalecer sus capacidades competitivas sobre la base de una visión y de capacidades estratégicas desarrolladas a través de un largo proceso madurativo.

La ineficiencia del mercado para asignar precios e información entre los actores genera que en los países desarrollados el Estado se encuentre muy vinculado al fomento de la competencia internacional. Se justificaría entonces la intervención del gobierno local para alentar las exportaciones de las PyMES dada la incapacidad del mercado para seleccionar las mejores alternativas de que dispone la ciudad para vincularse con el exterior, garantizando la competitividad de las firmas residentes y dinamizando las PLCE derivadas de la cercanía entre las empresas locales, capitalizando la experiencia acumulada por cada uno de los exportadores.

Siguiendo a Dabat (2002a), los gobiernos locales que decidan intervenir aplicando estrategias de internacionalización deberán enfrentarse generalmente a los problemas que enseguida se enumeran.

Problemas de información comercial internacional: al trabajar en escala formando bases de datos al servicio de los exportadores se logra recabar la información dispersa y usarla intensivamente por medio de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación. Se genera, de esta forma, información con el carácter de bien público, que se adquiere de una vez y puede ser utilizada repetidas veces por las empresas u organismos, abaratándose su costo unitario.

²⁶ Redimensionamiento y racionalización indiscriminada; ampliación del componente importado; reemplazo de productos propios por representación de empresas del exterior; desplazamiento hacia servicios; exportación de saldos, entre otras.

Problemas de negociación comercial internacional: el productor tiene un alto costo relativo de negociación ex-ante y ex-post a la concreción de una transacción. Es necesario el apoyo gubernamental para brindar certidumbre y estabilidad.

Problemas estructurales de las firmas y los encadenamientos productivos: el gobierno local puede involucrarse con el desarrollo de la estructura industrial local para elevar la competitividad internacional del territorio y las firmas que allí producen. Dependiendo de las características del aparato productivo local, los gobiernos pueden atender a las características de cada mercado diseñando estrategias de desarrollo de la competitividad internacional de los bienes producidos localmente.

Producción de bienes públicos: para aumentar la competitividad de las empresas residentes en un territorio administrado es necesario producir bienes públicos que reporten un beneficio social superior al privado que podría explotar una empresa que decidiera producirlo. Los gobiernos locales deben dedicarse a la gestión de la creación de una infraestructura social que provoque, a su vez, el desarrollo de la capacidad exportadora local. La creación y la difusión de la marca ciudad es una herramienta clave en la apertura de mercados externos al mismo tiempo que se constituye en un bien público.

Capacidad de externalidades: la formación de un polo productivo dinámico, basado en economías de alcance, trae aparejado el aprendizaje colectivo que resulta estratégico en el comercio mundial, del cual no sólo se benefician los exportadores, sino también los proveedores directos e indirectos, quienes pueden aumentar la escala de producción y favorecerse de esta situación, pudiendo además mejorar los recursos calificados de mano de obra y la infraestructura tecnológica.

Agotamiento del mercado interno e inestabilidad macroeconómica: la contracción del mercado interno obliga tanto al sector público como privado a favorecer las ventas en el exterior de la producción exportable. Esto es vital para mantener las economías de escala que se hubieran alcanzado. Considerando que el costo de entrada y salida del negocio internacional es alto y que la permanencia en él es determinante, es muy importante analizar las condiciones macroeconómicas del país con el fin de determinar

la mejor política a seguir; el gobierno local debe actuar morigerando los cambios abruptos reduciendo el nivel de incertidumbre sobre la relación con el exterior.

Dificultades financieras: existen dos tipos de problemas vinculados al financiamiento para PYMES. En primer lugar, las dificultades para tener acceso al financiamiento externo –que es de vital importancia teniendo en cuenta las restricciones del mercado interno–; para lograr este objetivo, es imprescindible contar con personal idóneo que permita formular y evaluar los proyectos beneficiarios. En segundo lugar, para lograr financiamiento interno el gobierno local puede respaldar a las empresas estratégicas al negociar con los bancos privados siempre y cuando lo necesiten.

Las PLCE deben diseñarse independientemente del tipo de empresa exportadora y ayudar a aquellas en lo que no pueden hacer por sí mismas debido a las fallas del mercado, destinando este apoyo a aquellos proyectos debidamente evaluados, considerando, en primer lugar, a las empresas que tienen una trayectoria exitosa en el mercado interno. Es decir, la ciudad debe crear las condiciones de entorno y al mismo tiempo apoyar en forma selectiva aquellos proyectos viables.

4. Comentarios finales

En la larga historia de la economía mundial, cada fase plantea cuestiones específicas sobre las condiciones particulares que la hacen posible. Una de las características fundamentales de la fase actual es el predominio de las tecnologías de información, el asociado incremento de la movilidad y la liquidez del capital, y la consiguiente disminución de la capacidad de los estados nacionales para regular sectores clave de sus economías (Sassen, 2001).

La actual fase acelerada de la globalización muestra, para las principales economías, una correlación importante entre crecimiento de las exportaciones y crecimiento económico, siendo los flujos más dinámicos del comercio mundial los asociados a las producciones de alta y media alta tecnología. Al revisar las condiciones de producción de esos bienes emerge la relación existente entre las nuevas formas de producción

(impulsadas por la revolución tecnológica y de las comunicaciones) y los patrones de IED direccionados por las estrategias de las empresas transnacionales. Centrar la atención en las prácticas introduce las categorías de lugar y de proceso de producción en el análisis de la globalización económica. Como dice Sassen (2001), estas dos categorías son fácilmente pasadas por alto en los relatos centrados en la hipermovilidad del capital y en el poder de las corporaciones transnacionales. Al desarrollar categorías como el lugar y el proceso de producción, no se está negando la centralidad de la hipermovilidad y del poder. Se saca a la luz, por el contrario, el hecho que muchos de los recursos necesarios para las actividades económicas globales no son hipermóviles y están, en realidad, profundamente enclavados sobre todo en lugares como las ciudades globales y las zonas de procesamiento para la exportación.

En ese sentido, la base territorial de la competitividad juega un papel central en la evaluación y elección de las localizaciones de las firmas. Como indica Fernández (2003), en la mayoría de los casos la elección del emplazamiento óptimo se hace partiendo ya de un número limitado de posibilidades en el interior de una zona escogida previamente. Es aquí cuando se hacen presentes las condiciones de entorno para elevar la competitividad general del sistema local e influir en las decisiones de localización de las firmas.

En este contexto, a las ciudades les está reservado un rol clave, pues es allí donde se estructuran los procesos económicos y territoriales, y en donde más claramente se desarrollan procesos como los de aglomeración (industrial y demográfica) en la medida en que constituye uno de los elementos que explica el avance tecnológico y productivo y funciona como factor de atracción de nuevas actividades. Fernández (2003) argumenta que, por ello, el estudio de las ciudades, entendidas como sistema urbano, puede constituir un camino adecuado para una mejor comprensión de las fórmulas alternativas para el desarrollo local. Desde esta perspectiva, la ciudad deja de ser “recipiente” de las relaciones económicas para transformarse en un agente que actúa y compite con otros sistemas.

En línea con ello, Paz (2004) sostiene que, en el marco de la nueva competencia territorial, la planificación urbana deberá procurar los elementos para que el aparato

productivo local despliegue su dinámica externa observando que su apertura no desmembre su identidad y los valores compartidos al interior del sistema. Entramos aquí en el complejo terreno de la creación de habilidades productivas y ventajas competitivas territoriales. En el escenario internacional se comprueba que quienes han logrado tener mejores posiciones lo han hecho a través del esfuerzo sistemático, y aquellos que tienen más éxito son los que basan sus producciones en el uso intensivo del conocimiento, en la incorporación permanente del progreso técnico y en la calificación creciente de sus recursos humanos (Bianchi, 1997). Como afirma Dabat (2004), diferentes experiencias de desarrollo local exitosas se basan en la correspondencia entre la cultura tradicional local y la estrategia seguida, así como en una organización económica racional, eficiente y de alta productividad en el trabajo, desde el punto de vista individual y social. En ese sentido, el buen desempeño económico y productivo local no es suficiente para consolidarse en el contexto de la concurrencia en el mercado global si no tiene una base en la cultura local y en formas de organización productiva protagonizadas desde adentro de cada comunidad. En suma, desarrollo local supone una visión estratégica del territorio, actores con capacidad de iniciativa e identidad cultural como palanca del desarrollo.

Como lo expresa la Declaración de Asunción,²⁷ el marco en el que habrán de desarrollarse las políticas urbanas se ha modificado drásticamente. La capacidad de adaptación a los requerimientos de los mercados internacionales, la flexibilidad de las estructuras productivas y comerciales y la capacidad de insertarse en redes determina el éxito o fracaso de las ciudades. Atraer inversiones, generar empleo y renovar la base productiva de la ciudad empiezan a constituirse en pautas decisivas para las estrategias urbanas actuales.

Esta nueva forma de pensar lo local implica el uso de herramientas que tradicionalmente no son utilizadas por las instituciones públicas y privadas de una ciudad: la política exterior local, las políticas locales de competitividad y comercio exterior, la planificación estratégica y el *marketing* urbano se presentan así como los nuevos

²⁷ Declaración de las principales ciudades de la región Mercosur realizada el 7 de marzo de 1995 durante el “Seminario sobre el Mercosur” en la ciudad de Asunción.

instrumentos disponibles para diseñar, generar y ejecutar la construcción social de las respuestas a los nuevos problemas productivos derivados de la globalización.

Bibliografía

Albornoz, Mario (1996), "Introducción" en *Los límites de la competitividad*, Grupo de Lisboa, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes y Editorial Sudamericana.

Arocena, José (1999), "Por una lectura compleja del actor local en los procesos de globalización", en *Desarrollo local en la globalización*, Montevideo, CLAEH.

— (2001), *Conferencia sobre desarrollo local y regionalización*, Florida, Uruguay.

Beck, Ulrich (1998), *Qué es la globalización. Falacias del globalismo, respuestas a la globalización*, Barcelona, Paidós.

Bezchinsky, G. y Puppo, J. M. (2003), "Nuevos enfoques de políticas PyME en Argentina", en *Lineamientos para fortalecer el crecimiento económico*, Buenos Aires, Ministerio de Economía de la Nación.

Bianchi, Patrizio (1997), *Construir el mercado*, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes.

Castells, Manuel (1997), *La era de la información*, Barcelona, Alianza Editorial.

Castells, M. y Hall, P. (1994), *Las tecnópolis del mundo. La formación de los complejos industriales del siglo XXI*, Madrid, Alianza Editorial.

CEPAL (2002), "Globalización y desarrollo", *Revista del vigésimo noveno período de sesiones sobre globalización y desarrollo*, Brasilia, Brasil.

Comité Nacional Republicano (2003), "Abrir mercados nuevos para las Pequeñas Empresas de los Estados Unidos", en Hoja Informativa del Comité Nacional Republicano, Washington DC.

Dabat, Germán (2002a), "Políticas municipales de competitividad y comercio exterior", en Dabat, Germán (coord.), *Desde adentro. Políticas municipales de competitividad y comercio exterior*, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes.

— (2002b), "Tecnología para el desarrollo de la competitividad local en el mercado internacional", en Dabat, Germán (coord.), *Desde adentro. Políticas municipales de competitividad y comercio exterior*, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes.

—(2003), “Tecnologías en las políticas municipales en comercio exterior”, artículo de Noticias municipales. Proyecto “Evaluación de las políticas municipales de comercio exterior”, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes.

— (2004), “Políticas locales de comercio exterior en la Argentina: comercio y desarrollo desde una perspectiva endogenista”, papel de investigación.

Fernández, Gabriel (2003), “Polos gastronómicos. A la búsqueda de una articulación innovadora de cultura y turismo”, en Lacanau, G. y J. Norrid (coords.), *Gastronomía y turismo*, Buenos Aires, CIET.

— (2004), “Aportes para la generación de nuevos programas de investigación del hábitat urbano”, en Fernández, Gabriel (editor), *Hábitat Metrópolis*, Buenos Aires, Ediciones Cooperativas.

González Ojeda, Javier (2003), *Nuevas realidades de vinculación de las comunas en el ámbito internacional*, Buenos Aires, Fundación Exportar.

Gallicchio, Enrique (2002), *Descentralización y desarrollo local como factores de integración regional. El caso del Mercosur*, Uruguay, CLAEH.

Hardt, M. y Negri, A. (2000), *Imperio*, (traducción), Cambridge, Massachussets, Harvard University Press. Web: <<http://www.chilevive.cl>>.

Harnecker, Marta (2000), *La izquierda en el umbral del siglo XXI. Haciendo posible lo imposible*, Madrid, Siglo XXI.

Herrera Collado, Gonzalo (1999), “Globalización: pensar para el mundo”, en *Revista Argentina de Economía y Ciencias Sociales*, vol. III, Buenos Aires, Ediciones de la Universidad de Buenos Aires.

Kosacoff, Bernardo (1995), *Hacia una nueva estrategia exportadora. La experiencia argentina, el marco regional y las reglas multilaterales*, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes.

Kotler, P. y otros (1992), *Mercadotecnia de localidades*, México, Editorial Diana.

Maddison, Angus (1991), *La economía mundial en el siglo XX*, México, Fondo de Cultura Económica.

Matesanz Gómez, David (2002), “La innovación, el territorio y la política local. Tres factores estratégicos para la competitividad, el empleo y el éxito comercial a nivel local: los factores del entorno”, en Dabat, Germán (coord.), *Desde adentro. Políticas municipales de competitividad y comercio exterior*, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes.

Miotti, L. y C. Quenan, (1994), “Globalización, regionalización y competitividad tecno-industrial”, en Moneta, C. J. y C. Quenan (editores), *Las reglas del juego. América Latina, globalización y regionalismo*, Buenos Aires, Corregidor.

Oman, Ch. (1994), “Globalización: la nueva competencia”, en Moneta, C. J. y C. Quenan (editores), *Las reglas del juego. América Latina, globalización y regionalismo*, Buenos Aires, Corregidor.

Perez, Carlota (1986), “Las nuevas tecnologías: una visión de conjunto”, en Ominami, C., (ed.), *La tercera revolución industrial*, Buenos Aires, GEL.

Petrantonio, Marcela (2003), “Innovando en gestión local: la importancia de definir una política exterior local”, artículo del V Seminario Nacional de REDMUNI “La reforma municipal pendiente. Perspectivas y prospectivas”.

Paz, Sergio (2004), “Planificación y gestión en contextos metropolitanos: aportes para una discusión abierta”, en Fernández, Gabriel (ed.), *Hábitat Metrópolis*, Buenos Aires, Ediciones Cooperativas.

Sassen, Saskia (2001), *La ciudad: lugar estratégico. Nueva frontera*, Barcelona, Quaderns.

Stiglitz, Joseph (2002), *El malestar en la globalización*, Buenos Aires, Taurus.

Tamames R. (1993), *Estructura económica internacional*, Buenos Aires, Alianza Editorial.

Tauber, Fernando (1999), *Municipio y desarrollo: el nuevo desafío*, Buenos Aires, Universidad Nacional de La Plata.

Touraine, Alain (1998), *¿Podremos vivir todos juntos?*, México, Fondo de Cultura Económica.

Vázquez Barquero, A., (1997), “Desarrollo endógeno: mecanismos institucionales y culturales”, *Revista Valenciana D'estudis Autònomic*, N° 21, pp. 71-91.

— (1995), “Desarrollo económico: flexibilidad en la acumulación y regulación del capital”, en Vázquez Barquero, A. y G. Garófoli, *Desarrollo económico local en Europa*, Madrid, Colegio de Economistas de Madrid, pp. 135-147.