

Convergencia entre teorías que explican por qué hay territorios ganadores y otros perdedores

(Recibido: marzo/06–aprobado: julio/06)

Marco Antonio Merchand Rojas*

El capitalismo ha sobrevivido única, y exclusivamente por un medio: ocupando espacios y produciendo espacios.

Henry Lefebvre (1969)¹

Resumen

El trabajo que se presenta, sostiene que el crecimiento económico del proceso de globalización a través de la reestructuración productiva mundial, conlleva una agudización entre regiones ganadoras y perdedoras, conduciendo a una diferenciación entre ellas que se caracteriza por una elevada concentración económica en una cuantas regiones y localidades urbanas, producto de las diferencias en la formación de áreas de mercado, la aglomeración del capital fijo y en las productividades globales y sectoriales de sus economías. Sólo en ciertos lugares específicos, de la geografía económica mundial se forman nodos hacia los cuales gravitan flujos de bienes, personas e información, mediante redes de transporte y comunicación y aglomeraciones de centros de investigación y desarrollo tecnológico.

Palabras clave: regional, desigualdades, teorías, aglomeraciones, ciudades.

Clasificación JEL: A1, A19, F19 A18, R10.

* Profesor de la Facultad de Economía de la Universidad de Colima (merchandrojas@yahoo.com.mx).

¹ Lefebvre trazó una línea de investigación o escuela, al intentar insertar la concepción marxista en el análisis espacial. Afirma que la ciudad es la proyección de la sociedad global sobre el territorio, para ello utilizó la categoría de “tejido urbano” como metáfora o eje estructurante de la ciudad.

Introducción

El objetivo de las siguientes líneas que se presentan, consistirá en recapitular, sin pretensión de ser exhaustivo, algunas de las principales interpretaciones y aportaciones realizadas hasta ahora, sobre las visiones y/o enfoques que explican las causas por las cuales algunas regiones ganan y otras pierden.

Cabe aclarar de antemano que la definición de espacio económico² y región³ se debate en medio de una polémica inagotable entre disciplinas y enfoques epistemológicos. Este artículo no representa el espacio adecuado para realizar un análisis pormenorizado de las posturas o enfoques teóricos tan divergentes en los temas regionales, nos limitaremos simplemente a estudiar las configuraciones que caracterizan las lógicas territoriales, desde una escala mundial y por qué se desarrollan a la par regiones ganadoras y perdedoras.

La pregunta central que se espera contestar, aquí es: ¿por qué algunas regiones se desarrollan y otras no? La conjetura de los párrafos que siguen, mostrará cómo el desarrollo regional no es juego de suma cero, esto es: que la prosperidad económica que provoca sinergias positivas en algunas regiones o localidades tienen su efecto contrario, perjudicar a otras regiones en sentido inverso, manifestándose en ellas círculos viciosos que impiden alcanzar economías de aglomeración.

Este trabajo se divide en dos grandes apartados, en el primero se abordan los enfoques teóricos que ayudan a explicar las razones que hacen posible la existencia de regiones ganadoras y perdedoras y un segundo, que trata sobre dichas regiones en el plano mundial.

1. Enfoques teóricos que ayudan explicar por qué se producen regiones ganadoras y perdedoras

Empecemos por considerar lo que se ha llamado la Nueva Geografía Económica (NGE)⁴ representada por Krugman (1997) y que en palabras del propio autor dice:

² El espacio económico, desde los primeros teóricos de la localización, se concibe también como campo de fuerzas económicas entre unidades económicas, dentro de las cuales actúan polos económicos como centros de atracción y repulsión. El espacio económico argumentaba Perroux (1964), rebasa las fronteras nacionales y generalmente no coincide ni con el espacio territorial ni con el del país en su conjunto. Por esto, se considera que no es posible hablar de espacio económico, si no se hace referencia al conjunto o red de localizaciones en una geografía dada.

³ El concepto de región ha sido y es debatido por una multiplicidad de debates teóricos que pueden ser confrontados desde los más variados ángulos académicos.

⁴ Como el mismo Krugman (1997) lo reconoce, los elementos postulados por la NGE no son completamente nuevos. En efecto, el concepto de las ventajas de aglomeración vinculadas a los rendimientos crecientes de

Empecé a darme a darme cuenta de que el campo en el que estaba trabajando tenía una historia bastante peculiar. La Geografía económica (la localización de la actividad en el espacio) es un tema de importancia práctica obvia y que presumiblemente tiene un gran interés intelectual. Sin embargo, está casi completamente ausente de la teoría económica habitual. Mi objetivo principal en los últimos años ha sido intentar remediar esa omisión de la única forma que sé: produciendo modelos ingeniosos y persuasivos que ayuden a motivar, tanto a estudiantes como a colegas a trabajar en el tema (Krugman, 1997: 2).

La modelización a la que se refiere Krugman ha sido punto de ataque por parte de los geógrafos económicos, sobre todo de la crítica realizada por Ron Martín,⁵ quien sostiene que la NGE⁶ no es nueva respecto a la visión que maneja desde un punto vista geográfico y, por otra, que la “teoría general de la aglomeración”⁷ expuesta por Krugman, es más un modelo matemático que un avance en la problematización sobre las cuestiones territoriales.

Sin embargo, Krugman afirma que después de publicar su pequeño libro (*Desarrollo, geografía y teoría económica, 1997*), éste contiene ideas vagas y breves e incluso son ideas demasiado imprecisas como para ser publicadas en una revista especializada.

Después de este libro, Krugman publica con otros autores un nuevo manifiesto de la geografía económica, en donde inclusive presenta con más sofisticación los modelos que fundamentan, lo que él denomina la llamada cuarta ola de la revolución de los rendimientos crecientes en economía y quizá la última ola (Fujita y Venables, 2000).

La NGE es una síntesis entre aproximaciones económico-espaciales y que, aun cuando, fueron producidas dentro de la misma corriente de pensamiento, eran

escala se remonta a las contribuciones de Marshall (1920) y Young (1928), habiendo sido reelaboradas por los modelos de crecimiento endógeno en los años ochenta, los conceptos de la causación circular y los encadenamientos productivos fueron planteados por Myrdall y Hirschman en los años de 1950 y 1960. Así mismo, la idea de que a las tendencias hacia la aglomeración se oponen diversas fuerzas centrífugas, está inspirada en los modelos del geógrafo alemán de principios del siglo XIX, J.A. Von Thünen y en sus continuadores de la escuela de Jena, durante la primera mitad del siglo XX, Chistaller y Losch.

⁵ Citado por Moncayo (2001).

⁶ Véanse los compendios de geografía económica de Sheppard y Barnes (2000) y Clark, Maryann y Gertler (2000). Los autores proveen una serie de lecturas para entender la tradición de la investigación geográfica y los relevantes tópicos de geografía económica; los cuales se focalizan en el desarrollo de los últimos veinte años.

⁷ Respecto a la “teoría general de la aglomeración”, Krugman sostiene haber formulado un modelo que subsume a las anteriores teorías de la geografía económica (desde la escuela alemana a las teorías del crecimiento endógeno) y que al develar las “estructuras profundas que subyacen en los diversos fenómenos de geografía económica”, se es capaz de explicar desde la especialización productiva y las disparidades de las regiones subnacionales, hasta la jerarquía de las ciudades y el comercio internacional.

en buena medida excluyentes, de ahí que la NGE, introduzca una serie de fundamentos “microeconómicos” nuevos, los cuales refieren que:

- 1) Se parte de un enfoque de competencia imperfecta,⁸ ello es fundamental, sobre todo en la conceptualización de las implicaciones sobre la localización de la teoría de la producción.
- 2) La competencia imperfecta se encuentra ligada a un esquema de rendimientos crecientes. Esto también es importante, porque son estos rendimientos los que favorecen la concentración de las actividades económicas en unos pocos espacios, los rendimientos crecientes son la principal fuerza centrípeta existente en el sistema.
- 3) Se otorga una importancia central al proceso de externalidades, es decir a aquellos efectos positivos o negativos generados por una actividad o empresa sobre otras ubicadas en su entorno, que provocan un aumento o disminución en su nivel de beneficio y/o utilidad, por lo que están relacionados de forma directa con la proximidad. La noción de externalidad, pese a tener un origen bastante lejano, recupera actualmente un notable protagonismo como principal factor explicativo de las tendencias favorables a la concentración espacial de actividades e innovaciones, aspecto al que los geógrafos también han contribuido con la noción de campo de externalidad (Méndez, 1997).
- 4) Se vincula la problemática de la localización con otras áreas de trabajo y tradiciones de pensamiento económico. Es el caso de las teorías de comercio internacional y de las propias teorías del crecimiento. Los rendimientos crecientes explicarían de esta forma, tanto el crecimiento económico de los distintos territorios (y su tendencia general a la no-convergencia), cuanto el carácter acumulativo de los procesos de localización industrial.
- 5) Incluso Krugman (1995), sostiene que puede incrementarse nuestra comprensión de la economía internacional estudiando economía regional. Este autor, afirma que la economía internacional viene a ser en gran medida un caso especial de la geografía económica y por lo tanto, una de las mejores formas de comprender cómo funciona la economía internacional consiste, inicialmente, en observar qué sucede al interior de las naciones.

⁸ Competencia imperfecta con múltiples sectores y subsectores de actividad, en donde unas cuantas grandes empresas ejercen su dominio sobre las restantes, e influyen mediante la publicidad sobre el comportamiento de los consumidores.

Las regiones en el seno de un país tienden a estar más especializadas y comerciar más que los países, incluso cuando éstas poseen un tamaño tan grande como aquellos. Krugman explica que:

[...] el desarrollo regional desigual puede determinarse por contingencias históricas. Por ejemplo la concentración masiva de población en el corredor del Nordeste de Estados Unidos se debe evidentemente no a los recursos naturales de la región sino al hecho histórico de que los inmigrantes europeos de los siglos XVII y XVIII se establecieron primero en las costas Este y los emplazamientos urbanos e industriales originarios tuvieron lugar a lo largo de la costa. Dentro de este cinturón urbano, Nueva York sigue siendo la ciudad más grande –en gran parte debido a que en 1820 el río Hudson (que desemboca en el mar en Nueva York) estaba unido a los grandes Lagos por el Canal de Erie (1992: 17-19).

Esta cita se refuerza con la pregunta que se hace Krugman ¿por qué están la riqueza y la población concentradas geográficamente?, los geógrafos señalan una variedad de formas mediante las cuales las ventajas iniciales de algunas localizaciones, que pueden no representar más que un accidente histórico, tienden a reforzarse a lo largo del tiempo. A tales procesos que se autorrefuerzan se les denomina a menudo ejemplos de causación acumulativa.

Una vez que una región tiene una alta concentración productiva,⁹ este patrón tiende a ser acumulativo: la región dominante adquiere una ventaja de localización, esto es, ella deviene atractiva para las firmas debido al gran número de firmas que ya producen allí (y no, por ejemplo una mejor dotación de factores). En otras palabras, el éxito explica el éxito (Moncayo, 2003).

El ejemplo más claro de causación acumulativa implica la interacción de las economías de escala, los costos de transporte y la movilidad de trabajo. Es decir, las economías regionales se caracterizan a menudo por el desarrollo desigual, un proceso de causación acumulativa en la que las regiones con una ventaja inicial debida a un accidente o la historia, atraen volúmenes crecientes de industria y empleo de otras regiones menos afortunadas.

⁹ La concentración territorial nace, básicamente, de la interacción de los rendimientos crecientes, los costos de transporte y la demanda. Si las economías de escala son lo suficientemente grandes, cada fabricante prefiere abastecer el mercado nacional desde un único emplazamiento. Para minimizar los costos de transporte, se elige una ubicación que permita contar con una demanda grande. Pero la demanda local será precisamente grande, allí donde la mayoría de los fabricantes elijan ubicarse. De este modo existe un argumento circular que tiende a mantener la existencia de las concentraciones, una vez que éstas han sido creadas, manteniéndose y ensanchándose las diferencias con otras regiones.

Una implicación inmediata del capitalismo de mercado es su circularidad, es decir, las grandes empresas desean localizarse en lugares en que exista un alto potencial de mercado. Esto significa lugares próximos a grandes economías de escala.

Además, los potenciales mercados y las economías de escala tienden a ser mayores en lugares donde se localicen la mayor cantidad de empresas. Por lo tanto, existe una tendencia natural al auto-refuerzo regional del crecimiento de las economías, o a su declinación, que tiene como variable fundamental el potencial económico inicial que brinda el lugar y la ubicación de empresas.

Las manufacturas se asientan en los sitios más atractivos, y se retiran de los menos deseables. Mediante este proceso, se da un cambio en el mapa del potencial del mercado, reforzando las ventajas de las localizaciones ya favorecidas. Por lo tanto, el potencial del mercado participa del proceso que Myrdal (1988) denominó causalidad circular acumulativa.

Krugman se hace una serie de preguntas comunes a cualquier modelo:

¿Cuándo se puede decir que es sostenible la concentración espacial de una actividad económica? Y si hubiera una concentración, ¿Cuáles serían las condiciones necesarias para que las ventajas por ella creadas sirvieran para su mantenimiento? ¿Cuándo se puede decir que es inestable un equilibrio simétrico sin concentración espacial? ¿Cuáles son las condiciones para que aumenten las pequeñas diferencias entre localizaciones, de tal forma que, pasado cierto tiempo, se rompiera de forma espontánea la simetría entre las que eran idénticas? (Fujita, Krugman y Venables, 2001: 19).

Las respuestas a ambas preguntas giran en torno al equilibrio entre las fuerzas centrípetas, esto es, las que tienden a provocar una concentración espacial de la actividad económica, y las fuerzas centrífugas, que se oponen a dichas concentraciones.

Para la NGE, el desarrollo económico es el resultado de la conjunción de fuerzas centrípetas y centrífugas. Las primeras provienen de la combinación de bajos costos de transporte y el aprovechamiento de economías de escala debido al tamaño del mercado en actividades con costos fijos elevados; los rendimientos crecientes elevan el tamaño de las regiones más industrializadas, incidiendo positivamente en el aumento del producto. El capital humano, las externalidades tecnológicas y los encadenamientos también se asociarían con la aglomeración, incidiendo positivamente en el crecimiento de la productividad.

Las fuerzas centrífugas, se producen como resultado de la inmovilidad de los factores o debido a factores de congestión, como por ejemplo altos precios del

suelo o restricciones a la movilidad de la mano de obra; es decir, por el surgimiento de deseconomías externas, aunque la diversificación y la especialización también posean un papel importante en el desarrollo económico asociado a la aglomeración o a la dispersión.

Por último, cabe decir, que la NGE sostiene que las economías de aglomeración corroboran la hipótesis de la divergencia regional, es decir, el libre juego de las fuerzas del mercado conduce irremediamente a una intensificación de las desigualdades regionales, acrecentando incluso la polarización, tal como lo habían planteado otros economistas.

Pero también existe un enfoque teórico igual de importante que la NGE y que centró su atención en las regiones industriales exitosas y en los territorios caracterizados por la capacidad de funcionar con altos niveles de eficiencia colectiva, los llamados distritos industriales y los entornos innovadores.

Fueron los investigadores estadounidenses Piore y Sabel (1993), quienes trasladaron los hallazgos de los sociólogos italianos sobre la tercera Italia,¹⁰ bautizando su enfoque: la teoría de la acumulación o especialización flexible.¹¹

Estos autores explican que el régimen de producción fordista (producción en masa, rígidamente estructurado) estará siendo remplazado por un régimen basado en la acumulación flexible (posfordista), cuya forma espacial sería el distrito industrial o sistema local de pequeñas empresas.¹²

Sin embargo, como acertadamente lo señala Moncayo (2003), citando a su vez a Markussen, la predicción de Piore y Sabel en cuanto a la sustitución fordista por el de producción flexible, está aún muy lejos de ser un hecho cumplido.¹³ Diversas investigaciones empíricas realizadas en EUA, Francia y Portugal, no han confirmado la difusión generalizada del distrito industrial como nueva forma de organización espacial de la producción. Ello se debe a que estos distritos industria-

¹⁰ Además de la tercera Italia que es el ejemplo más destacado, existen otros de distritos industriales: EUA (Silicom Valley, Orange Country), España (Valencia), Alemania (Baden-Württemberg), Dinamarca (Jutland), Bélgica (Flandes) e incluso en varios países de América Latina (Campiñas en Brasil; Gamarra y Lima en Perú; y Guadalajara y León en México).

¹¹ De acuerdo con el enfoque de la acumulación flexible, en los nuevos modelos productivos –llamados genéricamente Sistemas Industriales Regionales (SIR)– interactúan tres dimensiones: estructura industrial (intensiva en Pymes), instituciones y cultura local (capital social) y organización interna de firmas.

¹² Los distritos industriales se asocian, desde el punto de vista organizativo, a un sistema en constelación o red en la que, en contraste con las formas convencionales de relaciones intarfirma –mercado y jerarquías–, las relaciones empresariales se dan en forma no estandarizada, esto es, por medio de acciones cooperativas y de división concertada del trabajo.

¹³ Citado por Moncayo (2003).

les son determinados por factores históricos y culturales, que no pueden ser replicados a voluntad.

También surge el concepto antes aludido, el de “medio o entorno innovador”, desarrollado por el Grupo GREMI (Grupo de investigación europea sobre los entornos innovadores).¹⁴ Para Benko (1998), el Grupo GREMI, representa la tercera teoría post-weberiana de los “entornos innovadores” que desarrollan el “complejo territorial de innovación”, concentrándose en las condiciones geográficas que favorecen la emergencia de sectores de alta tecnología. Esta escuela de pensamiento, sitúa el énfasis hipotético en el papel determinante ejercido por los ambientes locales en el estímulo de la innovación local.

Benko explica desde una perspectiva regional, por qué algunas regiones son realmente innovadoras y otras han cesado de ejercer tal influencia, siendo así, porque las nuevas tecnologías prefieren emplazarse en ciertos lugares. El espacio ya no es visto más como el único determinante de la localización industrial, y la teoría utiliza el nuevo factor observacional, el entorno.

Debido a factores económicos de primer orden y su impacto sobre la organización industrial, puede observarse la significativa concentración espacial de empresas que ejercen actividades similares. El Cuadro 1 ejemplifica los nuevos complejos de producción.

Cuadro 1

Fenómeno organizacional	Economías externas
	División social del trabajo
Fenómeno espacial	Economías de escala
	Relaciones interindustriales
	Creación de una estructura

Fuente: Benko (1998).

Este cuadro ilustra como la concentración de la actividad económica, intensifica aún más el empleo especializado, creando así un mercado laboral de trabajo localizado

¹⁴ El enfoque del medio innovador pone énfasis en el hecho de que el territorio no actúa como simple escenario inerte y pasivo donde se localizan las empresas, sino que interactúan con ellas, dando lugar a la figura del territorio socialmente construido, esto es, surgido de las estrategias de los actores. En la medida en que el concepto de medio innovador involucra las nociones de red, sinergias y aprendizaje en el marco de un determinado territorio, resulta muy afín al sistema de innovación desarrollado en la literatura neoshumpeteriana.

Es importante la noción de medio innovador porque los procesos de innovación tecnológica se generan o tienden a concentrarse sólo en ciertos territorios, sobre todo de carácter urbano-metropolitano (*aglomeraciones*). Es en estos espacios, donde se dan las precondiciones que propician el surgimiento de innovaciones: la acumulación del *know-how* técnico (recursos humanos calificados, infraestructuras tecnológicas, universidades, centros de apoyo, capital de riesgo, etcétera), además de las ventajas que proporciona la propia proximidad espacial de las firmas innovadoras.

Para Benko y Lipietz (1994: 25), la reestructuración capitalista y la globalización están convirtiendo las grandes áreas urbanas, en las formas espaciales dominantes de la nueva geoeconomía mundial, son las regiones que ganan.

Vale la pena destacar que aun cuando la NGE y la acumulación flexible están inscritas en tradiciones intelectuales muy diferentes, ambas tienen varios puntos de coincidencia, aunque también hay entre ellas diferencias importantes.

Tanto la NGE como la acumulación flexible le conceden un papel importante al azar y a los accidentes históricos en el origen de las aglomeraciones; así como también a las externalidades en la evolución de las mismas y a la causalidad circular y acumulativa entre historia y actividad humana.

El desacuerdo más palpable entre ellas, es que para los teóricos de la acumulación flexible los factores extraeconómicos intangibles (atmósfera *marhalliana*) son trascendentales, la NGE, al contrario, no considera dichos factores fundamentales por encontrarlos difíciles de cuantificar o modelizar.

Por otra parte, no hay que olvidar el significado que ha tenido el concepto de tecnopolo en la evolución del fenómeno de polarización, y que éste aparece a consecuencia de intervenciones deliberadas de política industrial y tecnologías ejecutadas por los gobiernos.

Los tecnopolos pueden asumir diversas modalidades: (parque científico de Cambridge, parque industrial de Stanford), tecnópolis (Sophia Antípolis y Tsukuba, Japón) y complejos urbano-académico-tecnológicos (research Triangle Park, en Carolina del norte en EUA y Munich en Alemania).

Los proyectos de tecnopolos se basan en la teoría de la fertilización cruzada. Este concepto ha sido desarrollado por numerosos autores, uno de los cuales, Pierre Lafitte,¹⁵ fundador de Sophia Antípolis, lo ha definido como:

¹⁵ Citado por Benko (1998).

La acción de juntar, dentro de una misma localización, actividades de alta tecnología, centros de investigación, empresas y universidades, además de instituciones financieras, para promover el contacto entre estos cuerpos, de tal manera de producir un efecto sinérgico del cual puedan emerger nuevas ideas e innovación tecnológica, para promover la creación de nuevas empresa (Benko, 1998: 4).

El autor explica dos razones para considerar la concentración espacial mediante los tecnopolos:

- 1) Su aceptada ventaja comparativa fundamental, en cuanto a que la creación de nuevos procesos tecnológicos, en sí, requieren de cierta proximidad espacial entre distintos factores influyentes.
- 2) Entretanto, el tecnopolo no puede por sí solo, proveer el marco para un proceso de creación tecnológica, si no es, en sí mismo, una nueva forma de organización espacial. Este factor parece esencial.

Otro de los conceptos ya muy utilizado por los estudiosos de lo regional, es el de *cluster* (Porter, 1998), y que según este autor, se caracteriza por generar concentraciones geográficas de firmas e instituciones interconectadas en un determinado sector, comprendiendo una gama de industrias y otras entidades importantes para originar competitividad, ligadas entre sí.

Un caso que ilustra cómo se ha tomando en cuenta el concepto de *cluster*, definido por Porter, es al que hace referencia Merchand (2004) para estudiar la Zona Metropolitana de Guadalajara, en dicha región se ha desarrollado un *cluster* con carácter de híbrido transnacionalizado, propiciando un tipo de enclave que ha generado pocos efectos de arrastre hacia atrás y facilitando una polarización en el desarrollo industrial del estado.

El tipo de *cluster* que se desarrolla en los países periféricos es un mero símil de los que se desenvuelven en los países centrales, pues en los primeros se tiene un carácter exógeno (dependientes de las inversiones extranjeras), mientras que en los segundos, se cuenta con un modelo de carácter completamente endógeno y localista.

Independientemente de las diferencias de su aplicación en la economía mundial y sus efectos retardadores o propulsores en el ámbito interregional e intraregional, los conceptos de tecnopolos y de *clusters*, representan una concentración espacial de transferencia tecnológica, más que un instrumento de política para el desarrollo regional.

Existe otra terminología conceptual que puede ser utilizada para el fin de explicar por qué hay regiones ganadoras y perdedoras, es la expuesta por Veltz (1996) y Castells (1998). Aunque ambos estudiosos parten de marcos conceptuales distintos, se considera que llegan a conclusiones similares, en cuanto a que la estructura del capital mundial, tal como está concebida y diseñada, refuerza las desigualdades en todos los ámbitos (sectoriales, regionales, nacionales y mundiales).

Para Veltz (1996), el verdadero problema es aprender a pensar el mundo de otra forma, como un mosaico de zonas. El territorio es un elemento clave que ayuda a comprender las contradicciones producidas por los grandes procesos en curso, y para entender las relacionadas con el territorio faltan imágenes nuevas.

En este sentido, Veltz utiliza la metáfora del archipiélago. Los flujos se concentran en el seno de una red–archipiélago de grandes polos, en la cual las relaciones de radio largo (entre polos, relaciones horizontales) son más fuertes que las de radio corto (de los polos con su *Hinterland*, relaciones verticales). Los polos son las islas o espacios emergentes que conforman el archipiélago, mientras los ámbitos que no integran en la red quedan excluidos del sistema conformado en el espacio sumergido, los fondos marinos.

Señala Caravaca (1998), que la metáfora del archipiélago está siendo muy aceptada y utilizada, a veces con ligeras modificaciones. Así, Dollfus¹⁶ señala que el archipiélago megalopolitano mundial, formado por un conjunto de ciudades que contribuyen a la dirección del mundo, es una creación de la segunda mitad del siglo XX y uno de los símbolos más fuertes de la globalización. Las megalópolis crean excelentes ligazones con otras islas del archipiélago megalopolitano mundial. Por su parte, Pradilla¹⁷ sostiene que los territorios homogeneizados por el capital, los incluidos en la acumulación de capital a escala mundial, no son continuos, su reducido número los sitúa como islotes de prosperidad en el mar creciente del atraso.

Castells por su parte utiliza una nueva categoría conceptual: la sociedad informacional.¹⁸ Según este autor la progresiva dominación del espacio de flujos sobre el de los lugares, es una forma de soslayar los mecanismos históricamente establecidos de control social, económico y político, por parte de las organizaciones detentadoras del poder.

¹⁶ Citado por Caravaca (1998).

¹⁷ Citado por Caravaca (1998).

¹⁸ Castells analiza el significado de empresa red en la economía informacional y el proceso de globalización, ello tiene que ver con la aparición del denominado espacio virtual o hiperespacio, la realidad parece negarse aún más a ser aprehendida conceptualmente, de tal manera que los avances de la ciencia y el uso creciente de la tecnología informática –era de la información– están cambiando los viejos esquemas de concebir el espacio real, todo ello desde luego dentro de un proceso de reestructuración económica del capitalismo a escala mundial, y que está teniendo repercusiones significativas en las nuevas formas de estructuración espacial.

Sin embargo, reitera que la mayor transformación que subyace en el surgimiento de la economía global atañe a la gestión de la producción y distribución, y al proceso de producción mismo. El proceso de producción incorpora componentes elaborados en muchos emplazamientos diferentes por empresas distintas y ensamblados para propósitos y mercados específicos en una nueva forma de producción y comercialización, lo que resulta fundamental de esta estructura industrial es que se extiende territorialmente por todo el mundo, y su geometría cambia continuamente en su conjunto y para cada unidad individual.

El elemento más importante de dicha estructura es situar una empresa (o un proyecto industrial determinado), de tal modo que obtenga una ventaja comparativa en cuanto su posición relativa. Como lo explica Milton (1996), el espacio se organiza conforme a un juego dialéctico entre fuerzas de concentración y dispersión, donde las fuerzas de concentración son poderosas y las de dispersión son igualmente importantes, el significado que tiene para Castells este juego dialéctico es lo que el llamó concentración descentralizada. Castells cita a Gordon, quien sostiene:

En este nuevo contexto global, la aglomeración en un emplazamiento, lejos de constituir una alternativa a la dispersión espacial, se convierte en la base principal para la participación en una red global de economías regionales[...] En realidad regiones y redes constituyen polos interdependientes dentro del nuevo mosaico espacial de innovación global. En este contexto la globalización no supone el impacto nivelador de los procesos universales sino, por el contrario, la síntesis calculada de la diversidad cultural y en la forma de lógicas de innovación diferenciales (Castells, 1998: 426).

Insiste Castells en explicar que el nuevo espacio industrial no representa la desaparición de las antiguas áreas metropolitanas establecidas y el amanecer de nuevas regiones de alta tecnología. Esto no implica comprender la oposición simplista entre la automatización del centro y la manufactura de costo reducido de la periferia, lo que sucede, es que se organiza una jerarquía de innovación y fabricación articulada en redes globales compuestas por complejos de producción territoriales.

Por lo que respecta a la urbanización del tercer milenio, el sueño ecológico de comunas pequeñas casi rurales se verá empujado a la marginalidad contracultural por la marea del desarrollo de las mega-ciudades. Por que éstas son:

- a) Centros de dinamismo económico, tecnológico y social en sus países y escala global. Son los motores reales del desarrollo. El destino económico de sus países, ya sea EUA o en China, depende de los resultados de las mega-ciudades.

- b) Son centros de innovación cultural y política.
- c) Son los puntos de conexión con las redes globales de todo tipo: internet no puede saltarse a las mega-ciudades: depende de las telecomunicaciones y los telecomunicadores en esos centros.

Para Castells, el espacio de los flujos está compuesto por tres capas de soportes, donde la tercera capa importante, hace referencia a la organización espacial de las elites gestoras dominantes (más que clases) que ejercen las funciones directrices en torno a que a ese espacio se articula, las elites son cosmopolitas.

En síntesis, el espacio de los flujos no carece de lugar, la constituyen sus nodos y ejes, donde algunos lugares son *intercambiadores*, ejes de comunicación que desempeñan un papel de coordinación. Otros lugares son los nodos de la red, es decir, la ubicación de funciones estratégicamente importantes que constituyen una serie de actividades y organizaciones de base local, en torno a una función clave de la red.

La nueva economía mundial se articula a través de redes de ciudades mundiales, lo que ha constituido redes globales de nodos urbanos.

Las ciudades como lo explica Sassen (1998), más que volverse obsoletas debido a la dispersión detonada por las tecnologías de información, cumplen con las siguientes tareas: a) concentran funciones de comando; b) son sitios de producción post-industrial para las industrias líderes de este periodo, financieras y de servicios especializados; y c) son mercados transnacionales donde las empresas y los gobiernos pueden comprar instrumentos financieros y servicios especializados, por lo que se constituye una malla global de sitios estratégicos que emergen como una nueva geografía de centralidad.

Para que este tipo de ciudades sean ganadoras, necesitan cubrir algunos de los siguientes requisitos que se enumeran: ser grandes ciudades globales donde se concentren los servicios de mayor valor y rango internacional, junto con los espacios innovadores (tecnópolis, *clusters*, distritos industriales de pequeñas empresas que operan en red), contar con ejes de desarrollo industrial y en su caso, con áreas turísticas o de agricultura de exportación.

Las ciudades globales¹⁹ o nodos, es un reducido número de ciudades (Nueva York, Londres y Tokio) que juegan un papel de centros rectores del nuevo mode-

¹⁹ Cuando se habla de ciudades globales, habitualmente se hace referencia a aquellas urbes que participan y tienen una función específica en la economía mundial. Los estudios sobre éstas se han centrado en las funciones de control y de comando que ciudades de países desarrollados desempeñan en la dinámica internacional. Por otro lado, al hablar de mega-ciudades, por lo general se hace alusión a grandes conglomerados metropolitanos que se ubican en países en desarrollo, que exhiben los efectos adversos de un crecimiento desordenado.

lo espacial. Como contrapunto, aquellos ámbitos que se encuentren desconectados de las redes, no es que actúen como subordinados sino que quedan al margen y son excluidos del nuevo sistema-mundo. Las desigualdades se manifiestan, entonces, por el grado de integración y exclusión de los distintos ámbitos al sistema socioterritorial dominante.

No se puede pasar por alto la teoría de los polos de desarrollo planteada por Perroux, (1964) y trasladada a un concepto aplicable a la teorización del desarrollo desigual por Boudeville (1965). Este último distingue entre polo de atracción, el polo de crecimiento y el polo de desarrollo. El primero se basa en sus funciones comerciales, mientras que los dos últimos se relacionan con el sector secundario y el sector cuaternario. El sector cuaternario incluye banca, servicios de información y firmas de consultoría, y debe mantenerse aparte de los servicios tradicionales, orientados en gran medida hacia la demanda final.

Boudeville considera el polo de desarrollo como aglomeración de industrias propulsoras y dinámicas, generadoras de efectos de difusión en una economía regional más amplia. El polo de crecimiento se considera una aglomeración pasiva. No obstante, cuando se realizan inversiones en un polo de desarrollo, el de crecimiento reacciona positivamente, es decir aumentan allí las inversiones a consecuencia de una inversión en el polo de desarrollo.

Sin embargo, esta teoría parte del principio de que el crecimiento económico no se produce nunca de modo uniforme, sino que surge en determinados lugares que reúnen condiciones particularmente favorables para que se instalen en ellos actividades motrices, generalmente industriales, muy dinámicas y con capacidad de inducir efectos multiplicadores en su entorno, al aumentar la oferta y la demanda de bienes y servicios.

Los gobiernos en su gran mayoría han promovido numerosos polos de crecimiento o desarrollo en regiones atrasadas, impulsados mediante la concesión de subvenciones a la instalación de empresas, la promoción de suelo industrial y, en algunos casos, la localización de grandes empresas públicas en sectores industriales y comerciales de cabecera (siderurgia, petroquímica, turísticas, etcétera), consideradas como detonante para desencadenar efectos polarizadores.

Estas teorías sobre los polos desarrollo, consideran al territorio como un simple receptáculo pasivo de las actividades humanas, contrario a otros enfoques de política que apuntan a la promoción del desarrollo local endógeno y que toman al territorio como activo determinante de los procesos de desarrollo, el cual es definido como:

Un proceso de crecimiento y cambio estructural de la economía de una ciudad, comarca o región, en el que se pueden identificar al menos tres dimensiones: una económica, caracterizada por un sistema de producción que permite a los empresarios locales usar, eficientemente, los factores productivos, generar economías de escala y aumentar la productividad a niveles que permitan mejorar la competitividad en los mercados, otra sociocultural, en la que el sistema de relaciones económicas y sociales, las instituciones locales y los valores sirven de base al proceso de desarrollo y otra, política y administrativa, en que las iniciativas locales crean un entorno local favorable a la producción e impulsar el desarrollo sostenible (Vázquez Barquero, 2000: 45).

Debido a que el desarrollo local depende única y exclusivamente de las sinergias internas que provocan los propios actores locales, este tipo de desarrollo no es repetible y no se puede reproducir en otros lugares con las mismas características que son únicas hacia el desarrollo local endógeno, en cambio, con la teoría de los polos de desarrollo se conceptualizó el principio de homogeneizar las políticas regionales que promovieran estos polos en diferentes regiones y/o localidades, y donde el Estado de corte keynesiano tuvo una influencia determinante en la promoción de dichos polos.

En el siguiente epígrafe, se analizará cómo la reestructuración productiva acompañada por el proceso de globalización, ha configurado un mapeo económico en el que se dibujan espacios que desarrollan economías con aglomeraciones industriales (parques tecnológicos y de investigación) y de servicios avanzados (informáticos, temáticos) que controlan el *Know-How*, y los otros espacios o regiones que no desarrollan *I&D*, dependientes de los países desarrollados. En el Cuadro 2, se agrupan los territorios ganadores y se puede observar que se encuentran ubicados en los países desarrollados o centrales.

2. Regiones ganadoras y perdedoras en el escenario mundial

En los últimos años se ha transformado el mapa económico desde sus diferentes escalas (local, regional, nacional y mundial), reforzándose las desigualdades internacionales a favor de los países que forman lo que se ha denominado la tríada del poder (EUA, Japón y la Unión Europea).

Se acentúan los desequilibrios regionales tanto en los países desarrollados como en los de desarrollo, se consolidan y/o declinan áreas de antigua tradición industrial en sectores maduros (siderometalúrgica, minería, textil, construcción

Cuadro 2

	<i>Áreas metropolitanas</i>	<i>Ciudades globales</i>	<i>Regiones</i>	<i>Ciudades-región</i>	<i>Corredores de Ciudades</i>	<i>Tecnopolos</i>	<i>Distritos industriales y medios innovadores</i>
Europa	París Greater London	París Londres Frankfurt Zurich	Hamburgo, Darmstadt, Oberbaven, Bremen (Alemania) Bruselas, Amberes (Bélgica) Luxemburgo	Rin-Ruhr (Düsseldorf, Colonia, Münster, Essen, Duisburg, Dortmund) Rin-Main (Darmstad) Randstad Rotterdam, Amsterdam, La Haya, (Holanda) Hovedstadsregionen (Dinamarca)	Londres, Bruselas, Düsseldorf, Frankfurt, Múnich, Zurich, Milán y París (La banana azul)	Sophia Antipolis (Costa Azul, Francia) Parque Científico de Cambridge (UK)	Helsinki (Finlandia) Dublín (Irlanda) Malmö (Suecia) Copenhague (Dinamarca) Glasgow y Edimburgo (Escocia) Sajonia y Baden- Württemberg (Alemania) Toscana, Lombardia Venecia, Emilia Romana (Italia)
EUA	Minneapolis- St. Paul Dallas-Fort Worth Miami Atlanta Seattle Phoenix	Nueva York Los Ángeles	California Oregon Texas Florida Nuevo México	Los Angeles San Francisco	Boston- Filadelfia- Washington D.C. San Francisco-Los Ángeles San Diego	Research Triangle Park (Raleigh- Durham/ Chapel Hill, N.C.)	Ruta 128 (Boston) Austin (Texas) Alburquerque Chicago Tokyo Kyoto
Japón	Tokyo-Yokohama Osaka-Kobe Nagoya	Tokyo		Osaka-Nagoya	Tokio-Kawasaki- Yokohama Nagoya-Kyoto- Osaka	Hakodate Ube (Yamaguchi) Oita (Kenhoku Kumisaki) Tsukuba	

Fuente: Moncayo (2001).

naval, etcétera). Esto contrasta con el surgimiento o consolidación de ejes de crecimiento y áreas emergentes, sustentadas por lo general en las acciones vinculadas con iniciativas endógenas y atracción de inversiones extranjeras, en el contexto de estructuras productivas regionales diversificadas (Audretsch y Feldman, 1996).

Los ejemplos pueden ilustrarse tomando como referencia el desarrollo del llamado Arco Atlántico frente al Arco Latino o Eje Mediterráneo en Europa occidental, como un buen exponente de tal situación, no muy diferente a lo que pasa entre Snowbelt (grandes Lagos y nordeste atlántico) y el Sunbelt (regiones meridionales de California a Florida) en EUA y que configura nuevos espacios ganadores y perdedores.²⁰

Estas configuraciones en el espacio económico mundial, indican que se registre, a lo que se ha llamado nueva (re)territorialización y que ésta sea el resultado de la reestructuración productiva fundamentada en los sectores motrices (telemática, servicios avanzados y prioridad de tecnología y capital sobre trabajo y recursos naturales), acompañadas también por la nueva regulación de los mercados de trabajo y por los procesos de descentralización y flexibilización.

La producción industrial, de servicios y de innovación tecnológica, tienden a concentrarse en muy pocas regiones dentro de cada país.

Los principales nodos de innovación y tecnología se localizan en los países de mayor desarrollo, se establece la existencia de 45 nodos, los cuales se señalan en el Cuadro 3.

En el mismo cuadro, se enumeran los países de acuerdo a su ubicación e importancia como nodos de innovación.

²⁰ Según Clarke, Gaile y Sainz (2001). Los economistas no se han puesto de acuerdo en cuanto a si la economía estadounidense se está desindustrializado o no, pero coinciden en que las firmas y la inversión se están desplazado de manera dramática tanto interregional como intrarregionalmente. Mientras los estados de los Grandes Lagos –Ohio, Michigan, Indiana, Illinois y Wisconsin– han sido escenario del mayor número de cierre de plantas en todo el país, los del sur han reducido sus brechas frente al resto de la federación, gracias al crecimiento del empleo y del ingreso que han experimentado.

Cuadro 3

16 Silicon Valey (EUA)	11 Hsinchu (provincia China de Taiwán)
15 Boston (EUA)	10 Virginia (EUA)
15 Estocolmo-Kista (Suecia)	10 Thames Valley (Reino Unido)
15 Israel	10 París (Francia)
14 Raleigh-Durham-Chapel Hill (EUA)	10 Baden-Wurttemberg (Alemania)
14 Londres (Reino Unido)	10 Oulu (Finlandia)
14 Helsinki (Finlandia)	10 Melbourne (Australia)
13 Austin (EUA)	9 Chicago (EUA)
13 TaiPei (Provincia china de Taiwán)	9 Hong Kong (China) (RAE)
13 Bangalore (India)	9 Queensland (Australia)
12 Nueva York (EUA)	9 Sao Paulo (Brasil)
12 Albuquerque (EUA)	8 Salt Lake City (EUA)
12 Montreal (Canadá)	8 Santa Fe (EUA)
12 Seattle (EUA)	8 Glasgow-Edimburgo (Reino Unido)
12 Cambridge (Reino Unido)	8 Saxony (Alemania)
12 Dublin (Irlanda)	8 Sophia Antipolis (Francia)
11 Los Ángeles (EUA)	8 Ichon (República de Corea)
11 Malmo (Suecia)	8 Kuala Lumpur (Malasia)
11 Copenhague (Dinamarca)	8 Campinas (Brasil)
11 Bavaria (Alemania)	7 Singapur
11 Flandes (Bélgica)	7 Trondheim (Noruega)
11 Tokio (Japón)	4 El Ghazala (Túnez)
	4 Gauteng (Sudáfrica)

Fuente: Metrópolis (2005).

Así por ejemplo, en las últimas décadas se ha podido comprobar que: “Se mida como se mida, la distribución de las capacidades innovadoras entre los diferentes países, es altamente desigual. El número de participantes, en el club de innovadores es bastante y relativamente estable a lo largo del tiempo” (Dosi, 1991: 70).

Si comparamos los crecimientos de productividad de los países con respecto a la media mundial y lo asociáramos con los incrementos en las actividades innovadoras, medidas en términos de gasto en *I+D* y de registro de patentes en el extranjero, se tendría como resultado, una tendencia pronunciada hacia la divergencia entre países desarrollados y en desarrollo.

El fuerte papel centralizador se manifiesta en los niveles de participación, tanto en el ámbito global como sectorial, aunque es especialmente preocupante la fuerte concentración regional que caracteriza al sector empresarial, acentuada por el peso extraordinario de las grandes empresas.

Se concluye, que la política tecnológica articulada desde Bruselas (Bélgica), ha contribuido bastante poco a la reducción de las disparidades en la capaci-

dad tecnológica y desarrollo económico de las regiones europeas; antes al contrario, las ha concentrado.

Como bien lo explica Scott (1998), las áreas más desarrolladas del mundo están integradas y representadas como un sistema de economías regionales polarizadas y a su vez vinculadas a una área metropolitana central, donde su *Hinterland* está circundado por zonas secundarias y áreas agrícolas prósperas.

Estos sistemas metrópolis con área de influencia (*Hinterland*) a los que hace referencia Scott, se vinculan entre sí para formar regiones megapolitanas como las de Boston-New York-Filadelfia, los Ángeles-San Diego-Tijuana, Milán-Turín-Génova, Tokio-Nagoya-Osaka en otros, estos sistemas son considerados como los motores regionales de la nueva economía global.

La metáfora del Archipiélago de Veltz, al que se hizo referencia, se refleja en estos nodos centrales que están fusionados con complejas redes tecnológicas, comerciales y financieras y que extienden sus vínculos con menor densidad hacia algunas islas de prosperidad emergente como las ubicadas en los países periféricos.

Se reconoce que dentro de los mismos espacios metropolitanos coexisten y se entremezclan, actividades, grupos socio-laborales y territorios a los que puede calificarse como ganadores y perdedores, según su diversa capacidad de adaptación a las transformaciones estructurales del momento, lo que favorece la inserción de unos frente a la exclusión de otros (Caravaca y Méndez, 2003).

Está demostrado con suficiencia estadística que la actividad económica de los países se encuentra fuertemente concentrada en determinados polos productivos, siendo uno de los factores que incide más en ello, los efectos que acarrea la urbanización acelerada. Esto lo muestra muy bien Krugman, quien explica:

Las aglomeraciones surgen de la interacción entre los rendimientos crecientes a nivel de las plantas de producción individuales, los costos de transporte y la movilidad de los factores. A causa de los rendimientos crecientes, es preferible concentrar la producción de cada producto en unas pocas ubicaciones. A causa de los costos de transporte, las mejores localizaciones son aquellas que tienen un buen acceso a los mercados (vinculación hacia delante) y los proveedores (vinculación hacia atrás). Pero el acceso a los mercados y a los proveedores estará en esos puntos en los que se han concentrado las fábricas, y que, en consecuencia, han atraído a sus alrededores a los factores de producción móviles (Krugman, 1997: 70).

En otras palabras, el fortalecimiento de la circularidad²¹ de la dinámica del capital en la ciudad, favorece su capacidad de auto-refuerzo de las ventajas comparativas iniciales. Esto origina las condiciones para la formación de alianzas estratégicas entre los actores claves de la ciudad, y esta conectividad entre los actores de la ciudad representa el elemento central en su dinámica local.²²

Asimismo, localizaciones “exitosas” que han logrado atraer una cantidad considerable de empresas y capitales que generan como consecuencia una sombra de aglomeración (*agglomeration shadow*),²³ que absorbe el desarrollo económico de otras localizaciones cercanas y de menor peso. Los centros vecinos sólo podrán sobrevivir de manera autónoma si están alejados de la sombra de la aglomeración para desarrollarse al margen de la influencia. Como resultado de localizaciones exitosas, se crean centros urbanos separados entre sí por una distancia significativa representada por su propio *Hinterland*.

Uno de los aspectos relevantes, es precisamente el papel que desempeñan las grandes empresas para crear sus propias economías de aglomeración.²⁴ En la medida en que las grandes empresas consigan la localización de sus entramados de proveedores, esto genera un proceso de crecimiento acumulativo ampliado a otras actividades económicas Longás (1997).

La carga de la prueba sobre localizaciones exitosas, las muestra Friedman (1986),²⁵ quien *mapea* la jerarquía de las ciudades mundiales; en términos de su importancia económica en el ámbito mundial.

Se considera a la ciudad mundial como el principal centro financiero que alberga oficinas centrales de empresas transnacionales, instituciones internacionales y registra un rápido incremento del sector de servicios al productor. Se caracteriza, también por ser un gran centro de producción, un nudo de transporte con un

²¹ La existencia de la lógica circular de causación, ha sido comprobada empíricamente en varios trabajos realizados con el enfoque de la NGE; como son los de Henderson y Thisse (2003) quienes encontraron que los efectos de la aglomeración son importantes en el crecimiento de la industria manufacturera de los EUA.

²² “La valorización de lo local en relación dialéctica con lo ‘global’ ha dado a lugar incluso a un extraño neologismo ‘local’ para tratar de expresar la pertenencia de lo dos ámbitos espaciales al mismo campo relacional” (Moncayo, 2001: 9).

²³ Esta sombra de aglomeración de grandes centros urbanos no responde a la lógica de un centro único y principal. Cada vez se evidencia más el desarrollo de un sistema de centros múltiples urbanos que compiten entre sí. Tal es el caso de la ciudad de Boston y los importantes centros localizados a lo largo de la carretera 128. A estos centros que han surgido alrededor de ella y otras grandes ciudades, se les denominan ciudades periféricas (*edge cities*).

²⁴ Dada las interdependencias estratégicas entre empresas y las relaciones de complementariedad tipo *input-output* entre ellas, todas las aglomeraciones están interrelacionadas en una compleja red de interacciones.

²⁵ Citado por Heineberg (2005).

gran número de habitantes. Friedman distinguió entre ciudades primarias y ciudades secundarias en núcleos y semi-periferias. Por ejemplo, según este autor, la Ciudad de México es una ciudad secundaria mundial de la semi-periferia.

Un estudio realizado por Taylor y Catalano,²⁶ enumera los rangos de ciudades mundiales, correspondientes a la conectividad de la red global y por otro, a la conectividad de la red bancaria. El resultado del estudio, es que Londres y Nueva York, ocupan los dos primeros rangos en lo que se refiere a la clasificación de ciudad mundial y a su vez cuentan con los centros bancarios internacionales más importantes.

Les siguen otras 20 ciudades como las importantes mundialmente (Hong-Kong, París, Tokio, Singapur, Chicago, Milán y Los Ángeles, entre otras) y aquellas que albergan, los principales centros bancarios internacionales (Tokio, Hong-Kong, Frankfurt, Madrid).

Respecto a la “Dorsal Europea”, existe una excepcional concentración urbana en tres espacios de gran centralidad: Inglaterra en el Reino Unido, la aglomeración del Benelux-RFA-Suiza, y el Norte de Italia. Estas tres zonas configuran un espacio con fuertes interrelaciones que no se encuentra segmentado ni por las barreras político-administrativas, ni por obstáculos físicos tan importantes como el Mar del Norte o los Alpes. A este amplio territorio se le denomina la “Dorsal Europea” y es una de las tres grandes megalópolis mundiales.

La importancia de la “Dorsal Europea” o de las megalópolis como elemento estructurante del Sistema de Ciudades de Europa, no solamente estriba en el elevado número de ciudades que acoge, sino también en su gran proximidad. Aglutina 47% de las ciudades importantes europeas y supone 50% de la población y actividad económica del total del sistema de ciudades, en un reducido espacio que apenas supone 18% del territorio de Europa. La parte más tradicional de la megalópolis, se extiende desde las costas del Mar del Norte hasta Colonia y Bonn. La parte más dinámica, está comprendida en el triángulo Munich-Stuttgart-Zurich, aunque no conviene olvidar que Bruselas y Amsterdam son también ciudades muy atractivas para las empresas (Euskadi.net, 2005).

Otro espacio europeo de gran protagonismo urbano es el denominado “Norte del Sur”. Es un subsistema más reciente. Parte del entorno de Ginebra y de Lyon, y se extiende ampliamente por el “Boulevard francés del Mediterráneo” en dirección a la España del sur y a Portugal. Actualmente engloba ya a Barcelona, Zaragoza, Madrid y a Valencia. Por otro lado, este nuevo espacio también entronca

²⁶ Citado por Heineberg (2005).

con la “Dorsal Europea” en el norte de Italia y continúa por el Adriático hacia Roma y Nápoles, integrando plenamente gran parte del espacio italiano.

Más allá de los espacios europeos funcionalmente integrados, se encuentran las “Periferias” que están poco transformadas aún y la acción antrópica todavía no es muy importante. También hay ciudades de un cierto tamaño, pero son extremadamente débiles en cuanto a las funciones urbanas que desarrollan. La red urbana del subsistema periférico difícilmente podría parangonarse con los elevados niveles de desarrollo de las redes de los subsistemas anteriores. Grecia, el sur de Italia, Portugal, el sur de España e Irlanda están lejos del centro y acusan un grado notable de atraso respecto a los países europeos de mayor desarrollo económico.

Las “Periferias” así descritas aparecen como espacios de reserva para el crecimiento europeo del futuro, pero atraviesan graves problemas de desarrollo en la actualidad. Su futuro está aún por definirse. De momento, la mayor parte de las ciudades de las Periferias están infradotadas (*Metrópolis*, 2005).

Respecto a las regiones globales (países centrales), se caracterizan por lo siguiente:

- 1) Las oficinas centrales de dirección de las empresas transnacionales y las instituciones financieras localizadas aquí, actúan como actores globales.
- 2) Los centros de producción, investigación de alta tecnología son lugares o zonas de ambiente innovador o sea redes de innovación.
- 3) Las zonas industriales tradicionales, residuales del fordismo para bienes de más alta calidad; disponen todavía de las ventajas de producción.

El Cuadro 4 ejemplifica las características de las ciudades globalizadas.

Con relación a las regiones globalizantes (países periféricos), éstas se caracterizan por:

- 1) Albergar servicios de alta tecnología, pero de corte transnacionalizado, por ejemplo, los llamados grupos o *clusters* regionales (Merchand, 2004), (Rabellotti y Schmitz, 1997).
- 2) Se propicia la industria deslocalizada y/o segmentada, por ejemplo, zonas de libre producción (zonas francas).
- 3) La principal ventaja de estas economías se cifra en una fuerza de trabajo barata y una promoción de política fiscal y comercial para incentivar la entrada de capital transnacional.

- 4) La principal ventajas de la mayoría de regiones globalizantes, es la extracción de materias primas (minería o productos agrarios).
- 5) El patrón económico que se lleva a cabo en estas regiones, se fomenta mediante el trabajo infantil, sobre todo en las economías especializadas en el sector de la agroindustria que requiere un trabajo precario y poco calificado. Se caracterizan también por contar con un trabajo informal, cada vez más participativo en la generación de empleos y desarrollan el sector servicios especialmente en el rubro del turismo y en el de servicios personales.

Cuadro 4
Caracterización de los espacios ganadores

	<i>Regiones urbanas</i>	<i>Medios innovadores</i>	<i>Distritos industriales</i>	<i>Ejes de crecimiento</i>
Factores de competitividad	Conexión de los principales flujos. Nodos que organizan el espacio de redes. Concentración del poder.	Carácter estratégico de la innovación. Clima empresarial, social e institucional favorable. Creación de conomicimientos. Desarrollo de sinergias.	Clima empresarial, social e institucional favorable. Competencia junto a cooperación. Economías externas a la empresa e internas al distrito.	Infraestructuras de transportes multimodales. Difusión lineal del crecimiento. Redes lineales de núcleos.
Actividades y funciones dominantes	Industrias neotecnológicas y tradicionales Servicios avanzados y banales. Funciones comando.	Industrias neotecnológicas. Investigación y desarrollo. Servicios avanzados.	Pequeñas industrias tradicionales. Servicios a la producción Economía sumergida	Industrias neotecnológicas y tradicionales. Funciones de dirección, investigación, gestión y control.
Tipos de empleos predominantes	Muy calificado y precario	Muy calificado.	Precario. Autoempleo. Gran movilidad laboral.	Calificado y precario.
Incorporación de nuevas categorías conceptuales	<ul style="list-style-type: none"> • Ciudad informacional. • Ciudad global. • Ciudad planetaria (Metrópolis transnacionales). • Regiones que ganan • Islas en el archipiélago mundial (Veltz). • Zonas luminosas que destacan frente a las opacas (Santos). 	<ul style="list-style-type: none"> • Red de innovación. • Distrito tecnológico. • Región inteligente. 	<ul style="list-style-type: none"> • Distrito industrial • Sistema productivo local frente a áreas de especialización productiva. 	<ul style="list-style-type: none"> • Alineación de crecimiento. • Crecimiento en filamentos.

Fuente: Elaboración propia a partir de Caravaca (1998).

Las transformaciones productivas territoriales de estas regiones globalizantes, no son autónomas; se inscriben en un modelo de desarrollo conducido por las grandes transnacionales (agentes principales de la dinámica local).

Las otras regiones son aquellas separadas fragmentariamente, es decir, fragmentadas de los “lugares” globales, la periferia excluida, también llamada “mar de la miseria”, “océano de la pobreza” o “nuevo sur”. Estas periferias son regiones, subregiones o estados nacionales nominales excluidas que todavía luchan por su territorialidad, por su competencia de poder y por su legitimidad, sus rasgos definitorios que las caracterizan, son la exclusión y la desvinculación de sus poblaciones en todos los órdenes: económico, social, político y cultural.

Esta aseveración, sobre cómo se han disparado las desigualdades económicas entre regiones y/o países en el mundo, se constata en que las regiones desarrolladas acarrearán más desarrollo y las subdesarrolladas más subdesarrollo. Los datos proporcionados por el informe 2004 de las Naciones Unidas sobre la situación mundial son alarmantes, pues se sostiene que 80% del producto interno bruto mundial pertenece a los mil millones de personas que viven en el mundo desarrollado; 20% restante se reparte entre los cinco mil millones de personas que viven en los países en desarrollo.

Si también tomamos en consideración el ingreso per cápita, se tiene que los niveles de bienestar tan desiguales no sólo se registran por país; sino también por región. Son pocos los países que cuentan con el ingreso per cápita más alto en el ámbito mundial. La cuestión radica en que, más que referirnos a países, tendríamos que hacerlo a sus regiones, pues en éstas (aglomeraciones localizadas) se registra el mayor desarrollo económico.

Vale la pena retomar a Benko y Lipietz, quienes explican la caracterización de una región ganadora:

Las regiones que ganan son regiones urbanas; las fábricas y las oficinas refluyen hacia las grandes ciudades, hacia las megalópolis [...] Las regiones que ganan son ante todo regiones productoras de bienes exportables, es decir, de bienes manufacturados o de servicios facturables [...] Por otra parte, ¿qué es una ‘región ganadora’? ¿Una región que sale adelante (desde el punto de vista de los empleos, de la riqueza, del arte de vivir) por su propia actividad, o una región que vive a expensas de las que han perdido, incluso una parte de sus propios habitantes? [...] Por tanto, no es posible tener un determinado tipo de ‘regiones que ganan’ (o más bien una determinada manera de ganar, para una región) más que en el marco de un determinado tipo de Estado nacional y estos Estados no ‘ganarán’ en la competencia económica internacional más que si saben crear este tipo de regiones que ganan (Benko y Lipietz, 1994: 371).

Es decir, en otras palabras los territorios ganadores son de naturaleza urbana, de gran tamaño, insertos en el comercio internacional por la vía de productos y servicios con elevado contenido de conocimiento, e insertos en una relación simbiótica con su propio Estado nacional. En síntesis, *son territorios que se articulan bien con el entorno* porque tienen un grado similar de complejidad.

Conclusiones

La caracterización económica que se ha hecho sobre lo que es una región ganadora o perdedora, es que independientemente de sus condiciones internas, que hace que una y otra se perfilen como tales, es que éstas son producto de un desarrollo mundial que estructuralmente reproduce los desequilibrios económicos inter e intra, tanto a su interior como su exterior, agudizando las disparidades o divergencias entre ellas, en todos los ordenes: local, regional, nacional y mundial.

Los cambios en los procesos de reestructuración económica y la internacionalización de la producción durante los años 80 han cambiado la geografía económica. Regiones centrales existentes fueron seriamente afectadas por la reestructuración industrial. Al mismo tiempo surgieron *nuevas* regiones de crecimiento, conocidas como distritos industriales, las cuales han competido exitosamente en el comercio internacional. Ejemplos de éstas son la llamada “tercera Italia” en la parte central-norte de Italia, el estado de Baden-Wurtemberg en Alemania, la zona occidental de Flandes en Bélgica.

Esto quiere decir, que existen reacomodos entre las regiones ganadoras (tríada de países) entre cambiar de un sitio de liderazgo a otro, que no lo es. Estas regiones ganadoras, se ubican como líderes, porque desarrollan condiciones internas que les permite reproducir un círculo virtuoso acumulativo de sinergias locales, lo cual las coloca en el escenario mundial como las competidoras por excelencia del proceso de globalización y reestructuración territorial mundial.

El resultado de tener ganadores y perdedores, afirma con más contundencia la divergencia en los ritmos de crecimiento entre países y entre regiones; y parece haber retomado dicha divergencia un carácter de rasgo congénito a la propia dinámica del capital globalizado.

Esta divergencia económica entre regiones, se expresa territorialmente en lo que Krugman se pregunta y contesta con brevedad a la vez: ¿cuál sería la característica más prominente de la distribución geográfica de la actividad económica?, la respuesta sería que es su concentración y/o aglomeración. Sin lugar a dudas, la realidad observable se ha encargado de demostrar que la concentración en grandes aglomeraciones urbanas permanece como rasgo destacado del nuevo escenario.

La concentración de la actividad económica refleja procesos de causación circular acumulativa: las actividades se agrupan donde los mercados son grandes y éstos se vuelven grandes donde las actividades se agrupan. La movilidad de factores contribuye a esa causación circular acumulativa mediante la cual regiones centrales (ganadoras) crecen a costa de las regiones periféricas (perdedoras).

Por último, se ha mostrado, cómo la lógica del funcionamiento del sistema productivo favorece la divergencia en el crecimiento económico de los territorios, donde, las relaciones interterritoriales de los factores externos (crecimiento acumulativo, polarización, dependencia o intercambio desigual y la propia división espacial del trabajo) favorece un reforzamiento de las desigualdades en todos sus ámbitos: económicos, territoriales, sectoriales y sociales.

Referencias bibliográficas

- Audretsch, David y Maryann Feldman (1996). "R&D Spillovers and the Geography of Innovation and Production", *The American Economic Review*, jun 86, 3 AB/INFORM Global.pg.630.
- Benko, George (1998). "El impacto de los tecnopolos en el desarrollo regional. Una revisión crítica", *Eure*. v. 24. núm. 73, Santiago de Chile.
- Benko George y Alain Lipietz (1994). "El nuevo debate regional", en Benko George y Alain Lipietz (coords.): *Las regiones que ganan: los nuevos paradigmas de la geografía económica*, Institución Alfonso el Magnánimo, Generalitat Valenciana.
- Boudéville, J. R., Los Espacios Económicos, Buenos Aires.
- Castells, M. (1998). *La era de la información: Economía, sociedad y cultura*. vol. I: sociedad red, siglo XXI, Madrid, España.
- Caravaca, Inmaculada y Ricardo Méndez (2003). "Trayectorias industriales metropolitanas: nuevos procesos, nuevos contrastes", *Eure*, vol. 29, núm. 87, Santiago de Chile.
- (1998). "Los nuevos espacios ganadores y emergentes", *Eure*, vol. 24, núm. 73, Santiago de Chile.
- Clark, G., Maryann Feldman y Meric Gertler (2000). *The Oxford Handbook of Economy Geography*, Oxford University Press.
- Clarke, Susan, Gary Gaile y Martín Sainz (1999). "Estrategias de desarrollo en áreas deprimidas en Estados Unidos", *Revista Territorios*, núm. 1, Universidad de los Ángeles, Bogotá.
- Dosi, Giovanni (1991). "Una reconsideración de las condiciones y modelos del desarrollo. Una perspectiva "evolucionista" de la innovación, el comercio y el crecimiento", *Pensamiento Iberoamericano*, núm. 20, julio-diciembre, Madrid.

- Fujita, M., P. Krugman y A. Venables (2000). *Economía espacial. Las ciudades, las regiones y el comercio internacional*, Barcelona, España: Ariel Economía.
- Heineberg, Heinz (2005). *Las metrópolis en el proceso de globalización*, serie documental de Geo Crítica, Universidad de Barcelona, vol. x, núm. 563, (<http://www.ub.es/geocrit/b3w-563.htm>).
- Henderson, J. y J-F Thisse (2003). *Handbook of urban and Regional Economics*. (<http://www.core.ucl.ac.be/staff/thisseHandbook/Handbook.html>).
- Krugman, Paul (1992). *Geografía y comercio*, Barcelona, España: Antoni Bosch.
- y Maurice Obstfeld (1995). *Economía internacional: teoría y política*, Madrid: McGraw-Hill.
- (1997). *Desarrollo, geografía y teoría económica*, Barcelona: Antoni Bosch.
- Lefebvre, H. (1969). *El derecho a la ciudad*, España: ediciones Península.
- Longás J. (1997). “Formas organizativas y espacio: los distritos industriales, un caso particular en el desarrollo regional”, *Estudios Regionales*, núm. 48, España.
- Méndez, Ricardo (1997). *Geografía económica. La lógica espacial del capitalismo global*, España: Ariel Geografía.
- Merchand, M (2004). “El cluster de Guadalajara. La nueva geografía transnacional de la industria electrónica”, *Revista de Ciencias Sociales, TRAYECTORIAS*, de la Universidad de Nuevo León, año VI, núm. 15.
- Metrópolis (2005). “Les Cahiers de l’Europe”, *European Review*, Asociación Mundial de las Grandes Metrópolis.
- Milton, Santos (1996). *De la totalidad al lugar*, Barcelona, Oikos-Tau.
- Moncayo, Edgar (2001). Evolución de los paradigmas y modelos interpretativos del desarrollo territorial, *Serie Gestión Pública*, núm. 13 de la CEPAL-ILPES, agosto, Santiago de Chile.
- (2003). *Geografía económica de la comunidad andina: las regiones activas en el mercado comunitario*, Secretaria General de la Comunidad Andina.
- Myrdal, G. (1988). *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Piore, Michael y Charles Sabel (1993). *La segunda ruptura industrial*, Buenos Aires, Argentina: Alianza.
- Porter, Michel (1998). “Clusters and the new economic of competition”, *Harvard Business Review*, núm. 5.
- Perroux, F (1964). *Economía del siglo XX*, España: Ariel Barcelona.
- Rabellotti, R. y H. Schmitz (1997). *The Internal Heterogeneity of Industrial Districts in Italy, Brazil and México*, Institute of Development Studies, University of Sussex, Brighton.

- Scott, Allen (1998). *Regions and the world economy, the coming shape of global production competition and political order*, Oxford University Press.
- Sassen, Sakia (1998). “Ciudades en la economía global: enfoques teóricos y metodológicos”, *Eure*, vol. 24, núm. 7, Santiago de Chile.
- Sheppard, Eric y Trevor Barnes (2000). *A companion to Economic Geography*, Massachusetts: Blackwell.
- Veltz, Pierre (1996). *Mundialización, ciudades y territorios: La economía del archipiélago*, Barcelona: Ariel.
- Vence, Xavier y Óscar Rodil (2003). “La concentración regional de la política de I+D de la Unión Europea. El principio de cohesión en entredicho”, *Revista de estudios regionales*, núm. 65.
- Vázquez, Barquero (2000). Desarrollo económico local y descentralización: aproximación a un marco conceptual, Proyecto CEPAL/ GTZ Desarrollo Económico local y descentralización en América Latina, Santiago, CEPAL.