

Dimensión territorial de la globalización económica

Mercedes MOLINA IBÁÑEZ

moyba@ghis.ucm.es

metadata, citation and similar papers at core.ac.uk

br

provided by Portal de Revistas

Massimiliano FARRIS

mass_farris@yahoo.it

Departamento de Geografía Humana. Universidad Complutense de Madrid

Recibido: 7 de Marzo de 2008

Aceptado: 26 de Febrero de 2009

RESUMEN

La globalización económica vinculada a unos procesos complejos entre los que se individualizan la interacción sectorial a escala mundo a través del denominado modo de producción flexible, los movimientos del capital, el comercio internacional y los grandes cambios tecnológicos tiene una expresión territorial muy diferente.

El presente artículo, que analiza la distribución de esas facetas en las grandes regiones mundiales, trata de explicar el papel que juega el territorio constituido y construido por elementos naturales, culturales, sociales, políticos y económicos a lo largo de la historia, a la hora de adquirir una significación o una marginación en dichos procesos globales. A su vez se individualizan aquellos actores que pueden contribuir a la transformación de un territorio, o de algunos procesos actuales, especialmente los responsables de las políticas públicas. Esta dimensión territorial de la globalización económica a un nivel teórico, trata de aunar el papel y el comportamiento del mercado con las acciones propias de las instituciones públicas.

Palabras clave: globalización económica, procesos territoriales, escalas territoriales, Estado y mercado.

Territorial dimension of economic globalization

ABSTRACT:

Economic globalization, joined to complex processes between which individualized the sectorial interaction of a global scale through denominated way of flexible production, capital movements, international trade, and technological changes, reach several territorial expressions modelled by the irruption of the globalization process.

In this paper, we analyzes the distribution of this aspects in the great world regions, trying to explain the territory role-playing, constituted and building by natural, cultural, social, politic and economic characteristics in history, in order to acquire relevance or marginalization of these global processes. These

actors are individualized, can also contribute to transformation of the territory and, especially, are responsible for public policies.

In this territorial dimension of economic globalization, the market and the public institutions also have a significant role.

Key-words: Economic globalization/ processes/territory/territorial scales/ State/ market

Dimension territoriale de la mondialisation économique

RESUMÉ:

Étant le résultat de processus complexes tels que l'interaction à échelle mondiale, la valeur de la production et les changements technologiques, la globalisation économique a une manifestation territoriale très différente. Cet article veut déterminer le rôle du territoire quand il s'agit d'assumer un protagonisme ou un rejet vis à vis de ces processus globaux à différentes échelles, en relation avec les bases indispensables pour participer activement à ceux-ci, tout en considérant les acteurs qui peuvent les déterminer, spécialement ceux qui définissent les politiques publiques. Dans cette dimension territoriale de la globalisation économique et à un niveau théorique s'unissent le marché et l'action de l'État.

Mots clés: Globalisation économique/ processus/ territoire/ échelles territoriales/ l'État/ marché.

INTRODUCCIÓN

El mundo actual resulta de profundos cambios que, con frecuencia, han tenido repercusiones nunca conocidas ni por su dimensión, ni por sus efectos, ni por el tiempo de implantación. Las grandes evoluciones y revoluciones tecnológicas, responsables de nuevos modos de producción, así como de la difusión de la información, han sido capaces de definir unas relaciones económicas intensas entre los territorios responsables o dependientes de sus procesos, si bien sus manifestaciones territoriales son muy desiguales tanto por lo que se refiere al desarrollo socioeconómico definido, cuanto a sus impactos ambientales. Las transformaciones acaecidas y preferentemente por sus efectos, han ido configurando nuevas conciencias y responsabilidades colectivas, impulsoras de legislaciones que amparan la equidad y los derechos humanos. El impacto de la producción, preferentemente de la industrial y energética, está siendo tan significativo, que ha generado una nueva sensibilidad ambiental, responsable de acciones y compromisos para salvar el planeta; los derechos ambientales empiezan a ser reconocidos. Los cambios ideológicos han sido trascendentales, sobre todo a partir de la caída del muro de Berlín, sin olvidar la crisis económica de los años setenta; ambos aspectos fueron decisivos para poner fin a la guerra fría, a la bipolaridad mundial y a las profundas transformaciones en el seno del capitalismo que empieza a cuestionar el Estado de bienestar y a promocionar el neoliberalismo económico. La mayor intensidad de los cambios significados ha coincidido con un momento de gran internacionalización económica, facilitando la conexión de las eco-

nomías nacionales y a la par la definición de unas tipologías espaciales, acordes con su posición frente a los procesos que forman parte de la denominada globalización o mundialización, términos acuñados que identifican una naturaleza de procesos con repercusión planetaria. Su interés es permanente tanto por la complejidad de funcionamiento, cuanto por sus efectos, formando parte de los debates interdisciplinares más intensos y determinando profundas reacciones sociopolíticas, ya que no se ha logrado articular un mundo integrado.

El presente artículo pretende analizar, dentro del debate sobre la globalización económica, la dimensión territorial de sus procesos, determinando por ello el papel que juega el territorio como un elemento activo y no como un mero contenedor de actividades.

1. FUNDAMENTOS Y DIMENSIONES DEL PROCESO DE GLOBALIZACIÓN

Los investigadores especialistas en el estudio del proceso de globalización mantienen un debate respecto a la época en que este surgió. Ferrer (1996) pone como fecha el comienzo de la Edad Moderna, con el descubrimiento de las Américas y la expansión y conquista colonial de esas tierras, basándose en las tesis de Immanuel Wallerstein. También Marx y Engels (1848) fijaban en esa misma época y en esos acontecimientos el origen de las bases materiales para el desarrollo del modo de producción capitalista. Ellos, como reconoció también *The New Yorker* (cfr. SMITH, 2001:2), supieron leer, con determinimiento, las dinámicas propias del capitalismo, anticipando sus futuras evoluciones, así como su proceso de expansión global y que desemboca en lo que hoy en día llamamos globalización. O'Rourke y Williamson (1999) por su parte consideran que el inicio de este proceso podría situarse en el período 1870-1914, momento en el cual fue creado el motor eléctrico y la expansión de los imperios coloniales europeos estaba en pleno auge, sin olvidar la importancias que empezaban a tener las primeras compañías petrolíferas; estos elementos configuran las condiciones necesarias para que el sistema capitalista pudiese avanzar en su capacidad de crear plusvalía y acumular capital. Según Vázquez Barquero (2005), el capitalismo actual se identifica con una segunda etapa de la globalización. Esta última, está vinculada con las medidas de ajuste estructural que se produjeron en los años '80, la nueva organización del trabajo flexible y la desaparición del sistema económico-político socialista. A ello hay que añadir también la creciente liberalización del comercio internacional, el auge de las empresas multinacionales y, de forma muy especial, el impacto y desarrollo de las nuevas tecnologías de la información y comunicación (TICs).

Más allá de poner una fecha definitiva de comienzo del proceso de globalización económica, podemos decir que durante los años '70 se crean las condiciones que propiciarán las transformaciones que se han producido en el modo de producción y que han configurado el actual capitalismo globalizado. La crisis energética y preferentemente del petróleo, resultado entre otras cosas de la guerra árabe-israelí del 1973, y las recesiones de los años 1974-76¹ marcaron los primeros avisos de la

¹ Estas fueron consecuencia de la superproducción en los sectores clave de la expansión precedente (automóvil, construcción inmobiliaria, acero, petroquímica, etc.), de la bajada de la tasa media de ganancia y del crecimiento de las tendencias especulativas e inflacionistas.

necesidad de renovar la organización del capitalismo, tanto en sus relaciones internas como en el enfrentamiento ideológico y económico con el otro bloque: los programas de ajuste estructural, impulsados por políticas liberales, fueron las primeras respuestas a dicha necesidad².

Castells (1995) evidencia como la política económica de los Estados Unidos y de la Europa Occidental, no lograba satisfacer las necesidades del capitalismo. La concepción keynesiana del Estado como equilibrador entre los intereses de los trabajadores y los de las empresas y las consecuentes políticas públicas del Estado de Bienestar, habían llegado a una crisis fiscal causada por los gastos crecientes y los ingresos decrecientes. Lo que necesitaba el sistema capitalista para seguir con su reproducción era lograr tres objetivos: aumentar el nivel de beneficios del capital privado, abaratando los costes de producción; encontrar nuevos mercados; controlar el proceso de circulación de la moneda y alcanzar una disminución de la inflación estructural. Por eso, la reestructuración ha ido avanzando a través de tres elementos principales: la apropiación por parte del capital de una porción cada vez mayor de excedente proveniente del proceso de producción; un cambio sustancial en el modelo de intervención estatal, poniendo énfasis en el dominio político y la acumulación del capital en detrimento de la legitimación política y la redistribución social; la internacionalización de todos los procesos económicos para incrementar la rentabilidad y abrir mercados por medio de la expansión del sistema. La actual fase de globalización económica se desarrolló a partir de estas medidas y la disolución del bloque socialista dio campo libre a la plena aplicación de los cambios estructurales a nivel mundial, los cuales aumentaron la eficacia de los resultados y la solidez y eficiencia del sistema en sí mismo.

La extensión del capitalismo a nivel global, además de sus implícitas consecuencias económicas, ha influido en las distintas esferas sociales, de una manera diferente en función de las diversidades territoriales. Por eso, varios autores (AROCENA, 1997; BERVEJILLO, 1995; CASTELLS, 1997; VÁZQUEZ BARQUERO, 2005) consideran la globalización como un proceso multidimensional que se caracteriza por el aumento de los flujos económicos y financieros a escala internacional, vinculado estrechamente a las nuevas tecnologías de la comunicación e información, pero también a un cambio en las relaciones culturales, político-institucionales y que tiene profundas influencias sobre el medio ambiente.

Junto a ello, en ocasiones, se propone una subdivisión del proceso en cinco dimensiones: tecnológica, económica, cultural, político-institucional y físico-ambiental (BERVEJILLO, 1995). La dimensión tecnológica se caracteriza por la creación de un nuevo espacio virtual global como consecuencia de la informática, las telecomunicaciones, el desarrollo de nuevas tecnologías de transporte, control y gestión de procesos. La econó-

² Los gobiernos de Reagan en los EE.UU. en los años 1981-1989 y de la Thatcher en G.B. (1979-1987), se caracterizaron sobretodo por las medidas contra la inflación (cambio en la tasación, de directa a indirecta) y por la privatización de las empresas públicas (sanidad, transporte) que favorecieron un incremento de la producción manufacturada y la reducción del paro. De contra el consiguiente aumento de los gastos sociales se concentró sobre los trabajadores asalariados, aumentando las brechas de pobreza.

mica se corresponde con la internacionalización de los mercados de consumo, los procesos productivos y consecuentemente de las empresas, en la concentración del capital en una minoría de empresas multinacionales y con la creación de un sistema financiero transnacional (STIGLITZ, 2002). Los cambios en la dimensión cultural aportados por el proceso de globalización se enmarcan en la expansión y difusión de los medios masivos de comunicación electrónicos que permiten una simultaneidad de la información; a través de estos medios también se produce la exportación global de valores, formas y gustos culturales. La dimensión político-institucional se expresa en la progresiva construcción de nuevas regulaciones multipolares de las relaciones políticas internacionales dentro de un espacio de jerarquías y hegemonías, a menudo reafirmadas a través del uso de la fuerza militar (HARVEY, 2004). Finalmente la dimensión físico-ambiental se basa en la incertidumbre, en la evaluación del impacto sobre el medio ambiente que conlleva la extensión global de un sistema productivo y de asentamiento altamente impactante sobre la naturaleza y los recursos naturales (FERNÁNDEZ DURÁN, 2008).

En esto caso, centramos la atención especialmente en la dimensión socioeconómica de lo global, muy sustentada sobre las grandes transformaciones tecnológicas, la internacionalización del capital y la expansión del comercio, si bien otorgamos a todo ello una dimensión territorial, adjudicando al territorio un papel importante a la hora de analizar las evoluciones y las diferencias que se derivan de las dimensiones anteriormente citadas.

2. LA CONFIGURACIÓN DE UN MUNDO DESIGUAL

Las políticas liberales de reestructuración económica resultantes de un proceso complejo han sido un elemento fundamental, como señala Castells (1997), para garantizar las condiciones en el desarrollo del proceso de globalización. Con frecuencia se cuestionan las bondades de la liberalización económica (*cf.* HARVEY 2006), tanto a nivel teórico como empírico, pero también surgen voces que las defienden. Para unos, dicha liberalización económica, unida a la configuración de un mercado global progresivo y la aplicación de medidas de estabilidad macroeconómica en los Estados, ha incidido en la reducción de la inflación en numerosos países del mundo y está forzando de alguna manera la liberalización del comercio internacional, permitiendo, por ejemplo, multiplicar la producción de alimentos y contribuyendo decididamente a la difusión tecnológica. Para otros este proceso ha aumentado la brecha existente entre ricos y pobres, resultando unos ganadores y otros perdedores.

De hecho, el conocimiento en tiempo real de la situación socioeconómica planetaria ha permitido detectar que el auge de la globalización no está generando, a escala mundial, ni equidad social, ni equidad territorial y este proceso se va configurando como un fenómeno muy selectivo y, en algunos casos, excluyente (HARVEY, 2006). El crecimiento económico no se ha manifestado por igual en todos los espacios del mundo, el bienestar social alcanza diferencias alarmantes, y el desarrollo humano (PNUD, 2008), que relaciona ingresos, educación y nivel sanitario, presenta unas desigualdades realmente importantes. Cabría señalar que crecimiento económico y desigualdades territoriales, están siendo y serán, de seguir la tendencia actual, una constante a escala mundo.

Por señalar algunos indicadores expresivos de esta afirmación, cabría recordar que en el año 2006 (POPULATION REFERENCE BUREAU, 2007) tan sólo el 18,4% de la población (1.221 millones) vive en mundo desarrollado que coincide con el ámbito de la industrialización y terciarización de la economía. La mayoría de los países del África subsahariana han fracasado en sus intentos de cambiar su situación económica y se calcula que más de cuatrocientos millones de personas en el citado continente, han experimentado un descenso en sus condiciones de vida. La situación en América Latina es preocupante y las crisis económicas, por las que han atravesado y atraviesan numerosos países, dan cuenta de su fragilidad, considerando, asimismo, las profundas desigualdades sociales detectadas dentro de cada Estado. El continente asiático se mueve entre el liderazgo japonés, la dualidad interna de India, el crecimiento con grandes desigualdades territoriales de China, los despegues del sudeste asiático, especialmente el de Vietnam, junto con la inestabilidad sociopolíti-

Tabla 1. Perfil socioeconómico del mundo, según niveles de desarrollo

Regiones económicas	Indicadores demográficos	Series anuales				Indicadores económicos	Años			
		1985	1990	1995	2000		1975	1985	1995	2005
		1990	1995	2000	2005					
Mundo	Tasa de crecimiento	1,73	1,54	1,37	1,24	PIB per cápita	1.579	2.688	5.193	6.891
	Tasa de mortalidad infantil (%)	65,53	61,92	58,40	54,32					
	Esperanza de vida al nacer	62,92	63,74	64,61	65,41	PIB total	5.706.655	11.976.757	29.682.011	44.899.310
	Tasa neta de migración	0,00	0,00	0,00	0,00					
Capitalismo en desarrollo (excluyendo China)	Tasa de crecimiento	2,29	2,13	1,91	1,72	PIB per cápita	423	716	1.284	1.987
	Tasa de mortalidad infantil (%)	83,52	76,40	71,17	65,41					
	Esperanza de vida al nacer	58,03	59,33	60,34	61,07	PIB total	1.243.914	2.520.442	5.715.396	10.300.468
	Tasa neta de migración	-0,56	-0,54	-0,49	-0,71					
Transiciones al capitalismo	Tasa de crecimiento	0,85	-0,46	-0,15	-0,20	PIB per cápita	2.603	3.177	1.810	3.562
	Tasa de mortalidad infantil (%)	37,37	39,30	38,06	32,67					
	Esperanza de vida al nacer	69,27	66,83	66,04	65,97	PIB total	35.983	46.645	557.966	1.082.069
	Tasa neta de migración	-0,04	-1,69	-1,03	-0,52					
Capitalismo avanzado	Tasa de crecimiento	0,60	0,81	0,50	0,57	PIB per cápita	5.372	10.709	24.703	33.459
	Tasa de mortalidad infantil (%)	9,59	8,08	6,83	5,90					
	Esperanza de vida al nacer	75,37	76,12	77,39	78,50	PIB total	4.426.758	9.409.670	23.408.650	33.516.773
	Tasa neta de migración	1,79	2,52	2,39	3,34					

Fuente: UNCTAD (2008c).

ca de Oriente Próximo y Medio, que introduce un elemento perturbador para determinar economías dinámicas capaces de contribuir a un desarrollo humano, a pesar de contar, en su mayor parte, con unos ingresos significativos a partir del petróleo.

Las desigualdades económicas traducen, en muchos casos, unas diferencias de comportamiento demográfico y social notables, definiendo un ciclo reproductor de la pobreza, en el cual lo más injusto es la inexistencia de una igualdad de oportunidades y la incapacidad de controlar y de mitigar, en ocasiones, esa pobreza.

La tabla 1 presenta el perfil socioeconómico de ambos mundos, cuyas desigualdades notables se hacen tanto más problemáticas cuando esta información se considera en un tiempo retrospectivo. Así desde mediados de los años setenta, momento de reacción ante la crisis que cuestionó el estado de bienestar y configuró el auge progresivo del neoliberalismo económico, hasta bien entrado el siglo XXI, coincidiendo con el auge de mayor crecimiento de dicha globalización, puede observarse que algunas diferencias no sólo no se mitigan, sino que por el contrario se hacen más significativas.

Los territorios industrializados y desarrollados detentan, como hemos señalado anteriormente el 18,4% de la población del mundo y en ellos se establece una relación población-recursos económicos muy a favor de los segundos. No en vano su renta media per cápita supera en tres veces a la renta media mundial y en seis veces la de los países menos desarrollados (*cf.* tabla.1), por el contrario su crecimiento natural es muy poco significativo, aunque dentro de ellos se detectan importantes desigualdades socioeconómicas.

Aunque existan importantes diferencias internas y se localicen bolsas de pobreza significativas entre sectores de población marginada, es en este espacio donde existe una correlación mayor entre crecimiento económico y desarrollo, sobre todo considerando el Índice de Desarrollo Humano. De hecho los puestos de cabeza están históricamente ocupados (PNUD, 1990-2008) por países industrializados. Otra cosa es si este crecimiento económico y ese desarrollo humano, se traduce en una verdadera calidad de vida, en un bienestar social, en un equilibrio socio-territorial y en una sostenibilidad ambiental tal y como señalaremos en este artículo.

El mundo menos desarrollado refleja una relación población-recursos muy desequilibrada a favor del crecimiento demográfico, lo cual genera situaciones de precariedad e incluso de pobreza en numerosos territorios. En él también existen zonas de elevados niveles de renta y bienestar, pero por lo general vinculadas a una minoría social dirigente. Constituye el territorio en el cual el 56% de la población vive con menos de 2 dólares al día y donde, especialmente en el África central, los conflictos armados contribuyen a aumentar sus deterioradas condiciones de vida. La pobreza es dominante y sus indicadores medios no reflejan con todo realismo la situación de determinados países, sobre todo africanos. De hecho la situación económica del África subsahariana es peor que la alcanzada en 1990 y todos los valores de sus indicadores socioeconómicos son más alarmantes que los medios del mundo subdesarrollado en el que se ubica. La concentración del hambre en zonas rurales indica que es imposible su reducción sin poner un énfasis especial en el desarrollo agrícola y rural. Si a eso se añade la inestabilidad política interna y el problema derivado de las enfermedades en expansión, especialmente el SIDA (POPULATION REFERENCE BUREAU, 2007), se puede deducir que nos encontramos

ante un continente en el que los grandes avances contemporáneos apenas tienen una expresión social, económica o territorial.

Dos mundos diferentes económicamente, uno innovador, rector, inversor con escaso contingente demográfico y envejecido, junto a otro tradicional, escasamente dinámico, dependiente, con importantes efectivos de población y muy joven. Este desequilibrio se traduce, entre otras cosas en unas fuertes oleadas migratorias, no siempre controladas con efectos muy problemáticos en una y otra parte. La globalización económica no tiene una idéntica proyección territorial, la tipología de espacios que configura es muy diversa y en ella el peso del territorio tiene una especial significación a la hora de impulsar procesos y determinar actividades: globalizar no significa desterritorializar (*cf.* SANTOS, 1994: 15-20).

3. BASES QUE SUSTENTAN LA ECONOMÍA GLOBAL: CONFIGURACIÓN DE UN MUNDO FRAGMENTADO

De acuerdo con la situación presentada, cabría decir que iniciamos el siglo XXI con un aumento de la brecha mundial, configurándose un mundo de contrastes muy acusados. La actividad económica de mayor valor añadido se está concentrando en las regiones “centrales” y en muy pocas áreas periféricas (BENKO y LIPIETZ, 1992 y 2000), que han encontrado su nicho de mercado en la economía global, quedando en precario numerosas áreas del mundo, sobre todo las más desfavorecidas. Incluso dentro de los territorios protagonistas se aprecian importantes desigualdades internas derivadas, por una parte del modelo de concentración territorial dominante (DAVIS, 2006), de la exclusión social detectada y de las necesidades de trabajos no cualificados o marginales asociados a numerosas actividades globales y en parte resueltas por la inmigración (SASSEN, 2005 y 2008). Por otra parte, no siempre el crecimiento económico se traduce en un desarrollo efectivo en el que junto a los valores de renta que se deben traducir en una capacidad de gasto, se consideren valores naturales y humanos que definan una producción sostenible y un bienestar social unido a una verdadera calidad de vida. Caben numerosas explicaciones a los grandes desequilibrios socio-económicos detectados en el mundo actual, algunos de los cuales hunden sus raíces en la Historia, sin embargo intentamos establecer una primera relación causa-efecto entre los niveles de “desarrollo” y los factores esenciales sobre los que se sustentan buena parte de los procesos que definen la globalización económica.

3.1. LAS GRANDES TRANSFORMACIONES TECNOLÓGICAS

El crecimiento económico exponente de la economía global se asocia con toda una serie de factores cuya localización territorial está vinculada al mundo desarrollado, alimentando progresivamente las diferencias apuntadas. De hecho, en principio, la economía global, como expresión de la interacción de las economías nacionales y la apertura de mercados, está unida a las grandes transformaciones tecnológicas tanto por su vinculación con la producción y la definición de un modo flexible o más bien fragmentado, cuanto por lo que concierne a las infraestructuras, y a la difusión de la

información. Cabría señalar que estamos ante una “tecnoeconomía” que ni todos los espacios pueden generar, ni tan siquiera asumir, y cuyo dinamismo es cada vez mayor. Es cierto que ha permitido, en líneas generales, grandes avances con una repercusión humana altamente positiva, como han demostrado numerosos científicos, y en lo que se apoya el liberalismo y algunos de sus seguidores, como por ejemplo Krugman (1992, 1996). Pero que también ha sido origen de numerosas dependencias y en ocasiones de un aumento significativo de la miseria. La Ronda Uruguay, lejos de subsanar este problema, favoreció la prolongación de los derechos de la propiedad intelectual, aumentando por ello los costes de las transferencias tecnológicas. En países menos desarrollados, que mantenían un cierto equilibrio entre su producción tradicional y sus necesidades más elementales, la introducción de una tecnología innovadora asociada a unos nuevos procesos de producción ha establecido grandes rupturas con la economía tradicional, con importantes impactos negativos para la sociedad. En países africanos se ha comprobado que una transformación agraria dirigida por fuerzas externas, responsable de un aumento de los cultivos para la exportación, ha originado en paralelo un descenso de la producción de alimentos propios de la dieta tradicional, sin que ello tenga una repercusión económica local clara, que pudiera subsanar esa pérdida. Implantar una tecnología al margen de las posibilidades y de las necesidades internas, no siempre es beneficioso, sobre todo cuando se parte de unos niveles de desarrollo socioeconómico enormemente bajos y no se lleva a cabo en paralelo una profunda formación de sus recursos humanos. Bajo este supuesto también ha habido ganadores y perdedores.

Resulta muy indicativo el índice de avance tecnológico, que elaboró por primera vez Naciones Unidas y que fue presentado en su Informe de Desarrollo Humano del año 2001. Destacan dieciocho países en el mundo que coinciden con el ámbito del desarrollo y de la industrialización, significándose sus grandes conjuntos: EE.UU., Japón, y la U.E, sobre todo sus países más centrales entre los que destacan Alemania, Reino Unido, Francia, Suecia, Países Bajos, Finlandia, Bélgica, Irlanda y Austria; a ellos se suman Canadá, Nueva Zelanda e Israel. La tecnología está muy polarizada, como consecuencia de su dependencia con la inversión en investigación, tanto básica como aplicada, la formación del capital humano, así como las infraestructuras exigidas. En el quinquenio 2000-2005, los países integrados en la OCDE, máxima expresión del mundo industrializado, invirtieron en investigación el 2,4% del PIB un importe superior al producto económico combinado de los 88 países más pobres del mundo y obtuvieron el 70% de las nuevas patentes [PNUD, 2007]. En ellos, el sector público participa mayoritariamente en la investigación básica y el privado en la aplicada, con el control y la intencionalidad que ello puede generar [OCDE, 2005].

El gasto mundial en I+D se ha incrementado en los últimos años hasta alcanzar una cifra de 677.000 millones de dólares en el año 2002. Se sigue concentrando en los países desarrollados de tal forma que 10 países, situándose a la cabeza los EE.UU., suman más de las cuatro quintas partes del gasto mundial. Es de destacar que en este grupo se han incluido dos países asiáticos, China y Corea del Sur, lo cual indica que una parte de los beneficios que aporta su crecimiento económico se está invirtiendo en una investigación que redundará muy beneficiosamente en su desarro-

llo futuro. De hecho está aumentando la participación de los países en desarrollo en la inversión en investigación, pasando en el período 1991 a 2002 del 3 al 9%, sobre el total mundial, contribuyendo a ese aumento fundamentalmente los países asiáticos. Sin embargo el control y el dominio lo viene ejerciendo el ámbito territorial más desarrollado. En 2006 la U.E.-27 invirtió en I+D un 1,74% del PIB frente al 2,62% de EE.UU y al 3,33% de Japón. También están surgiendo nuevas economías emergentes como China: si se mantienen las últimas tendencias, esta potencia habrá alcanzado a la Unión Europea hacia 2009 en términos de inversión. Sin embargo, los estados miembros de la Unión Europea que más gastan en I+D como Austria, Alemania, Finlandia y Dinamarca muestran que es posible mantener y aumentar la inversión en I+D hasta por encima del 3% del PIB. La creación y la investigación, clave para la innovación y el desarrollo en general, y especialmente del tecnológico, están, por el momento, muy concentradas en el mundo industrializado (*cf.* tabla 2).

Tabla 2. Inversiones destinadas a I+D de las principales potencias económicas (2008)

Países a capitalismo avanzado	1991	2001	2006
Australia	1,28	1,51	1,78
Canadá	1,57	2,09	1,97
Estados Unidos	2,71	2,76	2,62
UE_27	1,66	1,76	1,74
Finlandia	2	3,3	3,45
Italia	1,19	1,09	1,1
Alemania	2,47	2,46	2,51
Grecia	0,28	0,51	0,5
España	0,82	0,91	1,12
OCDE	2,19	2,27	2,25
Japón	2,78	3,12	3,33
En transición hacia el capitalismo			
Federación Rusa	1,43	1,18	1,08
Capitalismo en desarrollo			
Brasil	0,87	1,05	0,91
Chile		0,76	
México	0,22	0,39	0,5
China	0,73	0,95	1,43
India	0,7	0,75	0,69
Rep. Sudafricana	0,84	0,73	0,92

Fuente: OCDE (2008).

3.2. LA CREACIÓN Y DIFUSIÓN DE LA INFORMACIÓN

Manuel Castells (2001) ha señalado que crear y difundir información constituye la base de la productividad y competitividad, sin embargo, no todo el espacio mundial es capaz de crear información, difundir información y lo que a nuestro juicio es más importante, asimilar información. Todos estos aspectos se sustentan sobre una tecnología específica que exige inversiones importantes, pero también sobre un capital humano y social que necesita una formación significativa. Ya se considera la “brecha digital” como un estrangulamiento importante para el progreso y para la transformación económica de un territorio. La cumbre de Ginebra, organizada en el año 2003 por la Unión Internacional de Comunicaciones, fija el año 2015 para disminuir las desigualdades, no en vano si en los países de la OCDE reside el 80% de los usuarios mundiales de Internet, frente a África que tan sólo cuenta con un 4,7 % de su población con acceso a Internet. Estos datos no deben sorprendernos cuando la electricidad no llega en condiciones a casi la mitad de la población del mundo y el teléfono acusa grandes deficiencias en el mundo subdesarrollado. La tabla 3 refleja esas diferencias señaladas.

Teniendo en cuenta que el 18,9% de la población mundial está conectado a Internet, si consideramos los 10 países del Mundo más destacados a este respecto, ese porcentaje se eleva al 61,9% del total de sus efectivos demográficos. Coinciden con EE.UU. China, Japón, Alemania, India, Brasil, Reino Unido, Corea del Sur, Francia e Italia.

Aparte de los aspectos derivados de las inversiones necesarias en infraestructuras y equipamientos como sustento de una información, existe una vinculación estrecha con la formación de sus efectivos humanos. Disponer de un capital humano pre-

Tabla 3. Nivel de penetración de las TICs según regiones del mundo y año (cada 100 habitantes)

Regiones del mundo según nivel de desarrollo económico	Años	Líneas de telefonía fija	Usuarios de telefonía móvil	Ordenadores	Usuarios Internet	Usuarios Internet banda ancha
A capitalismo avanzado	1995	50	8	19	nd	nd
	2000	57	50	37	14	1
	2006	51	92	62	24	19
En transición hacia capitalismo avanzado	1995	15	0,1	5	nd	nd
	2000	19	3	5	0,3	nd
	2006	23	77	10	3	2
Capitalismo en desarrollo	1995	5	0,4	3	nd	nd
	2000	9	6	3	0,9	nd
	2006	15	33	5	4	2
Capitalismo muy poco desarrollado	1995	0,3	0	0,3	nd	nd
	2000	0,5	0,3	0,3	0	nd
	2006	0,9	10	0,7	0,2	0

Fuente: ITU (2008).

parado, constituye un activo importante para la economía global y en este sentido basta considerar que según Naciones Unidas, en el año 2005 el analfabetismo afectaba a 785 millones de adultos de los cuales dos tercios eran mujeres. A ello se añade que aproximadamente 100 millones de niños no estaban escolarizados. Cerca del 98% de los analfabetos del mundo viven en las zonas más subdesarrolladas, lo que demuestra la relación entre pobreza y analfabetismo. África, con el 19% de la población total del continente analfabeta, seguida de Asia con el 17% y América Latina con el 8%. La situación es particularmente grave en las zonas más subdesarrolladas del Mundo que coinciden con el África subsahariana, estados árabes o Asia del Sur y del Oeste; en ellos se alcanzaban valores de alfabetización en torno al 60% frente al 99% de los países de la OCDE.

Se van produciendo avances, pero no son suficientes para paliar las grandes diferencias existentes entre uno y otro mundo. Así, si en 1984 el 12% de las líneas de telefonía fija pertenecían al mundo subdesarrollado, en 2003 habían ascendido al 43%; en 1992 este mundo contaba con tres millones de usuarios de telefonía móvil, en el año 2002 había ascendido a 530 millones. No hay que negar que las comunicaciones han servido para conectar el mundo y para conocer en tiempo real lo que en él sucede, sin embargo el control de la información, su capacidad de generación y de asimilación, junto con el avance del conocimiento y de la innovación tecnológica, una vez más se unen al mundo desarrollado.

3.3. MOVIMIENTOS DE CAPITAL Y GRAN EMPRESA

Movimientos de capital y gran empresa constituyen una importante expresión de la nueva economía; no en vano la Inversión Extranjera Directa se ha multiplicado por seis desde finales de los años ochenta (VÁZQUEZ BARQUERO, 2005). Sin embargo, en el año 2006 el capital emitido procedía en un 83,1% de los países industrializados, destacando la Unión Europea, Japón y Estados Unidos. Por su parte, el ámbito de la industrialización y el desarrollo asumía el 69% de dicho capital, con lo cual se produce una retroalimentación del sistema.

Es cierto que entre el año 2000 y 2005 se ha ido produciendo un retroceso tanto en la salida como en la entrada de capital en las economías desarrolladas, si bien en el último año referido, se registra una recuperación al menos por lo que se refiere a las entradas. El descenso del capital emitido por ese ámbito reseñado, en relación con el total mundial, se podía entender como una presencia más significativa del mundo en desarrollo como consecuencia de la reactivación de su economía, si bien se corresponde con una minoría de países. De hecho, por el año 2005, las mayores entradas de capital se constatan en la Unión Europea (con 498,400 millones de dólares), Estados Unidos (con 104,773 millones) y a gran distancia Japón (con 2,275 millones); respecto del mundo en desarrollo la mayor entrada de la Inversión Extranjera Directa se registra en China (con 72,406 millones de dólares), significándose América Latina y el Caribe (con 76,412 millones) sobre todo México, Brasil y Chile (*cfr.* tabla 4) Durante el año 2006 la inversión extranjera directa se incrementó por tercer año consecutivo, alcanzando un 34% más que en 2005, sumando algo más de 1.200 millones de dólares. Este incremento es producto de la expansión economi-

Tabla 4. Inversiones Exteriores Directas por Regiones y países principales (años 1975 - 2005)

Regiones económicas	Flujos de IED en entrada (Millones de Dolares)				Flujos de IED en salida (Millones de Dolares)			
	1975	1985	1995	2005	1975	1985	1995	2005
Mundo	26.567	55.887	341.041	958.697	28.594	61.975	361.562	880.808
Capitalismo avanzado	16.858	41.698	220.956	611.283	28.057	58.063	305.930	748.885
Europa	10.052	16.758	136.493	505.473	10.618	32.206	174.124	689.788
Unión Europea	9.787	16.079	131.859	498.400	10.447	26.406	159.032	609.267
América del Norte	5.947	21.862	68.027	131.740	15.496	17.250	103.536	44.988
Canadá	3.387	1.372	9.255	26.967	1.252	3.862	11.462	29.619
Estados Unidos	2.560	20.490	58.772	104.773	14.244	13.388	92.074	15.369
Otros países	858	3.078	16.436	-25.930	1.944	8.607	28.271	14.109
Australia	449	2.099	11.968	-35.295	161	1.886	3.283	-33.523
Japón	226	642	42	2.775	1.763	6.452	22.630	45.781
Capitalismo en desarrollo	9.709	14.174	115.973	316.444	536	3.912	55.007	117.579
África	906	2.443	5.655	29.459	173	345	2.938	2.282
América Latina y Caribe	3.514	6.221	29.513	76.412	222	642	7.459	35.765
Asia y Oceanía	5.289	5.509	80.805	210.572	141	2.925	44.610	79.531
China	0	1.956	37.521	72.406	0	629	2.000	12.261
India	85	106	2.151	7.606	0	3	119	2.978
Transición al capitalismo	0	15	4.113	30.971	0	0	624	14.345
Federación Rusa	0	0	2.066	12.886	0	0	606	12.767

Fuente: Elaboración propia con datos UNCTAD (2008).

ca de las regiones desarrolladas del planeta. No en vano controlan el 85% de los flujos, apreciándose grandes diferencias respecto del mundo en desarrollo; no obstante en un futuro próximo su crecimiento puede ser más significativo por la trayectoria de China, país que merecerá un análisis en profundidad, porque puede transformar los espacios económicos del mundo, tanto por sus efectos en la producción, cuanto en el consumo. Las diferencias son apreciables. Mientras en los países desarrollados, especialmente en EE.UU. y U.E., la inversión crece un 48% en las economías en desarrollo sólo lo hace un 10%, con África como principal destino de estos flujos de capital, y debido al crecimiento de la demanda de materias primas. En América Latina la inversión extranjera directa disminuyó un 4,5% con un comportamiento desigual según los estados.

Protagonista de excepción y muy ligada a los movimientos de capital es la gran empresa, que llega a configurar la economía mundial en su dimensión territorial tanto por lo que se refiere a la producción, el consumo y la comercialización. Pueden

llegar a dirigir la evolución de muchos países y sus decisiones tienen grandes y graves repercusiones. Existe una gran heterogeneidad de planteamientos ya que dentro de la característica de empresa multinacional se engloban situaciones muy diferentes, desde aquellas instaladas en dos países a las que su beneficio y poder económico es superior al de algunos países industrializados. A escala mundo se calculan unas 70.000 empresas multinacionales que poseen unas 690.000 filiales en el extranjero. Dentro de ellas, el Centro de Empresas Transnacionales de la UNCTAD ha elaborado un índice para establecer un grado de globalización considerando lo siguiente: porcentaje de ventas en el extranjero sobre el total, activos en el extranjero sobre el total y empleados en el extranjero sobre el total. Se han definido 25 empresas, que tienen el calificativo de globales, vinculan su origen a los países más industrializados, origen de los movimientos de capital, destacando una vez más, EE, UU, Japón, los países de la U, E, caso de Reino Unido, Países Bajos, Francia, Alemania junto a Suiza y Hong Kong; destacan entre otros la General Electric, Vodafone, Ford, General Motors y British Petroleum, vinculadas a telecomunicaciones, equipos eléctricos y electrónicos. Están unidas al modo de producción flexible o fragmentado y canalizan cada parte de su producción, incluida la propia del I+D+I, al territorio que según sus esquemas reúne las ventajas comparativas más significativas; en el momento que se pierden, u otro territorio presenta una situación más favorable, se producen multilocalizaciones productivas con efectos altamente negativos para muchos países por la pérdida de empleo y de rentas (*cf.* GRESH, 2004). De acuerdo con la producción a realizar se instalarán en lugares desarrollados y en unos casos buscarán acceso a mercados, posibilidad de capital humano formado; o por el contrario en aquellos menos desarrollados mano de obra no cualificada, junto a permisividades laborales o medioambientales. En estos últimos lugares, como hemos señalado, con frecuencia contribuyen a desarticular las economías locales introduciendo unas tecnologías y unas formas de producción incapaces de ser asimiladas por las sociedades: pueden implantar una tecnología punta en economías tradicionales y muy poco avanzadas, dejando escasos beneficios locales que apenas inciden sobre los territorios y sobre la sociedad local, siendo receptores del mayor valor añadido los países sedes de las mismas. Esta distancia que separa, en muchos países con capitalismo atrasado, la dotación de capacidades técnicas y la potencialidad tecnológica suministrada exógenamente es un factor determinante en consolidar la brecha entre crecimiento económico y desarrollo humano. De hecho, la filosofía político-económica que apunta hacia un desarrollo local sostenible se fundamenta en la imprescindible activación de las potencialidades locales y en el fomento de sus capacidades.

Las revoluciones tecnológicas de las últimas décadas han liberado, en gran medida, a la producción y al consumo de las restricciones espaciales de antaño. En el siglo XXI los límites de las regiones se transforman en porosos e inestables, permitiendo la consolidación y el refuerzo de la “empresa global”. Son muy diversos los factores que determinan su localización y varían según las exigencias de la producción o la idea de mercado. Se introduce el concepto de competencia y competitividad territorial, tratando de buscar ventajas comparativas frente a otras. A modo de ejemplo, en una encuesta dirigida a más de 30 empresas multinacionales instaladas en Madrid, se analizaron aquellos aspectos mejor valorados para elegir esta

localización y se consideraron mayoritariamente los siguientes: accesibilidad a mercados, calidad de mano de obra, infraestructuras, calidad de vida, afinidad cultural, existencia de empresas afines (*cf.* MOLINA IBAÑEZ, 2002). En este caso, coinciden con factores que exigen una inversión previa del “lugar” muy importante a efectos de preparar las condiciones físicas y humanas que exigen, para su desarrollo, numerosas actividades propias de la globalización económica. En este caso el atractivo radicaba, entre otras cosas, en un territorio “capitalizado” a través de sus recursos humanos y sus infraestructuras.

El mundo en desarrollo ha ido configurado sus empresas transnacionales, si bien se sitúan a una gran distancia del ámbito de desarrollo por lo que se refiere activos, rentas y trabajadores en el extranjero. Destacan aquellas vinculadas a países como China, Singapur, Corea del Sur, Taiwán, México, Brasil, Venezuela y Sudáfrica; su orientación productiva es mucho más diversificada, introduciéndose en sectores como el inmobiliario, construcción, hoteles, papel, exportación de petróleo y otros derivados. Paralelamente al crecimiento de la IED y de las multinacionales, se ha ido configurando un mercado financiero global como consecuencia de la gran movilidad del capital al amparo de convenios y leyes internacionales.

De hecho este tradicional factor del crecimiento económico, es el único que hoy no conoce fronteras. No significa que carezca de una “lógica” de localización ya que intenta maximizar el beneficio eliminando costes de producción o captando mercados. Efectivamente es uno de los responsables directos de la gran competitividad espacial que se traduce en una tipología de territorios compleja, que va desde los rectores e innovadores, a los dependientes, productores en diferentes escalas o incluso a los marginados.

3.4. LA INTENSIFICACIÓN DE LOS INTERCAMBIOS DE BIENES Y SERVICIOS

Desde finales de los años ochenta se ha producido un fuerte crecimiento del comercio internacional, siendo uno de los rasgos característicos de la economía global. Si bien existe una tendencia a liberar el comercio por parte de la OMC, de tal manera que se funcionase a escala mundo dentro de unas normas de competitividad abiertas, todavía persisten numerosas políticas públicas de carácter proteccionista hacia ciertas producciones, que tropieza con el espíritu neoliberal que parece impregnar la economía global. La Política Agraria Comunitaria (PAC) de la Unión Europea ha sido y es un ejemplo, sin olvidar el proteccionismo agrario ejercido por los EE.UU. Se considera el año 2013 como límite para eliminar las subvenciones a la exportación, determinándose algunas acciones específicas como la referente al algodón. El comercio internacional se traduce, además de las acciones señaladas, en un comportamiento muy desigual, dibujando de nuevo dos mundos contrapuestos. Aquél donde el valor añadido del producto es muy elevado y que coincide con el ámbito del desarrollo; y el que se vincula a los productos primarios, sin apenas valor añadido, sometido a fluctuaciones de precios y afectado en mayor medida por las políticas señaladas, unido al mundo menos desarrollado. Ya en el año 1991, el Banco Mundial señalaba que cualquier crecimiento económico, base de un desarrollo humano, pasaba por la libertad de comercio y la inexistencia de trabas arancelarias en el mundo.

En síntesis, los grandes cambios económicos acaecidos en los últimos 25 años, pese a que vienen vinculados directamente a la configuración de una economía global, no tienen la misma intensidad ni la misma expresión territorial. Los factores que la impulsan y la sustentan se localizan en unos territorios muy específicos encabezados por el ámbito del desarrollo al que se unen otros espacios más periféricos, muy concretos, por presentar ventajas comparativas frente a terceros. Riqueza y renta no están globalizadas a unos niveles medios, por el contrario sus diferencias son sustanciales; el modo de producción flexible, también unido a lo global, ha definido una tipología espacial acorde con su grado de competitividad y los factores que lo configuran tienen una definición muy distinta entre desarrollo y subdesarrollo. Se establece una vez más el círculo vicioso de la pobreza que no hemos conseguido romper.

De las grandes transformaciones tecnológicas, en las que la investigación juega un importante papel, de la creación y difusión de la información, de los grandes movimientos de capital, unidos a la gran empresa y de los beneficios del comercio internacional, rasgos muy significativos de la economía global, participan muy escasos territorios a escala mundo. La economía global está vinculada a procesos muy selectivos desde el punto de vista territorial, determinando la competencia y competitividad de los lugares, la “guerra de los lugares” como la definió Milton Santos (1994). Por todo ello resulta muy difícil definirla pero podría considerarse como una posibilidad para realizar procesos económicos unitarios en tiempo real; tiene una repercusión planetaria pero no configura una auténtica integración territorial planetaria. Constituye un fenómeno imparable que genera fuertes desigualdades, aunque también haya tenido sus ventajas. Ha contribuido a multiplicar la producción, sobre todo de alimentos, ha propiciado la difusión tecnológica, proporciona mayores oportunidades para aprovechar las economías de escala y está forzando una liberalización del comercio internacional, aparte de otros aspectos más vinculados a cuestiones sociales y políticas, destacando en este sentido la universalización en tiempo real de una información, o el conocimiento de la vulneración de derechos humanos o naturales, entre otras cosas. Sin embargo, además de no resultar compartidos geográfica y socialmente, los beneficios que supone el crecimiento económico vinculado a la globalización podrían verse universalmente perjudicados por los impactos que este modelo tiene sobre la esfera ambiental. “Dado que el aumento de la producción incrementa la contaminación transfronteriza, mientras que las mejoras tecnológicas permiten expandir o intensificar la explotación de recursos mundiales escasos, las decisiones que se toman en el nivel nacional tienen un efecto cada vez más notorio sobre otros países” [WORLD BANK, 2007:7]

Las desigualdades se hacen cada vez más patentes y el territorio, como tal, deja de ser un mero contenedor de actividades y se constituye en un elemento activo, a la hora de asumir o impulsar un tipo de desarrollo.

Sus características, construidas a lo largo de una historia y por una sociedad más o menos compleja, pueden, en la actualidad, definir un papel u otro en la globalización económica tanto desde el punto de vista de la atracción, cuanto del rechazo. Se trata de introducir un nuevo elemento, el derivado de la dimensión territorial de los procesos, frente a su consideración desligada de su localización.

3.5. LA CONFIGURACIÓN DE UN MUNDO DESIGUAL

Los grandes cambios económicos acaecidos en los últimos 25 años, pese a que vienen vinculados directamente a la configuración de una economía global, no tienen la misma intensidad ni la misma expresión territorial. Los factores que la impulsan y la sustentan se localizan en unos territorios muy específicos encabezados por el ámbito del desarrollo al que se unen otros espacios periféricos, muy concretos, por presentar ventajas comparativas frente a terceros. Riqueza y renta no están globalizadas a unos niveles medios, por el contrario sus diferencias son sustanciales; el modo de producción flexible, también unido a lo global, ha definido una tipología espacial acorde con su grado de competitividad y los factores que lo configuran tienen una definición muy distinta entre desarrollo y subdesarrollo. Se establece una vez más el círculo vicioso de la pobreza que no hemos conseguido romper.

De las grandes transformaciones tecnológicas en las que la investigación juega un importante papel, de la creación y difusión de la información, de los grandes movimientos de capital, unidos a la gran empresa y de los beneficios del comercio internacional, rasgos muy significativos de la economía global, participan muy escasos territorios a escala mundo. La economía global está vinculada a procesos muy selectivos desde el punto de vista territorial, determinando la competencia y competitividad de los lugares, la “guerra de los lugares” como la definió Milton Santos (1994). Por todo ello resulta muy difícil definirla pero podría considerarse como una posibilidad para realizar procesos económicos unitarios en tiempo real; tiene una repercusión planetaria pero no configura una auténtica integración territorial planetaria. Constituye un fenómeno imparable que genera fuertes desigualdades, aunque también haya tenido sus ventajas. Ha contribuido a multiplicar la producción, sobre todo de alimentos, ha propiciado la difusión tecnológica, proporciona mayores oportunidades para aprovechar las economías de escala y está forzando una liberalización del comercio internacional, aparte de otros aspectos más vinculados a cuestiones sociales y políticas, destacando en este sentido la universalización en tiempo real de una información, o el conocimiento de la vulneración de derechos humanos o naturales, entre otras cosas. Sin embargo, además de no resultar compartidos geográfica y socialmente, los beneficios que suponen el crecimiento económico vinculado a la globalización podrían verse universalmente perjudicados por los impactos que este modelo tiene sobre la esfera ambiental. “Dado que el aumento de la producción incrementa la contaminación transfronteriza, mientras que las mejoras tecnológicas permiten expandir o intensificar la explotación de recursos mundiales escasos, las decisiones que se toman en el nivel nacional tienen un efecto cada vez más notorio sobre otros países” [WORLD BANK, 2007:7].

Las desigualdades se hacen cada vez más patentes y el territorio como tal deja de ser un mero contenedor de actividades y se constituye en un elemento activo, a la hora de asumir o impulsar un tipo de desarrollo. Sus características, construidas a lo largo de una historia y por una sociedad más o menos compleja, pueden, en la actualidad, definir un papel u otro en la globalización económica tanto desde el punto de vista de la atracción, cuanto del rechazo. Se trata de introducir un nuevo

elemento, el derivado de la dimensión territorial de los procesos, frente a su consideración abstracta o desligada de su localización. Nos enfrentamos a la configuración de un mundo de ganadores y perdedores en una primera instancia, que refuerza la dualidad desarrollo-subdesarrollo. Los grandes beneficios obtenidos a nivel material no tienen una expresión global y dadas las exigencias de muchos de los procesos que definen lo global y que requieren grandes inversiones en formación y capacitación de recursos humanos, en infraestructuras, o en I+D+I, difícilmente se recortarán esas diferencias por el simple funcionamiento del mercado. Un análisis en profundidad de los procesos globales pone de manifiesto que no se puede ignorar su dimensión territorial y las causas que subyacen en sus diferencias, de forma que consideremos imprescindible tener presente el papel que juega el territorio a la hora de poder comprender la configuración de un mundo desigual.

4. EL TERRITORIO COMO ELEMENTO ACTIVO EN LOS PROCESOS GLOBALES

Frente a opiniones que han tratado de minimizar e incluso ignorar el papel del territorio en la economía global, por la posibilidad de movilidad de los factores del crecimiento económico y de la capacidad de información y comunicación en red, compartimos la visión de Milton Santos (1994) referente a que la globalización no significa desterritorializar. De hecho, todos los procesos económicos, que han caracterizado la historia económica reciente, han exigido unos factores productivos que han definido un territorio y por ello lo han situado en cada momento en protagonista de los mismos. Han tenido un carácter dinámico, dominando en unos casos la Naturaleza y en otros las acciones humanas muy unidas a las revoluciones tecnológicas. Se alzan como “recursos productivos” y han sido los responsables de que un espacio sea rector de un determinado proceso o receptor del mismo; que sea competitivo dentro de esa estrategia empresarial de búsqueda de ventajas comparativas y búsqueda de nuevos mercados, o quede marginado. La regionalización, la dinámica del lugar y del espacio, la relación entre lo global y lo local fluyen, convirtiendo la localización de unos factores físicos, bióticos, sociales, culturales y político-económicos del planeta, en el pilar clave de todas las formas de conocimiento geográfico y de explicación geográfica. De hecho, a la hora de analizar desde un punto de vista especial cuantos aspectos definen hoy los procesos globales, hemos podido comprobar como juegan un papel significativo las posiciones que cada territorio tiene respecto de los mismos. Si sus exigencias están unidas mayoritariamente al “conocimiento” y al “capital” la evolución de sus recursos humanos, en orden a preparación, medios, capacidad de liderazgo, de gestión empresarial y de conexión internacional tendrá un papel decisivo.

Los actuales modos de producción, vinculados a una fragmentación de la misma, tienen una “lógica espacial” que lleva consigo una selección y una jerarquía de espacios (*cf.* SANTOS, M., 1994). Se utiliza el término “glocal” (*cf.* SWYNGEDOUW, 1997) para expresar la combinación de los fenómenos globales y la importancia de factores o “recursos” locales, a la hora de materializar en un espacio concreto una inversión. El territorio no hay que entenderlo como un localizador de una actividad, sino como una realidad viva, cambiante y dinámica, definida por una sociedad, una

economía, una cultura, una ordenación territorial y una política, sin marginar el peso de la historia y su realidad natural.

Por ello, el territorio debe entenderse como resultado de unos procesos complejos configurados a lo largo de su Historia, tiene un carácter dinámico y está constituido por un conjunto de “cosas” naturales y artificiales de uso social. La mayor o menor transformación de la Naturaleza está unida a su propia dinámica económica, social y cultural, generando especificidades territoriales propias, humanizaciones del territorio, que para muchos autores constituyen los denominados “LUGARES”. Así entendido el territorio y sus lugares, cabe señalar que su significación y comportamiento a lo largo de la Historia ha sufrido una evolución compleja. En la economía pre-industrial, en sus primeras etapas, la individualización de lugares determinaba un sistema de relaciones escaso, dominando la autarquía, que constituía su rasgo más característico. En la economía de servicios a producción, también definida como terciario avanzado, por significar la actividad dominante de los territorios más desarrollados, unida a la globalización, el protagonismo de los “lugares” es indiscutible, pero a diferencia de etapas anteriores, están dominados por relaciones estrechas, cada vez más importantes y complejas. Así se configuran en el capitalismo globalizado territorios muy heterogéneos, de acuerdo con su grado de competitividad y sometidos a unas relaciones cada vez más intensas entre sus respectivos “lugares”. Se establece una relación estrecha causa-efecto entre “territorio-lugar” y procesos socioeconómicos, de tal forma que un territorio, de acuerdo con sus potencialidades o estrangulamientos, será atractivo o rechazado por los procesos globales. Se configurará como territorio decisional, por controlar el capital, la tecnología o la investigación, por citar aquellos aspectos más relevantes o como un territorio dependiente, con grados diferentes de acuerdo con su propia evolución socioeconómica, o como un territorio que no importa (SASSEN, 2008). Por esta razón el análisis socioeconómico debe considerar diferentes conjuntos territoriales, pero también diferentes escalas en objeto de poder utilizar y corregir las desigualdades existentes.

4.1. SIGNIFICACIÓN DE LAS METRÓPOLIS GLOBALES

Ante esta situación de clara y creciente globalización de la economía que define, por la naturaleza de sus procesos, una selección territorial, a partir de un modelo de concentración socioeconómica, inducido también por políticas estatales que han ido retroalimentando el propio sistema global, las metrópolis urbanas son protagonistas indiscutibles, seguidas por las regiones industriales intermedias y regiones turísticas. Constituyen el territorio de mayor competitividad y son “los verdaderos nodos en la cadena de relaciones múltiples que dan estructura a la vida social del planeta” (*cfr.* Santos, 1996a:31). En una línea semejante se han expresado Friedmann y Wolff (1982); Sassen (1991); Castells (1995); Veltz (1999); Taylor (2008). Friedmann y Wolff se interesaron por el concepto de “ciudad global”. Milton Santos (1996a) insistió en la idea de que no sólo las grandes metrópolis son ciudades globales, porque hasta la más pequeña está globalizada, aunque su papel en los procesos globales sea muy diferente. Las primeras son sujetos activos, las segundas receptoras de los efectos generados por la economía global.

Las “metrópolis globales”, a nuestro juicio expresión más propia que la de “ciudad global” ya que la génesis de su riqueza y sus actividades se corresponden con un amplio territorio funcional metropolitano³, han reaccionado, hasta el momento, mejor que otros territorios a las crisis económicas vividas; su reestructuración industrial en la línea de la neindustria ha sido efectiva, suelen significarse por su I+D y el sector terciario, a partir del peso de los servicios a la producción, domina la estructura de su PIB y del empleo. Asimismo suelen ser los espacios sede o sucursal de los órganos de dirección de las empresas multinacionales y su influencia se extiende por un territorio circundante cada vez más amplio, determinando un creciente sistema de flujos socioeconómicos. Son las que presentan el mayor grado de atracción para el capital internacional, tanto en el ámbito más desarrollado, cuanto en aquel que se encuentra en el camino hacia el desarrollo y por lo general constituyen el centro de interés de las empresas multinacionales. Estas, por su capacidad para mover capital y tecnología rápidamente de un lugar a otro, trata de aprovechar los diferentes recursos del planeta, mercados de trabajo y de consumo y especialmente las oportunidades de beneficio para organizar su propia división territorial del trabajo y determinar diferencias territoriales entre el centro metropolitano y el resto, pero también entre las diferentes metrópolis.

El comportamiento de los procesos unidos a la globalización económica en los últimos años, ha reforzado el modelo territorial de concentración ya configurado en el inicio de la industrialización y mantenido por políticas estatales que no han considerado una ordenación del territorio lógica, sustentada sobre un sistema urbano polinucleado. Selección de territorios y jerarquización, son dos conceptos muy ligados a los procesos globales, introduciendo, a partir de ellos, la idea de competitividad territorial apuntada. Las metrópolis, creadoras de buena parte de la innovación tecnológica sustentada en centros de I+D, son los espacios que concentran las sedes empresariales y las decisiones económicas, contando con mayor capital humano y mejores infraestructuras, por lo que constituyen los centros de significación de las actividades más rentables definidas por la neindustria y preferentemente por los servicios a la producción ya citados. En definitiva son las metrópolis globales las que han captado las innovaciones del sistema, porque han configurado un territorio dotado de los factores que hoy determinan la competitividad. La concentración en su seno de nuevas actividades ha impulsado la distribución periférica de otras, proyectándose hacia otros territorios próximos sobre los que ejerce una importante influencia. Internamente, configuran un territorio funcional heterogéneo pero dominado por la concentración del valor de la producción, del beneficio, a veces obtenido fuera de su ámbito territorial, del empleo, de la población y de la renta. Entre ellas también se establecen diferencias. No son lo mismo las metrópolis vinculadas a las grandes corporaciones, como Nueva York o Tokio, las intermedias en diferentes escalas territoriales de desarrollo y las más dependientes que actúan como sucursales de las primeras

3 Se considere al respecto el concepto de “región metropolitana”, entendido como un territorio cada vez más extenso y activo en un proceso de creciente integración de espacios articulados por diferentes tipos de flujos (cfr Solís, 2008; Méndez, 2004; Governa, 2003; De Matteis, 1998).

A su vez no integran un territorio homogéneo internamente, sino que acusan y reproducen en su seno las desigualdades detectadas a escala mundo, que van desde la configuración de espacios de prestigio económico y residencial, cada vez más dispersos, a los barrios marginales; de la sociedad de élite de alto poder adquisitivo, al “sin hogar” y a los encargados de las actividades más marginales, con frecuencia unidas a los procesos inmigratorios. Su riqueza y poder económico no se traduce en una calidad de vida humana, ya que la fuerte terciarización de la ciudad ha sido un factor importante en el aumento del precio de la vivienda; su ubicación en ciertos sectores genera zonas de “vacío” residencial con las externalidades negativas que ello determina; la congestión, el uso del tiempo y la contaminación, que adquieren en estos territorios unas especificidades propias, se traducen en comportamientos humanos muy unidos al estrés, la violencia, a la adicción al trabajo, sin olvidar la desconexión con la naturaleza. Es la otra cara de la moneda, que la gran ciudad, protagonista de los nuevos procesos, reproduce en su seno; es la manifestación evidente de la heterogeneidad y diversidad y podría considerarse el territorio protagonista de los procesos globales más innovadores que se configuran selectivamente de acuerdo con sus exigencias. El territorio, incluso internamente, juega un papel significativo.

4.2. ESTADO Y MODELO TERRITORIAL

Una de las principales contribuciones de la investigación sobre ciudades globales ha sido la de relacionar las tendencias socio-económicas dominantes dentro de estas ciudades con la emergente jerarquía urbana mundial y las fuerzas económicas globales que subyacen en ella. Pero, al mismo tiempo, estos estudios se han concentrado en un análisis supra-urbano y supra-nacional, dejando al margen el rol de los procesos a escala estatal que, aún en tiempos de capitalismo globalizado, siguen vigentes.

Las investigaciones sobre el “rescalamiento” de los Estados nacionales, sugieren que la interpretación de la formación de las ciudades globales no puede eludir el examen de la organización territorial del Estado en el que ocurre. Si es cierto, cómo Sassen y Castells han señalado, que las ciudades, y especialmente las metrópolis, operan hoy en día crecientemente como nudos en un sistema global de redes urbanas, a la vez los Estados se van reestructurando para promover la competitividad global de sus ciudades y regiones principales. “La globalización de la urbanización y el “rescalamiento” de los Estados son, por tanto, dos momentos profundamente entrelazados de un único proceso de re-estructuración socio-espacial global” (Brenner, 2003:30).

La clave para entender este proceso está en los cambios propios de la función político-económica de los Estados europeos que comenzó en los años '70 del siglo pasado para responder a las crisis estructurales del capitalismo mundial. Progresivamente, los Estados europeos dejaron las medidas keynesianas de redistribución social para adoptar políticas radicalmente liberales, centradas en la privatización de los servicios y de las empresas nacionalizadas. Detrás del biombo ideológico de aspirar a construir un estado liviano que deje que los actores económicos puedan competir en un mercado global, estas políticas han exigido una implicación más directa del Estado en la promoción de la fuerza productiva de la organización terri-

torial capitalista. De intervencionista en la regulación social, el Estado se ha vuelto intervencionista en la promoción económica y empresarial. Las ciudades, a la luz de esta estrategia de marketing estatal, han sido asumidas como sitios estratégicos dentro de los territorios estatales, “*entrepreneurial cities*” (ciudades emprendedoras) las define Harvey (1989). Sin olvidar el papel que juegan los estados, a partir del diseño y definición de ciertas políticas sectoriales, caso de las infraestructuras, a la hora de configurar un determinado modelo territorial.

La creación de varias agencias paraestatales⁴ y la puesta en marcha de megaproyectos locales financiados por el Estado y planificados y coordinados por asociaciones público-privadas, han sido algunos de los medios con los cuales los Estados europeos han actuado, aunque las estrategias nacionales dentro de la UE, no han sido homogéneas⁵.

La conclusión analítica y política central que emerge de las investigaciones sobre el proceso de “rescalamiento” es que los problemas del gobierno urbano “no pueden ser ya confrontados a una escala urbana, como dilemas de regulación municipal o local, sino que deben ser analizados también a escalas metropolitana, regional, nacional, supranacional y global del poder territorial del Estado porque es últimamente sobre estas escalas supraurbanas que la geopolítica de la reestructuración del Estado glocal está siendo actualmente disputada en la U.E.” (Brenner, 2003:30). Una determinada política estatal referente a la ordenación del territorio, a partir del diseño de unas infraestructuras equilibradas, puede influir en la difusión territorial de los procesos socioeconómicos globales o, por el contrario, su carencia fomentar e incentivar los desequilibrios y no favorecer la convergencia territorial interna, aunque se logre la estatal, una política que se apoye en un neoliberalismo económico, con ausencia o escasas inversiones públicas, puede restar competitividad a un territorio. Por el contrario, la política que es capaz de potenciar la economía de mercado, con actuaciones de políticas públicas eficaces, a efectos de preparar un territorio para las

4 En Londres se pueden señalar la creación de la London Docklands Development Corporation, en Frankfurt la Frankfurt’s Economic Development Corporation, en Amsterdam la Schipol Airport Development Company, en Madrid el proyecto Pasillo verde ha visto protagonistas RENFE, el Ayuntamiento y empresas inmobiliarias. Pueden ser también interpretado conformes a esta lógica, el esfuerzo de los Estados en la competición entre ciudades como, por ejemplo, para asegurar una ciudad como sede de EXPO internacionales, de Olimpiadas, ciudades de la cultura.

5 Brenner considera como ejemplos los casos de Reino Unido, Alemania y Países Bajos. En el primero, la estrategia se ha enmarcado en elevar Londres al rango de ciudad global, consolidando la economía offshore (Sassen, 1994) y el rol internacional de la City, aunque, a la vez, se han silenciado las instancias localistas de los territorios próximos a través de una fagocitosis de estos por parte del Gran Londres. Además, se exacerbó una polarización espacial entre la metrópolis y el resto del Reino, con un alineamiento del Estado nacional con el capital financiero. En Alemania, en razón también de su forma constitucional ya ampliamente federal y descentralizada, las políticas implementadas a partir de los años ’80 se han encauzado en conferir más poder a los Länder y, dentro de ellos, a las ciudades-región. Es el caso de Frankfurt, que en 1999 consiguió obtener la sede del Banco Central Europeo, y de la región urbana de Berlín, a lo largo de los años ’90. En los Países Bajos se ha presentado una convergencia de intereses, entre Estado central y provincias, en fomentar el ascenso de Ámsterdam como ciudad global.

innovaciones del momento, mantendrá una competitividad constante. No pueden ni deben desaparecer, ni siquiera minimizarse, las políticas públicas entendidas como el instrumento eficaz en estrategias múltiples para crear un territorio competitivo. En el momento actual es imprescindible considerar las infraestructuras en general, la formación de recursos humanos y el impulso de la clase empresarial, ni olvidar por supuesto acciones sociales de discriminación positiva orientadas a mitigar, en colectivos marginados, las desigualdades que se presentan.

En nuestra posición, el Estado, lejos de dejar su protagonismo, debería reforzarlo aunque entendido de forma diferente (GIDDENS, 2000). Un Estado comprometido con una ordenación acorde con una nueva cultura del territorio, con el impulso del equilibrio territorial, para evitar los efectos propios de la concentración-congestión y la desertización-subutilización, con el diseño de unos servicios públicos acordes con las exigencias de cada momento y, en paralelo, a la economía definida y al modelo de sociedad establecido. En definitiva, un Estado capaz de crear un territorio competitivo al nivel de las actividades que en cada momento se perfilen como más dinámicas e innovadoras. Nueva York está siendo en el momento actual uno de los mejores ejemplos de desajuste entre procesos socioeconómicos propios de la globalización y aquellos de las políticas públicas. Si los primeros gozan de gran dinamismo y fortaleza, las segundas no están respondiendo a las exigencias del propio mercado y de la sociedad. Es el territorio donde conviven en un mismo “lugar” urbano, actuaciones propias de los procesos más innovadores con “no acciones” de políticas públicas que han desembocado en infraestructuras obsoletas que pueden, de seguir así, restar competitividad futura a esa gran “ciudad global” que se sitúa hoy en la cabecera del ranking mundial. Articular las políticas públicas, con una nueva dimensión, reforzando el papel del Estado, en la economía de mercado, será el reto del siglo XXI, si de verdad se quieren mitigar las desigualdades y los desajustes actuales. Este nuevo papel del Estado, a efectos de dotar a un territorio de una competitividad y de un equilibrio interno, cabría considerarlo en relación con los países desarrollados, ya que a partir de sus impuestos y de su nivel de riqueza, cuentan con recursos propios para definir esa política. Sin embargo otra cosa muy diferente sucede con el mundo en desarrollo y sobre todo con el más subdesarrollado en el cual los Estados carecen de una capacidad de inversión, o cuando la tienen, el totalitarismo imperante y el no control social, por la inexistencia de una sociedad capacitada para ello, lo impiden; sin olvidar los conflictos internos que mantienen una tensión permanente e incapaz de generar instituciones estables. En estos casos no podemos pensar nada más que en la solidaridad internacional, el buen hacer de los organismos internacionales y en la cooperación al desarrollo. A este respecto habría que reformular el papel de las Naciones Unidas. Globalización y políticas públicas estatales no se contradicen y de hecho tras el análisis de los efectos territoriales de algunos indicadores de la globalización y su comportamiento desigual, llegamos a la conclusión que el mercado, por sí solo, no mitiga los desequilibrios, preferentemente porque parte de sus procesos exigen una inversión a largo plazo, caso de la formación de recursos humanos, de la inversión en investigación y por lo tanto en conocimiento. Otra cosa es ver y estudiar en profundidad que tipo de políticas públicas aplicar, si bien nos inclinamos por aquellas que, de acuerdo con nuestra tesis, la dimensión territorial se sitúa por encima de la económica.

4.3. TERRITORIO Y RELACIONES EXTERIORES

Si en el mundo actual identificado con la globalización económica, en su sentido más amplio, se significan los lugares definidos, que por sus especiales características tienen un protagonismo en los procesos globales, no debemos olvidar que a través de ellos se configuran unas relaciones externas que constituyen el fundamento del funcionamiento de todo el sistema. Las áreas metropolitanas integran la economía mundo, cohesionan sus procesos y constituyen el principal espacio de la información y de la relación en red, sustento de ese modo de producción flexible o fragmentado. Son las denominadas relaciones verticales que se han intensificado en paralelo a la aparición de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación, que precisan de infraestructuras ad hoc ligadas a inversiones costosas. En este tipo de relaciones, pierde importancia el espacio de vecindad o proximidad física, que está más unido al protagonismo económico del lugar en sí mismo, a las necesidades y complementariedades que establece con otros lugares y a las bases establecidas para poderlas ejercer. Serán aquellos lugares más dinámicos y vinculados con los procesos económicos globales los que tengan un mayor protagonismo y constituyan los centros de relación en red más consolidados. Al mismo tiempo, en el siglo XXI estamos asistiendo a procesos en los que otras muchas ciudades tradicionales se desgarran territorialmente y en estructuras en red, como resultado del proceso sistemático y progresivo de incremento de las conexiones.

Otro tipo de relaciones territoriales configuradas en el momento actual y que conviven con las relaciones verticales son aquellas de componente horizontal, en las que el territorio de vecindad o proximidad se hace presente y adquiere una importante significación. Se definen o bien por comportamientos homólogos en un territorio o por comportamientos complementarios. En el primer caso las relaciones, tanto de información, como de personas, de productos o de servicios en general, derivan de una especialización territorial, que trata de optimizar costes, avanzar en el conocimiento o determinar innovaciones importantes. Respecto de los comportamientos complementarios, las relaciones se constituyen sobre actividades diversas unidas a satisfacer necesidades mutuas y que están vinculadas a sus potencialidades. En el estado inicial de estas relaciones podrían identificarse las tradicionales de componentes rural-urbana, urbana-rural o urbana metropolitana-territorio funcional, aunque con unas características de desigualdades manifiestas en muchos aspectos. En la medida que se definen desarrollos socioeconómicos significativos, tanto por parte de las ciudades en diferentes escalas, como en los territorios rurales, estas relaciones, no sólo se han intensificado, sino que las diferencias entre ambas se van desdibujando, hasta tal punto que en los territorios más avanzados esa dicotomía rural-urbana, es menos perceptible, no así en aquellos territorios en los que, sobre todo lo rural permanece estancado o vinculado a actividades tradicionales, sin apenas evolución.

En estas relaciones socioeconómicas territoriales de componente horizontal, en las que la información juega también un papel significativo, pero la fuerza de los flujos se materializa en un espacio próximo, se puede afirmar que su funcionamiento y sus reglas son configuradas o al menos reconfiguradas localmente. Se produce un

mayor control sobre el territorio de carácter local, determinando su funcionalidad y densidad y en el momento actual están adquiriendo un importante protagonismo. Estudios recientes del geógrafo Storper y del economista Venables, están dando gran importancia al sistema de relaciones entre los territorios, pero restando protagonismo o al menos exclusividad a las relaciones en red. Significan ambos el valor que están adquiriendo las relaciones interpersonales, tanto por lo que concierne a la investigación, a la producción o al mundo de la empresa en general. Es lo que han denominado el efecto BUZZ, que podríamos definir como el “hervidero de relaciones”, fundamento de muchos avances en el mundo actual. En esta misma línea se sitúan los trabajos de Richard Florida, que considera el contacto personal y las relaciones personales en un lugar de la cadena muy significativo. El aislamiento y la incomunicación personal conllevan al empobrecimiento.

Esta lectura de las relaciones personales, cada vez más intensa, conforme el desarrollo socioeconómico es significativo, sitúa en la construcción de un territorio a los recursos humanos en un lugar muy significativo, jugando en la propia estrategia territorial un importante papel, como impulsores de la innovación, de la creatividad y del propio crecimiento económico. De hecho un problema ya detectado en numerosos territorios y especialmente en ciudades medias, pequeñas y en territorios rurales, si bien podríamos extenderlos a aquellos propios del ámbito subdesarrollado o en vías de desarrollo, es la disfunción que se genera entre la naturaleza de los procesos y la tecnología, generalmente introducida, y las características del propio capital humano, que no comprende los procesos, que no se integra y que en ocasiones los rechaza o no se beneficia de ellos, en la medida que podría o debería hacerlo, tal como hemos señalado anteriormente. De ahí que a efectos de potenciar las relaciones territoriales, tanto en su componente vertical como horizontal, por considerarlas fundamentales y un exponente del propio desarrollo socioeconómico, junto a la definición de unas estrategias de carácter más estructural, resulta imprescindible considerar e integrar la formación de los recursos humanos, para lograr una competitividad real de su propio territorio. Esos recursos humanos en sus relaciones múltiples, constituirán a su vez el fundamento y el avance de todo progreso. Su papel ha sido ampliamente destacado e incluso se ha llegado a hablar de una “ética de la globalización” o una “ética del consumo” (CORTINA, A. 2002). Si lo “global” significa, entre otras cosas, la relación, la conexión o las complementariedades, un territorio formará parte de los procesos si sus relaciones son importantes tanto en red, como a través de sus territorios próximos. En el primer caso se vinculará con un espacio global “invisible” pero de gran fuerza y significación, en el segundo con un territorio donde el equilibrio y la complementariedad funcional sean dominantes y en donde la relación global-local se hace más potente.

4.4. ESCALAS GEOGRÁFICAS Y COMPETITIVIDAD TERRITORIAL

Las relaciones entre las dinámicas económicas globalizadas y los procesos territoriales no son unidireccionales. Si a grandes rasgos se puede decir que un resultado territorial del capitalismo globalizado es la metropolización del espacio y la consti-

tución de metrópolis globales, la causa de esta vinculación no depende exclusivamente de la concentración de la “economía informacional” y de los flujos financieros en el espacio urbano. Hay múltiples factores, además de los meramente económicos, que concurren en la consolidación de las ventajas que hacen un territorio competitivo: de tipo socio-culturales (el fenómeno “buzz”), políticos (el proceso de rescalamiento del Estado-nación), ambientales, entre otros.

Aunque todo se desenvuelva en el marco de la competitividad global, sí las relaciones entre dinámicas económicas y procesos territoriales no son unidireccionales, tampoco lo son las relaciones entre territorios. Si en la actualidad, la escala global y la escala metropolitana son los niveles que centralizan la atención, los procesos capitalistas territorializados no se resuelven exclusivamente en ellas. Además, aunque las relaciones entre ellas y la escala estatal, la regional o la local pueden en algunos casos establecerse en términos jerárquicos, estas últimas concurren en determinar los procesos globales y se influyen mutuamente, tal y como hemos referido en las relaciones territoriales anteriormente configuradas.

En el capitalismo globalizado, compiten, además de las empresas, también los “lugares” y los territorios, creando sus propias ventajas comparativas (CAMAGNI, 2006). Los territorios actúan como sujetos activos que compiten para lograr sus intereses, atrayendo recursos económicos y humanos. La ubicación, la morfología, las condiciones climáticas, la evolución socioeconómica, el patrimonio cultural y las dotaciones territoriales determinan ventajas, o desventajas fijas de los territorios, a partir de las cuales las administraciones locales deben planificar estrategias para conseguir ventajas competitivas variables. En función de activar procesos de desarrollo de largo plazo, los territorios, así como las empresas, tienen que trabajar del lado de la oferta, demostrando ventajas absolutas o competitivas que los posicionen en una condición preferente respecto a los demás. Hay que conocer muy bien la demanda pero gestionar con eficacia y sostenibilidad la oferta. Se puede actuar según dos ordenes de factores. El primer grupo se refiere a la estimulación de rendimientos crecientes vinculados a procesos de desarrollo acumulativo y a la aglomeración de actividades (es el caso de la Silicon Valley en los Estados Unidos). El segundo, hace hincapié en las ventajas específicas creadas por las firmas locales, las sinergias territoriales y la capacidad de cooperación reforzada, donde las administraciones locales asumen un rol activo aportando externalidades positivas y construyendo especificidades (el caso de los distritos industriales en el Noreste italiano).

Interpretar el posicionamiento en el capitalismo de los territorios como empresas que compiten, aclara cómo hoy en día se instauran las relaciones entre territorios. Para tener una visión más completa hay que leer la competitividad territorial en términos multiescalares, haciendo referencia a las investigaciones sobre las escalas geográficas y en los estudios sobre la división del trabajo.

Milton Santos (1996 b) define dos procesos que caracterizan geográficamente las relaciones capitalistas: la división internacional del trabajo y la división social interna del trabajo. La división internacional del trabajo explica la selectividad espacial de funciones mediante criterios como la necesidad, la rentabilidad, la seguridad de una producción concreta. La división interna del trabajo muestra el movimiento de la sociedad, la creación y la solicitud de nuevas funciones y la manera como esas funciones

son cubiertas por las formas preexistentes o nuevas. Las unidades socio-económico-territoriales entre las cuales se desarrollan estas relaciones son definidas, por Santos, Formaciones Económicas y Sociales⁶ y coinciden, a su juicio, con los Estados-nación.

A través del análisis de la división internacional del trabajo en los continentes, encontramos en los diversos países formas correspondientes al modo de producción dominante: el orden según el cual se organizan, estructuran e interrelacionan las diferentes Formaciones Económicas y Sociales, depende de la mutua influencia que ejercen tanto la división internacional como la división interna del trabajo. Las Formaciones Económicas y Sociales estructuran sus propias relaciones sociales de producción en razón de oportunidades determinadas por condiciones internas y, al mismo tiempo, para responder a exigencias vinculadas a la división internacional del trabajo.

La postura adoptada por los Estados nacionales europeos hacia sus principales ciudades y, por el contrario, hacia sus regiones puede servir de ejemplo.

Los estudios sobre el proceso de “rescalamiento” muestran que efectivamente en las ciudades globales se generan flujos que las podrían asimilar a Formaciones Económicas y Sociales pero evidencian también cómo el proceso de concentración urbana no es espontáneo, “natural”, propio del capitalismo, sino dirigido por los gobiernos de los Estados nacionales. Los Estados invierten en las ciudades para conseguir sus propios beneficios, para competir mejor en la escala global. Las ciudades, en este caso, son los territorios que proyectan los Estados en la división internacional del trabajo. Al mismo tiempo, y esto afecta a la división interna del trabajo, los Estados regulan o pueden, con sus políticas, inducir las relaciones entre las especializaciones económicas de sus regiones y territorios locales. Esta regulación de la especialización económica local dentro de los Estados está generando, cada vez más, tensiones entre los gobiernos centrales y las administraciones locales, que reivindican una mayor autonomía o actuaciones, como decíamos antes, más equilibradas. Una explicación a este fenómeno, es que las regiones se ubican, para responder a las solicitudes impuestas por la competitividad territorial, en relación dialéctica entre la división internacional del trabajo y la división interna de éste. Si esta última está dirigida por los gobiernos centrales, al mismo tiempo, las regiones buscan posicionarse competitivamente en la división internacional con mayor autonomía.

Con el ejemplo de las regiones emergentes se quiere poner la atención sobre el hecho que también a nivel local, aunque no en forma generalizada, hay una tensión de los territorios para posicionarse en la escala global, para buscar modelos de des-

⁶ Una Formación Económica y Social es una categoría que expresa la unidad y la totalidad de las diversas esferas –económica, social, política, cultural – de la vida de una sociedad dada, fijada territorialmente. Ninguna sociedad tiene funciones permanentes, ni un nivel de fuerzas productivas fijo, ninguna está marcada por formas definitivas de propiedad, de relaciones sociales (Santos 1996:20). La distinción entre modo de producción y formación económico-social se puede explicitar con el siguiente ejemplo: el modo de producción es el “genero” mientras que las FES son las “especies”. El modo de producción es una posibilidad de realización mientras que una FES es la posibilidad realizada (Santos 1996:21), susceptible de localización histórico-temporal.

arrollo que los conecten con los procesos centrales de la economía global. En las investigaciones sobre los procesos de desarrollo que se producen a diferentes escalas geográficas se deben analizar los fenómenos globales sin perder de vista las respuestas locales a ellos. Es preciso estudiar los efectos que estas dinámicas tienen a escala local y los procesos de “restitución” (*cf.* SANTANGELO, 2005:68) a las escalas superiores de estas solicitaciones que proceden del local. El enfoque multiescalar puede ayudar a no perder “datos” en el análisis de las interrelaciones que se despliegan entre actores de escalas diferentes.

La interacción entre la acción de los sujetos locales y su proyección geográfica no es unidireccional, no se realiza según una lógica de “*filtering up or down*” (*cf.* SANTANGELO, 2005:71), de filtración jerárquica superior o inferior, sino según procesos que se desenvuelven simultáneamente y de manera multidireccional entre las escalas y dentro de ellas (HOWITT, 1993). Lo que se produce en una escala repercute activamente sobre las otras, de nivel superior o inferior, interactuando con los procesos que también en estas otras se van desarrollando. En este sentido el análisis de las dinámicas del capitalismo y, asimismo, de los procesos de desarrollo se deben enfocar desde una óptica multiescalar.

La escala no es un contenedor neutro o estático dentro del cual se desarrollan las relaciones sociales sino una dimensión constitutiva de ellas. La escala tiene su significado en relación con la proyección geográfica de los sujetos locales y de los efectos de las acciones de éstos sobre un territorio. La escala, en este sentido, es como una “segunda piel” que el capitalismo lleva consigo. Se connota como una forma territorial distintiva y variable que el capitalismo, construye, mediante las prácticas reproducidas por la sociedad y que está formada por infraestructuras de transporte, formas institucionales y medios de producción que temporalmente adquieren una “coherencia estructural”⁷ en el espacio físico-geográfico. “La escala representa exactamente este compromiso socio-espacial temporal que contiene y canaliza el conflicto” (*cf.* SWYNGEDOUW, 1997:146); en otras palabras, es el ámbito geográfico en el cual en un determinado momento se produce una cierta coherencia y fijación de los procesos de acumulación del capital, de manera que los actores capitalistas pueden relacionarse con menores costes alrededor de un proyecto común.

La producción de escalas se refiere al proceso de determinación de un nivel territorial como el resultado de la evolución de la acumulación del capital. Esta determinación no depende exclusivamente de las dinámicas económicas sino, además, de la serie de fenómenos y de transformaciones que se producen “en cada fracción de un proceso social” (*cf.* SMITH, 1992:73) vinculadas a las prácticas sociales y culturales. En este sentido se habla de “producción social de las escalas” (*cf.* SANTANGELO, 2005:72), para señalar que cada una de ellas es el resultado de acciones e “inten-

⁷ La “coherencia estructural” se constata cuando el capitalismo se organiza en el contorno de un mercado laboral local en el que las luchas de clases sobre las condiciones de trabajo, salario y las relaciones de consumo pueden ser negociados. Es más una tendencia ideal que una situación posible, “el equilibrio solo puede ser logrado por accidente y entonces tan sólo momentáneamente” (Harvey, 1985:143).

ciones” de sujetos sociales cuyas relaciones “se imprimen” en un territorio. Ellas son constantemente producidas y transformadas como una “organización geográfica y una expresión de la acción social colectiva” (*cf.* SMITH, 1995:61).

La consideración de la dimensión territorial de la globalización económica no puede prescindir de la escala, ya que a nuestro juicio es capaz de explicar la posición que pueden tener las políticas públicas derivadas de un Estado, de organizaciones supranacionales o de actuaciones regionales y locales. Asimismo, este supuesto es el único capaz de explicar la relación global-local y el desarrollo local entroncado con la puesta en valor de nuevos y tradicionales recursos, entre otras cosas, a partir de las transformaciones de la demanda, las nuevas concepciones del desarrollo unidas a la sostenibilidad ambiental y, añadiríamos, humana así como a la necesidad de buscar soluciones sólidas con implicación de la sociedad local para numerosos territorios, en principios, marginados por los grandes procesos globales.

5. CONCLUSIONES

Hemos tratado de presentar que las relaciones territoriales constituyen una expresión de los espacios más avanzados del mundo, por su significación en la producción, el consumo y la comercialización, pero también por sus efectos sobre el avance del conocimiento, la innovación y la evolución social a partir de los cambios de mentalidad y de los intercambios culturales. Un territorio dominado por la falta de movilidad, de intercambios, de flujos y definido más por su autarquía, constituye un ejemplo de situación socioeconómica tradicional con todo lo que lleva consigo. Los grandes avances que se han experimentado en el mundo actual, imposibilitan el autoabastecimiento territorial “todo no puede estar en todos los lugares”.

Los sistemas metropolitanos marcan la pauta de las relaciones territoriales tanto verticales como horizontales, perdiendo significación en la medida que la dimensión urbana se minimiza y gana protagonismo lo rural. Reflejan la concentración social y económica, que se traducen en fuertes desequilibrios territoriales tan marcados en numerosos Estados. Un modelo, que tiene una gran vinculación con la naturaleza de los procesos globales pero que sigue reforzado por políticas estatales, que no han considerado la ordenación del territorio entre sus prioridades ni por consiguiente un verdadero desarrollo. Ha dominado, igual que a escala mundo la idea de crecimiento económico, marginando otros aspectos como la calidad de vida, la sostenibilidad y el bienestar social.

Por todas las consideraciones realizadas el territorio se constituye en un elemento activo para la economía global y la localización de sus procesos. La sociedad de la información y de las nuevas tecnologías, y la movilidad del capital no ha desdibujado el protagonismo territorial. Por el contrario la globalización, con sus exigencias, ha configurado unas desigualdades territoriales muy marcadas que se manifiestan a escala mundo, dentro de los Estados e incluso a un nivel intrametropolitano. El sistema mundo está sustentado sobre un conjunto de relaciones que se hacen tanto más intensas, cuanto mayor es el desarrollo de un territorio y su capacidad para generarlo. Relaciones en red en este espacio invisible no contiguo,

adquieren hoy un protagonismo esencial, y su configuración tiene mucho que ver con el grado de desarrollo. Sin embargo, junto a ellas, se configuran también otras relaciones no menos importantes que acontecen sobre un territorio de proximidad, integrado y estructurado. Son las relaciones horizontales, fundamento de muchos procesos materiales pero sobre todo de las relaciones humanas, hoy consideradas clave en el avance socioeconómico y cultural de los pueblos. Ambas sustentan los procesos socioeconómicos actuales y a la vez pueden determinar las orientaciones y el proceso y la dinámica del desarrollo en su sentido más amplio y sus diferencias están marcando a su vez las distancias y las brechas territoriales existentes. Los grandes avances no se han traducidos en el momento actual en procesos de equidad territorial. No todos los territorios son capaces de afrontar las exigencias de determinados procesos, ni la naturaleza de los procesos es idéntica por lo que precisan diferentes características territoriales. Una cosa es cierta y constante, que el territorio lejos de perder importancia se configura como un elemento de peso ante unas actividades globales y locales que cada vez presentan un carácter más selectivo. Lo importante es conocer las vocaciones y posibilidades territoriales, el funcionamiento del mercado y enlazarlo todo ello con un modelo de territorio vinculado a un equilibrio, a una ordenación y a una sostenibilidad de sus recursos. En este punto y a efectos de definir una auténtica competitividad territorial, nos parece muy importante resaltar el papel de las políticas públicas, y preferentemente estatales ya que son las únicas que pueden marcar directrices generales que posteriormente instituciones territoriales menores implementen o desarrollen. Asimismo, las políticas públicas pueden y deben reconducir actividades económicas de dudosa garantía y solidez, aquellas que por su entramado mundial, casi desconocemos su funcionamiento. Sin olvidar la importancia que puede tener el fomento de las bases que permiten la consolidación de actividades económicas más locales pero con protección internacional.

El problema que se plantea en este sentido es doble. De un lado en los territorios menos desarrollados porque no siempre encontramos Estados capaces de ir afrontando problemas estructurales y por ello precisan de la orientación, apoyo y, en ocasiones, de inversión del mundo avanzado. De otro, porque en el ámbito desarrollado, la fe en una economía sustentada sobre principios neoliberales con crecimientos a corto plazo, con frecuencia margina o minimiza esas políticas públicas. Conjugar mercado y acción estatal bajo una óptica territorial con objeto de mitigar los grandes contrastes socioeconómicos actuales a diferentes escalas creemos que puede ser el gran reto del siglo XXI.

6. BIBLIOGRAFIA

- AROCENA, J. (1997) “Globalización, integración y desarrollo local”, *Revista Persona y Sociedad*, ILADES, Santiago de Chile
- BERVEJILLO, F. (1995) “Territorios de la Globalización. Nuevos procesos y estrategias de desarrollo”, *Revista Prisma* n.4, Universidad Católica del Uruguay, Montevideo
- BRENNER, N. (2003) “La formación de la ciudad global y el re-escalamiento del espacio del Estado en la Europa Occidental post-fordista”, *EURE*, v.29, n.86. Pontificia Universidad Católica, Santiago de Chile. 5-35
- CAMAGNI, R. (2006) *Una nueva cultura del territorio: criterios sociales y ambientales en las políticas y el gobierno del territorio*. Diputación de Barcelona, Barcelona
- CASTELLS, M.
 (1995) *La ciudad informacional*. Alianza Editorial, Madrid.
 (1997) *La era de la información. Economía, sociedad y cultura*. Alianza Editorial, Madrid.
 (2001) *La galaxia Internet. Reflexiones sobre Internet, empresa y sociedad*. Arete, Madrid
- CORTINA, A. (2002) *Por una ética del consumo*. Taurus, Madrid
- FERNÁNDEZ DURÁN, R. (2008) *El crepúsculo de la era trágica del petróleo : pico del oro negro y colapso financiero (y ecológico mundial)*. Barcelona, Virus
- FERRER, A. (1996) *Historia de la globalización*. Fondo de cultura económica, Buenos Aires
- FRIEDMANN, J-WOLFF, G. (1982) “World Cities Formation: An Agenda for Research and Action”, *International Journal of Urban and Regional Research*, vol.6, n. 3
- GIDDENS, A. (2000) *La tercera vía y sus críticos*. Taurus, Madrid
- GRESH, A. dir. (2004) *Atlas de Le Monde Diplomatique*, Cybermonde, Valencia
- HARVEY D.
 (1985) *The urbanisation of capital*. Blackwell, Oxford
 (1989) “From managerialism to entrepreneurialism: the transformation in urban governance in late capitalism”, *Geografiska Annaler*, B, 71, 1 3-18
 (1996) *Justice, Nature and the Geography of Difference*. Basil Blackwell, Oxford
 (2004) *El Nuevo imperialismo* Akal, Madrid
 (2006) *Breve historia del neoliberalismo*. Akal, Madrid
- HOWITT, R. (1993) “A World in a Grain of Sand: Towards a Reconceptualization of Geographical Scale”, *Australian Geographer*, 24, 1, 33-44
- KRUGMAN, P.
 (1992) *Geografía y comercio*. Antoni Bosch, Barcelona
 (1996) *La organización espontánea de la economía*. Antoni Bosch, Barcelona
- ITU (2008) *World Telecommunication Indicators Database*
- MOLINA IBAÑEZ, M. (2002) “Madrid, metrópoli global”, *Anales de Geografía*, Universidad Complutense de Madrid, Madrid.
- MARX, K.-ENGELS, F. (1848) *Manifiesto del Partido Comunista*. Ed. Italiana Ed. Riuniti 1971
- OCDE, (2008) *OECD Factbook 2008: Economic, Environmental and Social Statistics*

- O'ROURKE, H. K.-WILLIAMSON, G. J. (1999) *Globalisation and History. The Evolution of a Nineteenth Century Atlantic Economy*. The MIT Press, Cambridge
- PNUD (1975-2008) *Indicador de Desarrollo Humano*. Nueva York
- PNUD (1991- 2008) *Informe sobre Desarrollo Humano*. Nueva York
- POPULATION REFERENCE BUREAU (2007) *The World Population DataSheet*. New York
- SANTANGELO, M. (2005) "Transcalarit  e multiscalarit  dello sviluppo locale", en DEMATTEIS, G. – GOVERNA, F. (2005) *Territorialit , sviluppo locale, sostenibilit : il modello SLoT*. FrancoAngeli, Milano
- SANTOS, M.
 (1994) "O retorno do territorio", en SANTOS,M.-DE SOUZA,M.A.-SILVEIRA, M.L. *Territorio. Globaliza o e Fragmenta o*. HUCITEC, Sao Paulo
 (1996a) *Metamorfosis del espacio habitado*. Ed espa ola Oikos Tau, Barcelona
 (1996b) *De la totalidad al lugar*. Ed espa ola Oikos Tau, Barcelona
- SASSEN, S.
 (1991) *The global city. New York, London, Tokyo*. Princeton University
 (1994) *Cities in a world economy. Sociology for a new century*. Pine Fore
 (2005) *Contrageografias de la globalizaci n. G nero y ciudadan a en los circuitos transfronterizos*. Copyleft Traficantes de sue os, Madrid
 (2008) "Cuando el g nero se convierte en estrat gico" en *Nuevos desaf os del feminismo*, X Congreso Mundo de Mujeres/Women's World, del 3 al 9 de Julio de 2008
- SMITH, N.
 (1984) *Uneven Development: Nature, Capital and the Production of Space*. Basil Blackwell
 (1992) "Geography, Difference and the Politics of Scale", DOHERTY,J.-GRAHAM,E.-MALEK,M. *Postmodernism and the Social Sciences*. Macmillan, London.
 (1995) "Remaking scale: competition and cooperation in prenational and postnational Europe", ESKELINEN, H.-SNICKARS, F. *Competitive European Peripheries*. Springer, Berlin
 (2001) "Marxism and Geography in the Anglophone World", *Geographische Revue*, enero
- STIGLITZ, J. (2002) *El malestar en la globalizaci n*. Taurus, Madrid
- STORPER, M.-VENABLES, A. (2004) "Buzz: face to face contact and the urban economy" *Journal of Economic Geography*, 4,4: 351-370
- SWYNGEDOUW, E.
 (1997) "Neither Global nor Local. Glocalisation and the politics of scale". En COX, K. (1997) *Spaces of globalization. Reasserting the power of the local*. Guilford Press, New York.
 (2000) Authoritarian governance, power and the politics of rescaling. En *Environment and Planning: Society and Space*, vol 18
- TAYLOR, P. (2008) "Global mobilities and cities: world city network and planet of slums as spaces of flows in the early twenty first century" en Seminario *Territorio, Turismo y Nuevas Movilidades*, 2-3 octubre 2008. Universidad Complutense Madrid

UNCTAD

(2008a) *Outward FDI flows, by Host Region and Economy, 1970 – 2007*

(2008b) *Inward FDI flows, by Host Region and Economy, 1970 – 2007*

(2008c) UNCTAD, *Handbook of Statistics*

WORLD BANK (2007) *Global Economic Prospects 2007: Managing the Next Wave of Globalization*, New York.

VÁZQUEZ BARQUERO, A. (2005) *Las nuevas fuerzas del desarrollo*. Ed. Pirámide, Madrid.

VELTZ, P. (1999) *Mundialización, ciudades, territorios*. Ariel Geografía, Barcelona.