

Actores integradores

Ramon Ribera Fumaz
Francesc González Reverté

P08/84020/01173



Universitat Oberta
de Catalunya

www.uoc.edu



Los textos e imágenes publicados en esta obra están sujetos –excepto que se indique lo contrario– a una licencia de Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada (BY-NC-ND) v.3.0 España de Creative Commons. Podéis copiarlos, distribuirlos y transmitirlos públicamente siempre que citéis el autor y la fuente (FUOC. Fundació para la Universitat Oberta de Catalunya), no hagáis de ellos un uso comercial y ni obra derivada. La licencia completa se puede consultar en <http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/es/legalcode.es>

Índice

Introducción	5
Objetivos	8
1. Las compañías transnacionales	9
1.1. Redes de producción global	10
1.2. El nuevo regionalismo	12
1.3. Integrando las RPG con el nuevo regionalismo: el acoplamiento estratégico	14
2. Los flujos migratorios y el trabajo	17
2.1. Teorías explicativas de los movimientos migratorios	17
2.2. La evolución del perfil migratorio en el mundo	20
2.3. Migraciones internacionales y desarrollo. ¿Una relación desigual?	23
2.4. Las políticas migratorias	24
3. El estado	26
3.1. El estado y la economía	27
3.2. Del estado del bienestar al estado neoliberal	28
4. El consumidor global	33
4.1. Del consumidor fordista al posmoderno	34
4.2. El efecto del consumidor sobre la producción	35
4.3. El papel del comercio en el consumidor	35
5. Conclusiones	38
Bibliografía	39

Introducción

En los módulos anteriores, hemos repasado cuatro de las dimensiones que influyen en los procesos de integración de mercados. En este módulo cambiaremos el punto de partida, pasaremos del análisis de las dimensiones a los actores que intervienen. Como ya hemos ido repitiendo a lo largo del curso, los mercados no son objetos naturales, sino construcciones sociales, es decir, formadas y creadas por personas. Se trata de personas que toman decisiones individualmente (consumidores, por ejemplo) o que las toman como parte de un colectivo (trabajadores, familias, empresas); en este segundo caso hablamos de actores institucionales.

En este sentido, con el fin de entender los procesos que hay detrás de la integración de mercados antes tenemos que entender de qué manera se relacionan sus diferentes dimensiones con las decisiones y las acciones de los actores implicados. El punto de partida para hacerlo será entender lo siguiente:

"los procesos económicos (producción, distribución y consumo) en términos de *conexiones* de actividades vinculadas a través de *flujos* de fenómenos materiales y no materiales (como los servicios) en circuitos y redes. Estos circuitos y redes constituyen *estructuras relacionales* y *procesos* en los que las *relaciones de poder* entre los «actores» clave –empresas, estados, individuos, grupos sociales– son desiguales".

(Dicken, 2007, pág. 10, énfasis original).

En otras palabras, el intercambio de mercancías (el mercado) necesita procesos de elaboración de la mercancía que se tiene que vender (producción), que ésta llegue al mercado para que se pueda vender (distribución) y que alguien la compre para cubrir una necesidad (consumo). Esto implica toda una serie de actividades de producción, distribución y consumo conectadas entre ellas a través de fenómenos materiales (por ejemplo, el transporte de mercancías, la colocación del producto en la tienda, etc.) y no materiales (por ejemplo, la atención al cliente, etc.) en forma de red.

Interconexión entre los procesos económicos

Comprar comida implica que productores y distribuidores lleven alimentos al mercado donde el consumidor los adquiere para poder consumirlos y, para tal fin, se han creado estructuras de producción, distribución y venta que permiten que todas las semanas podamos ir al mercado y a cambio de dinero podamos comprar la comida. Pero cada vez que compramos una botella de leche, por ejemplo, no improvisamos, sino que la botella de leche (y el dinero que pagamos) circula por todas estas redes de forma estructurada de manera que los diferentes agentes se relacionan (los trabajadores con los empresarios, los empresarios agrícolas con los distribuidores, los distribuidores con los detallistas, etc.). Pero en estas relaciones no todo el mundo tiene el mismo poder. En el mercado de la leche, los distribuidores y las grandes superficies son los que marcan los precios y las condiciones, mientras que los campesinos y las empresas lácteas no pueden hacer otra cosa que aceptar las condiciones de venta del producto. Todo esto enmarcado, en Europa, por una política agraria común que regula todos los niveles de producción. En otras palabras, hay actores con más poder de decisión que otros.

Pero estos circuitos económicos no se pueden desligar de los procesos sociales, políticos y espaciales en los que están insertados (Granovetter, 1985). En otras palabras, la acción económica es un proceso situado en estructuras de relaciones sociales, culturales e institucionales que varían de mercado en mercado y, por lo tanto, de un lugar a otro (Bathelt y Glückler, 2003; Dicken y Malmberg, 2001). En este sentido, dado que los procesos económicos se desarrollan y se articulan conjuntamente con los procesos sociales y con relaciones de poder dinámicas, es imposible aplicar leyes generales que se puedan aplicar universalmente (Sayer, 2000) y de aquí la necesidad de establecer la investigación en torno al estudio de casos concretos. Estos dos principios se articulan en tres proposiciones básicas que enmarcan la aproximación a la integración de mercados (Bathelt y Glückler, 2003, pág. 128-129):

- 1) **Contextualización:** los agentes económicos están situados en contextos de relaciones sociales e institucionales particulares.

Como hemos visto en el módulo "Globalización e integración de mercados", hay diversas formas de economías de mercado con marcos reguladores y formas de hacer diferentes. En estos contextos, diferentes actores tienen diferente fuerza o poder de decisión. Por ejemplo, una empresa altamente contaminante actuará de manera diferente si se instala en un país desarrollado con un estado fuerte y con fuerte conciencia por el respeto al medio ambiente (p. ej. un país escandinavo) que si decide instalarse en un pequeño país en vías de desarrollo que espera la inversión extranjera directa para dinamizar el crecimiento y donde la conciencia por el medio ambiente no está tan valorada (p. ej. un país subsahariano).

- 2) **Trayectoria dependiente:** dada esta contextualización, las decisiones, acciones e interacciones tomadas permiten y restringen el contexto para las acciones futuras.

En otras palabras, una vez se toma una decisión, ésta tiene repercusiones y es difícil no sólo dar marcha atrás, sino que también nos limita las decisiones futuras. Por ejemplo, si se decide y se aplica un código de circulación donde se conduce por la izquierda, será difícil cambiar el sentido de la circulación una vez los conductores están acostumbrados, las carreteras, indicaciones y coches están preparados para conducir por la izquierda y no por la derecha.

- 3) **Contingencia:** la acción económica es un sistema abierto, determinado de forma incompleta, y no puede ser predicho mediante leyes universales, sino ligadas a las decisiones y acciones de los agentes económicos, que pueden desviarse de comportamientos anteriores (aunque enmarcados en unas trayectorias históricas).

Por ejemplo, el gobierno del Reino Unido, que desde los años ochenta fue uno de los estados líderes en la liberalización y privatización de los servicios públicos, uno de los países europeos que ponía menos obstáculos a la iniciativa privada y que tenía menos participación directa del gobierno en la economía, consideró necesario nacionalizar el banco Northern Rock

debido a la crisis financiera relacionada con las hipotecas *subprime* en el 2007.

Dentro de este marco, nos centramos en aquellas personas, empresas, instituciones y otras organizaciones que están involucradas en la toma de decisiones en los mercados y también en aquellas personas y entornos que están sujetos a las consecuencias de estas acciones, los recursos de que disponen, las organizaciones donde están insertadas y las estrategias desarrolladas. En particular, en la forma como estos agentes y su entorno pueden generar procesos de **acoplamiento estratégico y complementariedad** para generar trayectorias de integración global (Jessop, 2007; Coe *et al.*, 2007).

En resumen, en los procesos de integración de mercados nos encontramos con actores de diferentes tipos, algunos con más poder de decisión y acción que otros, pero que son clave para entender estos procesos: compañías transnacionales, trabajadores e inmigrantes, el estado y los consumidores.

Objetivos

Los principales objetivos de este módulo son los siguientes:

- 1.** Entender la integración de mercados desde la óptica de los principales actores globales.
- 2.** Estudiar el papel de las compañías transnacionales en la globalización y la creación de sistemas de producción global.
- 3.** Presentar las principales aproximaciones a la comprensión de los flujos migratorios.
- 4.** Revisar el papel del estado en la integración de mercados.
- 5.** Entender los cambios en los consumidores y su efecto en la integración de mercados.
- 6.** Capacidad para adaptar el papel de los actores principales con las dimensiones más importantes de la integración de mercados.

1. Las compañías transnacionales

Como ya vimos en el módulo "La dimensión económica de la integración de mercados", uno de los principales actores en los procesos de globalización e integración de mercados es lo que llamábamos empresas transnacionales, aunque la mayor parte de la producción mundial se produce en empresas de tamaño pequeño y mediano (estas pymes también son los principales empleadores). Muchas de estas empresas trabajan directa o indirectamente para grandes compañías presentes en más de un país, que controlan los procesos de producción y/o distribución de mercancías. Pero ni las empresas transnacionales (ni cualquier otra) tienen que producir, distribuir y vender en mercados geográficos, ni los territorios pueden tener mercados integrados sin empresas que aporten mercancías.

De esta manera, teniendo en cuenta el papel de las compañías transnacionales y la espacialidad (geografía) de los mercados, nos interesa vincular en este análisis una perspectiva empresarial que tenga en cuenta la complejidad de su inserción en los procesos globales, nacionales y locales y, por otra parte, también nos interesa estudiar de qué manera los recursos y la organización de territorios regionales pueden ofrecer una base competitiva para la creación de trayectorias locales y empresariales virtuosas. En resumen, queremos entender que tanto los territorios como las empresas pueden adaptarse a la integración de mercados. Por este motivo, en el estudio utilizaremos dos grupos de enfoques teóricos:

- Las redes de producción global (RPG, del inglés *global production networks*; Henderson *et al.*, 2002):

"es un enfoque que se centra en las complejas telarañas organizacionales y geográficas de redes intraempresas, interempresas y extraempresas que caracterizan los sistemas de producción contemporáneos"

(Hess y Coe, 2006, pág. 1207).

- El nuevo "regionalismo" (Storper 1997; MacLeod, 2002):

"los territorios que tienen éxito son aquellos que pueden mantener y atraer las actividades de alto valor añadido de las grandes corporaciones transnacionales, que suelen estar ligadas al proceso de innovar nuevos productos y formas de producción y venta o pueden apoyar a la industria local para que pueda ser flexible e innovadora"

(Storper, 1997).

1.1. Redes de producción global

En las últimas décadas, ha habido un gran número de estudios que, eludiendo estos problemas, han tomado la escala global (en contraposición a la internacional: el mundo como suma de naciones) y los sistemas transnacionales de producción como punto de partida de análisis. En particular, ha habido tres grandes enfoques:

- 1) La cadena de mercancía global (CMG, del inglés *global commodity chain*; Gereffi, 1994): partiendo inicialmente de una perspectiva estructuralista como la de los sistemas mundo (Wallerstein, 1979), su objetivo es entender cómo se organizan las industrias globales.
- 2) La cadena de valor global (CVG, del inglés *global value chain*; Gereffi *et al.*, 2005): su principal objetivo es investigar las estructuras de gobernabilidad en diferentes industrias globales.
- 3) Las redes de producción global (RPG, del inglés *global production networks*; Henderson *et al.*, 2002).

En este último enfoque es en el que nos vamos a centrar. Desarrollado dentro de la economía geográfica anglosajona, el enfoque de las redes de producción global se basa parcialmente en los dos anteriores enfoques, aunque también está fuertemente influenciado por otras corrientes teóricas (tabla 1).

Tabla 1. Antecedentes al análisis de las redes de producción global (RPG)

Antecedentes históricos	Conceptos clave	Relevancia para las RPG
Marco de la cadena de valor desde los años ochenta: – Porter	<ul style="list-style-type: none"> • Estadios de producción • Estrategias competitivas • Ventaja competitiva 	<ul style="list-style-type: none"> • (Re)organización espacial de la producción de actividades • Importancia del valor como concepto en las RPG • La producción como sector manufacturero y como servicios
Perspectivas de red e <i>incrustación</i> ¹ desde los ochenta: – Ronald Burt, – Mark Granovetter, – Carlos Jarillo, – Jan Johanson, – Nitin Nohria, – Walter Powell	<ul style="list-style-type: none"> • Relaciones interorganizativas en la <i>performance</i> y formación de negocios • Relaciones interligadas entre acciones económicas y estructuras sociales 	<ul style="list-style-type: none"> • Empresas líder y sus redes insertadas • Redes como relaciones expandidas en el espacio • Creación, mejora y retención del valor en las redes
Análisis de cadenas globales de valor y mercancía desde los noventa: – Dieter Ernst – Gary Gereffi – John Humphrey – Hubert Schmitz	<ul style="list-style-type: none"> • La producción de mercancías como una cadena secuencial • Creación de valor en la organización del valor 	<ul style="list-style-type: none"> • Configuraciones espaciales de RPG y resultados en el desarrollo económico • Influencia institucional en las RPG
Análisis red-actor desde los ochenta: – Michel Callon – Bruno Latour – John Law	<ul style="list-style-type: none"> • Relaciones heterogéneas • Control a distancia • Actores humanos y no humanos 	<ul style="list-style-type: none"> • Redes y relaciones como base del análisis de RPG • Relaciones de poder entre actores de las RPG

Fuente: basado en Hess y Yeung (2006)

⁽¹⁾La incrustación o inserción (*embeddedness* en inglés) es un concepto económico utilizado por primera vez por el filósofo húngaro Karl Polanyi en su análisis de las economías modernas, *La gran transformación* (1944). Este concepto ha sido popularizado por el sociólogo americano Mark Granovetter para explicar que las relaciones entre individuos o empresas en el mercado están *insertadas* en estructuras sociales que van más allá de motivos puramente económicos.

El principal punto de partida del análisis de RPG se basa en saber cómo y dónde el valor (entendido como beneficio o renta económica y también como valor añadido) es creado, realizado y capturado a lo largo del proceso de producción, distribución y consumo. En este sentido, el valor circula a través de los procesos económicos (producción, distribución y consumo) y éstos son entendidos

"en términos de *conexiones* de actividades ligadas mediante *flujos* de fenómenos materiales y no materiales (como los servicios) dentro de circuitos y redes" (Dicken, 2007, pág. 10, énfasis original).

En este sentido, las RPG entienden la economía no como procesos lineales fácilmente separables, sino como procesos "circulares" interconectados que se alimentan los unos a los otros. Además, el enfoque de las RPG, basado en los enfoques de las cadenas de valor, reconoce la inseparabilidad conceptual entre actividades manufactureras y servicios, al constituir la producción económica. En particular, tal como dicen Hess y Yeung (2006, pág. 25), "no podemos entender las actividades de manufactura sin un análisis concomitante que explique cómo estas actividades de valor están organizadas mediante una gran variedad de imperativos de servicios (por ejemplo, finanzas, logística y comercio)", para no entrar en el tema cada vez más importante de los servicios como sector productivo en la economía global.

En resumen, tal como subrayan Hess y Coe (2006, pág. 1207), el de las RPG:

"es un enfoque que se centra en las complejas telarañas organizacionales y geográficas de redes intraempresas, interempresas y extraempresas que caracterizan los sistemas de producción contemporáneos."

Dentro de este marco general, las principales características que aporta el enfoque de las RPG son:

- a) La complejidad no lineal de las redes de empresa involucradas en I+D, diseño, producción, marketing y consumo de productos y servicios, y la manera como se estructuran organizativa y geográficamente en diversas escalas espaciales.
Productos como un portátil o un automóvil tienen miles de piezas que se tienen que diseñar, producir y adaptar a un mercado global; ésta es una tarea difícil que implica la interacción entre suministradores, productores y distribuidores localizados en diferentes partes del mundo, en diferentes países y en mercados con regulaciones y gustos diferentes.
- b) La distribución del poder dentro de estas redes y, por lo tanto, los cambios que se producen.

- c) La significación de los procesos de creación de valor, mejora y captura dentro de estas redes.
- d) La inserción de las redes de producción; en resumen, cómo están constituidas y reconstituidas mediante las disposiciones económicas, sociales y políticas donde se encuentran las redes.
- e) La influencia de una gran variedad de instituciones fuera de la empresa –por ejemplo, organizaciones supranacionales, agencias gubernamentales, sindicatos, patronales, ONG y grupos de consumidores– que dan forma a las actividades de las empresas en ubicaciones particulares.

1.2. El nuevo regionalismo

Aunque son un conjunto bastante ecléctico de enfoques (tabla 2), todos comparten unas características básicas:

- Primero, el punto de partida del nuevo regionalismo (NR) es que ni los principios básicos neoclásicos ni la economía keynesiana (como la noción ricardiana de ventaja comparativa estática, las fuerzas de mercado puras, la racionalidad del *homo economicus* o el emprendedor maximizador) pueden explicar completamente las aglomeraciones regionales. Los enfoques de NR parten de entender "la economía como un proceso instituido". No sólo el mercado es una construcción social, sino toda

"la vida económica es un proceso instituido y una actividad socialmente insertada en la cual los procesos de institucionalización son medios de estabilización para interpretar una economía que no tiende al equilibrio porque es esencialmente imperfecta e irracional"

(Amin, 1999, pág. 366).

- En segundo lugar, dentro del marco del NR, la globalización y la nueva economía relacionada con la consolidación de las TIC ha supuesto un incentivo mucho más fuerte que antes a las regiones al convertirse en learning regions (Amin y Thrift, 1997). Para Michael Storper esto es así porque:

"como sistema se producen nuevos tipos de riesgos (económicos, personales, ecológicos, psicológicos, sociales, etc.). En la esfera económica, estos riesgos son expresados mediante la redefinición de la competencia [...]. Ganar se ha convertido en un objetivo mucho más complicado porque las condiciones que una empresa, una región o un sistema productivo debe cumplir si quiere tener ganancias son producidas y reproducidas mucho más metódica y rápidamente que nunca y así se crea un objetivo móvil con el fin de tener éxito y evitar el campo de minas del riesgo y el fracaso"

(Amin y Thrift, 1997, pág. 30).

En otras palabras, para tener éxito en el nuevo marco competitivo de la economía global, lo que hace falta es la capacidad de las regiones y las empresas para innovar continuamente. Desde esta perspectiva, el capitalismo es asumido como

"un proceso en constante proceso de evolución dirigido por la innovación organizativa y tecnológica: un proceso en el que las instituciones sociales tienen un papel mucho más importante que el mercado" (Morgan, 1997, pág. 492, énfasis original).

Así, en el centro del NR se encuentra la economía institucional y evolucionista. En esta última, la innovación y la tecnología dependen de trayectorias (*path-dependencies*), en un proceso histórico,

"las acciones tomadas por individuos y grupos ayer tendrán consecuencias que modularán y restringirán en el futuro los procesos de decisión o la estructura del sistema, incluso la trayectoria de cambio" (Dosi y Metcalf, 1991, pág. 39).

De esta manera, la innovación es un proceso interactivo en el que un gran número diverso de mecanismos institucionales pueden tener un papel.

- La tercera característica en común es un interés por las teorías de la convención, que estudia los "canales código de interacción y las formas de organizar y coordinar comportamientos que hacen posible el aprendizaje" (Storper, 1992, pág. 85). Desde este enfoque, las instituciones son entendidas en sentido amplio, incluyendo las convenciones, rutinas y comportamientos, que tienen un papel importante en la *performance* económica de la región.

Tabla 2. Antecedentes del nuevo regionalismo

Antecedentes históricos	Conceptos clave
Regulación social e institucional: – Allan J. Scott – Philip Cooke – Kevin Morgan – Ann Lee Saxenian	<ul style="list-style-type: none"> • Regulación social e institucional • Distritos industriales • Economía asociativa
<i>Learning regions, milieux, institutional thickness:</i> – Michael Storper – Roberto Camagni – Ash Amin – Nigel Thrift	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Learning milieux,</i> • Espesura institucional • <i>Path dependency</i> • Sistemas regionales de innovación
Economía geográfica relacional: – Ash Amin – Nigel Thrift – Roger Lee – Trevor J. Barnes	<ul style="list-style-type: none"> • Capitalismo reflexivo • Procesos de apertura y cierre regional • Culturas de competitividad • La región como red

En resumen, dentro de un marco global competitivo y dominado por la acumulación flexible, la innovación es crucial para el éxito de las regiones y estos procesos de innovación están fuertemente ligados a factores institucionales de carácter endógeno o territorial. Los territorios logrados dentro de este marco competitivo suelen presentar las características siguientes:

- 1) Redes firmes de innovación basadas en reticulación intraorganizativa e interorganizativa que ayuda a la cooperación industrial mediante el suministro público-privado de servicios colectivos como información sectorial, formación y transferencia tecnológica.
- 2) Interdependencias no comerciables (*untraded*): relaciones de proximidad que no se pueden mercantilizar o trasladar fuera de la región.
- 3) Una presencia institucional fuerte (empresas, instituciones financieras, cámaras de comercio, autoridades locales, agencias de desarrollo, centros de innovación, sindicatos, instituciones de servicios de negocios, ONG y organizaciones de voluntariado).
- 4) Un gran nivel de interacción entre estas instituciones, que causa un grado de "isomorfismo mutuo" (muy a menudo vinculado a normas sociales y convenciones que crean una "atmósfera social").
- 5) Estructuras de dominación, construcción de coaliciones y representación colectiva bien definidas que minimizan fraccionamientos y comportamientos individualistas.
- 6) Un "mapa cognitivo del lugar": los actores locales perciben una agenda común de la cual dependen y se desarrolla la colectivización de las instituciones.

Estos factores, endógenos, crean un marco para la estimulación de la iniciativa y la capacidad de innovación, además de consolidar la inserción local de la industria.

1.3. Integrando las RPG con el nuevo regionalismo: el acoplamiento estratégico

En resumen, el nuevo regionalismo se centra en la innovación y en los factores endógenos del crecimiento económico **local**, mientras que las RPG estudian los procesos de creación, crecimiento y captura del valor en el ámbito **global**, con especial énfasis en actores globales que la literatura regionalista, en el análisis que hace, considera exógenos. Así como podemos considerar el nuevo regionalismo como un enfoque territorializado, se puede entender que las RPG son entes no territoriales, ya que pueden ser selectivas en la localización de sus actividades. Sin embargo, del mismo modo que el éxito de las regiones depende de su inserción en la economía global (en las RPG), el éxito al producir, aumentar y capturar el valor por parte de las RPG depende en gran medida de cómo y dónde se localizan estas redes.

En este sentido, Coe (*et al.*, 2004, pág. 469) proponen juntar los dos enfoques y redefinen el desarrollo regional como

"el resultado dinámico de la compleja interacción entre redes territorializadas (de forma regional/nacional) y redes de producción global dentro del marco de estructuras de gobernabilidad cambiantes".

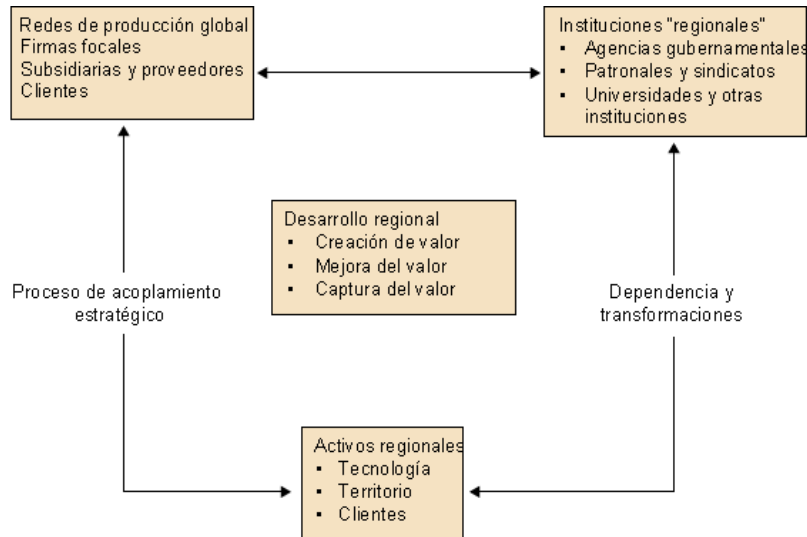
En otras palabras, el crecimiento regional y la conexión de las economías locales dentro de los procesos de globalización no dependen únicamente de factores endógenos, de la misma manera que no dependen sólo de factores externos. Por otra parte, la naturaleza y la articulación precisa de las redes de producción empresariales están profundamente influenciadas por los contextos sociopolíticos en los que las redes están insertadas. En definitiva, tanto las RPG como las regiones necesitan una complementariedad interactiva y de efectos de acoplamiento entre factores de crecimiento/innovación localizados territorialmente y las necesidades estratégicas de los actores translocales (figura 1, tabla 3). En este doble marco endógeno/exógeno, debidamente conectado mediante dependencias y acoplamientos, es donde se sitúa el análisis empresarial.

Tabla 3. Dimensiones locales y no locales del desarrollo regional

Dimensiones	Manifestaciones locales	Formas no locales
Empresas	<ul style="list-style-type: none"> • PYMES autóctonas • <i>Clústers</i> industriales • Mercados intrarregionales • Capitalistas <i>venture</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • Corporaciones globales • Filiales emprendedoras • Mercados globales distantes • Redes de finanzas y negocio descentralizadas • Redes de producción global
Trabajo	<ul style="list-style-type: none"> • Trabajadores cualificados y no cualificados • Inmigrantes permanentes 	<ul style="list-style-type: none"> • Expertos cualificados y tecnólogos • Inmigrantes transeúntes • Elites de negocios transnacionales
Tecnología	<ul style="list-style-type: none"> • Efectos <i>spillover</i> • Conocimiento tácito • Activos e infraestructura 	<ul style="list-style-type: none"> • Prácticas y estándares globales • Actividades de I+D intraempresa • Licenciación tecnológica • Alianzas estratégicas
Instituciones	<ul style="list-style-type: none"> • Normas y convenciones • Coaliciones de crecimiento • Autoridades locales • Agencias de desarrollo 	<ul style="list-style-type: none"> • Sindicatos • Patronal • Autoridades y agencias nacionales • Alianzas interinstitucionales • Organizaciones internacionales y supranacionales

Fuente: Coe *et al.* (2004, pág. 471)

Figura 1. Conectando territorios y redes de producción global.



Fuente: basado en Coe *et al.* (2004, pág. 470)

Desde este punto de partida de la relación entre grandes compañías transnacionales y territorio, ya es hora de mirar el movimiento e integración de otros tres tipos de actores, empezando por los trabajadores.

2. Los flujos migratorios y el trabajo

Probablemente, las migraciones humanas son uno de los fenómenos sociales y económicos sobre cuyas causas más se habla y menos se sabe. La interpretación teórica de los motivos por los que la población realiza movimientos migratorios no queda clara hoy día y tampoco existen datos sobre migraciones internacionales (al menos en series continuas por países) que permitan sacar conclusiones claras sobre este fenómeno.

Podemos abordar el fenómeno de la migración de manera sintética, formulándonos cuatro preguntas clave. La primera pregunta que nos podemos formular es ¿por qué la gente se desplaza en otros lugares diferentes al de su origen? La segunda pregunta plantea el alcance del fenómeno migratorio en el mundo: ¿cuáles son los flujos y los perfiles migratorios actuales? La tercera pregunta aborda qué efectos acostumbran a tener estos desplazamientos sobre el desarrollo de los países, tanto los receptores como los emisores. Finalmente, nos interrogaremos sobre las implicaciones políticas y culturales que tienen las migraciones.

2.1. Teorías explicativas de los movimientos migratorios

No existe un único cuerpo teórico sólido y coherente capaz de explicar el fenómeno de las migraciones internacionales, sino que encontramos un conjunto fragmentario de respuestas teóricas, procedentes de disciplinas diferentes, que aportan métodos y procedimientos diversos para explicar el mismo fenómeno.

Uno de los primeros intentos de explicación de las migraciones proviene de Ravenstein, que formula, en 1885, unas leyes de migración en las que propone caracterizar las migraciones según los siguientes parámetros:

- existe una relación entre distancia recorrida y migraciones;
- las migraciones se realizan por etapas en los desplazamientos largos;
- existen flujos y reflujos migratorios;
- hay diferencias en la propensión a migrar entre los medios rurales y urbanos;
- tienen un carácter masculino;
- existe una fuerte relación con la tecnología disponible y
- dominan los motivos económicos.

Durante la primera mitad del siglo XX, dominan las visiones de *pull-push*, según las cuales los migrantes se consideran individualmente como seres racionales capaces de escoger la opción económica más favorable en la elección de la migración. Los modelos de economía neoclásica parten de las valoraciones

racionales que los individuos llevan a cabo de los diferenciales de salarios y condiciones laborales entre países, así como, en forma de balance, de los costes que suponen las migraciones.

Los puntos clave del razonamiento neoclásico son los siguientes:

- 1) la migración de trabajadores tiene que ver con el diferencial de salarios entre países;
- 2) la eliminación del diferencial de salarios detendría las migraciones laborales;
- 3) las pautas migratorias de los trabajadores cualificados difieren (e incluso pueden ser opuestas) a las de los que no lo están tanto;
- 4) los mercados laborales son los principales inductores de la migración y el resto de mercados no se tienen tanto en cuenta y
- 5) el control de los flujos migratorios sólo puede conseguirse con la regulación de los mercados laborales en los lugares de origen y/o destino.

Esta visión ha influido notablemente la opinión pública y ha modelado parte de las políticas de población que hay en la actualidad.

La nueva teoría económica de las migraciones (Oden Stark) difiere, junto con la neoclásica, de la anterior, en los dos aspectos siguientes: reconoce el papel de diferentes mercados a la hora de causar las migraciones y no considera como actor principal al individuo, sino a la familia. Los movimientos migratorios son una decisión colectiva tomada dentro de la unidad familiar ante una situación económica adversa, con diferentes estrategias resultantes (enviar a una sola persona o a toda la familia a migrar).

Dos teorías posteriores explican el fenómeno migratorio no desde un enfoque micro (individuos o familias) sino macro. Se trata de la teoría del mercado laboral dual (Piore) y la teoría de sistemas. La primera de ellas relaciona las migraciones con los requisitos estructurales de las economías capitalistas adelantadas, mientras que, para la segunda (la teoría de sistemas), las migraciones son consecuencia natural de la globalización económica y la penetración de los mercados dentro de las fronteras nacionales.

La teoría del mercado dual apunta que los mercados de trabajo nacionales son desiguales, ya que se pueden dividir en dos niveles. El nivel inferior lo componen los trabajadores extranjeros y el superior, los autóctonos. Los factores determinantes de los movimientos migratorios no tienen que ver ni con las decisiones de elección racional de los sujetos ni con los elementos asociados a las sociedades emisoras (factores *push*), sino más bien con las condiciones estructurales de las economías receptoras (factores *pull*).

Piore defiende que hay una necesidad crónica de mano de obra en las sociedades adelantadas y lo justifica en razón de los cuatro factores estructurales que las caracterizan:

- 1) La inflación estructural de los salarios, que impide la subida de los salarios de los puestos de trabajo con menor demanda porque de rebote harían subir el resto de salarios;
- 2) los problemas motivacionales que van ligados a las aspiraciones de movilidad y estatus social de los trabajadores;
- 3) el dualismo económico entre capital y trabajo, que divide el mercado en dos segmentos (cualificados y no cualificados) y
- 4) la demografía de la fuerza de trabajo, que trunca el papel de las mujeres y los jóvenes estudiantes como suministradores de mano de obra del segmento menos cualificado.

La teoría del sistema mundial defiende que las migraciones internacionales son fruto de la penetración del capitalismo, con un formato neocolonialista, en las zonas periféricas. Las disfunciones que la expansión de las empresas capitalistas generan sobre las sociedades y economías tradicionales favorecen la aparición de grupos de población propensos a la migración.

La búsqueda de suelo, materias primas, trabajo y nuevos mercados de consumo transforman las estructuras tradicionales.

La transformación de estructuras tradicionales

La modernización agrícola capitalista es un buen ejemplo. Deja fuera del mercado a los productores tradicionales; los métodos de extracción industrial exportadores basados en el trabajo remunerado, el salario, desestructuran el mercado de trabajo tradicional y fomentan el individualismo; las empresas exportadoras que ofrecen salarios bajos y condiciones laborales extremas agotan a la mano de obra femenina, como pasa con las maquilladoras, y la impulsan a migrar. Además, las ciudades globales generan una demanda creciente de trabajos de baja cualificación que los oriundos no están dispuestos a asumir.

En síntesis, la teoría de sistemas plantea seis hipótesis para explicar las migraciones internacionales:

- 1) las migraciones son consecuencia de la formación de un mercado capitalista en expansión y su penetración en los espacios periféricos poco desarrollados;
- 2) las migraciones siguen la dirección opuesta a los bienes y al capital;
- 3) las migraciones son especialmente consistentes entre los antiguos espacios coloniales y sus metrópolis a causa de la proximidad histórica y lingüística, también influye la existencia de medios de transporte que las enlazan directamente;
- 4) el control de las migraciones pasa por la regulación de la inversión internacional y de la localización de las empresas, todos ellos factores de muy difícil aplicación real;
- 5) las intervenciones políticas y militares para defender los intereses de los países desarrollados (PD) en las zonas periféricas generan refugiados que contribuyen a agrandar los flujos de movilidad internacional y
- 6) las migraciones internacionales tienen poco que ver con el diferencial de salarios entre países, ya que son causadas por las dinámicas de creación de mercados y por la estructura resultante de la economía global.

2.2. La evolución del perfil migratorio en el mundo

Las migraciones internacionales han existido siempre, aunque en la actualidad mantienen el crecimiento más notable desde comienzos del siglo XX.

En la actualidad (año 2000) se calcula que existen 175 millones de personas que residen en países donde no han nacido, más del doble de las que había hace una generación. Sin embargo, esto significa sólo un 3% de la población mundial. Es decir, en un mundo caracterizado por la internacionalización de los bienes y la información, el libre movimiento de las personas todavía está bastante limitado por trabas administrativas y fronteras. El 60% de los migrantes residen en los PD (donde una de cada diez personas es migrante) y el 40%, en países en vías de desarrollo (PVD) (donde una de cada setenta personas es migrante). Estos porcentajes nos indican que, si bien hay un reparto desigual de migrantes en el mundo, la asimetría no es tan fuerte como pueda ser en el caso de los flujos comerciales o financieros.

La mayor parte de los migrantes viven en Europa (56 millones), Asia (50 millones) y Norteamérica (41 millones). Aunque en las regiones desarrolladas el saldo neto de migrantes entre los años 1990 y 2000 ha sido positivo (21 millones de personas), en los PVD la población migrante ha disminuido en 2 millones de personas. Desde los años noventa, por lo tanto, se está produciendo

do un proceso de polarización de las migraciones hacia los países ricos (flujos sur-norte), aunque este hecho no implica que siga habiendo flujos importantes también en dirección sur-sur. En este sentido, si tomamos como ejemplo el número de refugiados y desplazados políticos que hay en el mundo (16 millones de personas, el 9% del total de migrantes) la mayor parte se encuentran en PVD (13 millones) y una pequeña parte en los PD (3 millones).

Tabla 4. Estimación del stock de migrantes en el mundo, 1965-2000

Año	PD	PVD	TOTAL
1965	31,4	44,5	75,9
1975	38,3	46,3	84,6
1985	47,9	57,6	105,5
1990	53,5	66,1	119,6
1995	57,5	67,5	125
2000	104,1	70,6	174,7

Fuente: ONU

Actualmente, las migraciones internacionales han perdido el carácter radial y de proximidad que las ha caracterizado históricamente y han devenido pluri-direccionales y reticulares (ved la tabla 4). Tres elementos destacan como rasgos principales de las migraciones contemporáneas:

- a) El incremento del volumen de migrantes, un 3% de la población mundial; cifra que aumentaría considerablemente si se dispusiera de datos de las migraciones internas y metropolitanas.
- b) La ampliación de las redes migratorias interregionales y el mayor número de países implicados. Aun así, en veinte países se concentran el 67% del total de migrantes que hay en el mundo (ved la tabla 5).
- c) La diversificación y aparición de nuevos tipos migratorios, por ejemplo los refugiados, los clandestinos o la migración de jubilados.

Tabla 5. Países con el mayor número de migrantes internacionales, año 2000

	Migrantes	%
EE.UU.	34,9	19,97
Rusia	13,2	7,55
Alemania	7,4	4,23
Ucrania	6,9	3,95
Francia	6,2	3,55
India	6,2	3,55
Canadá	5,8	3,32

Fuente: ONU

	Migrantes	%
Arabia Saudí	5,2	2,97
Australia	4,7	2,69
Pakistán	4,2	2,40
Reino Unido	4,0	2,29
Kazajistán	3,0	1,72
Costa de Marfil	2,3	1,32
Irán	2,3	1,32
Israel	2,2	1,26
Polonia	2,0	1,14
Jordania	1,9	1,09
EAU	1,9	1,09
Suiza	1,8	1,03
Italia	1,6	0,92
Total	117,7	67,33

Fuente: ONU

Tabla 6. Síntesis de las características y tendencias de las migraciones internacionales

Época	Lógica	Dirección	Tipo	Políticas
Antes de 1960	Geográfica de proximidad Colonial (radial)	Centro-periferia Transoceánicas	Laborales Coloniales	Favorables o inexistentes
Años 60	Geográfica de proximidad	Europea Colonia-metrópoli	Laborales (trabajadores invitados) Metropolitanos (descolonización)	Favorables (Europa) Restrictivas (Norteamérica y Australia)
Años 70	Geográfica de proximidad	Redes regionales en los PVD Nuevos países receptores: sur de Europa y petroleros	Descolonización Feminización (reagrupamiento familiar)	Favorables (Europa) Restrictivas (Norteamérica y Australia)
Años 80	Global	Nuevos países receptores: sur de Europa y petroleros Sur-norte Redes regionales en los PVD	Laborales Refugiados	Favorables (Europa) Restrictivas (Norteamérica y Australia)
Años 90	Global reticular	Sur-norte Este-oeste Redes regionales en los PVD	Laborales Refugiados Selectivos (personal cualificado) Clandestinos	Restrictivas

Fuente: elaboración propia

Época	Lógica	Dirección	Tipo	Políticas
Años 2000	Global reticular	Sur-norte Redes regionales en los PVD	Laborales Refugiados Selectivos (personal cualificado) Clandestinos Tercera edad Reagrupamiento familiar	Restrictivas (11 de septiembre)

Fuente: elaboración propia

2.3. Migraciones internacionales y desarrollo. ¿Una relación desigual?

Una de las ambigüedades de las migraciones internacionales es su capacidad de generar crecimiento y desarrollo. Por una parte, parece claro que los países receptores se ven beneficiados por el aumento de la mano de obra y la compensación de los efectos que el envejecimiento puede causar sobre las economías (aumento de la dependencia, financiación de los sistemas de pensiones públicos, etc.). Sin embargo, por otra parte, exigen muchas más políticas sociales y demanda de equipamientos de todo tipo, aparecen "escapes" económicos en formato de remesas de divisas al extranjero, pueden darse casos de asimilación insuficiente del mercado laboral local, etc.

En los países emisores parece que las migraciones tengan ventajas económicas evidentes (disminución de la presión sobre el mercado laboral, disminución de las demandas de servicios y vivienda, recepción de remesas de trabajadores, etc.), pero al mismo tiempo también se producen fenómenos negativos, especialmente a medio y largo plazo (la emigración sustituye las reformas para emprender auténticas políticas de desarrollo, se pierden mano de obra cualificada y cerebros, etc.).

Con respecto a las migraciones de retorno, la ambigüedad se reproduce. Si en un principio puede parecer que los países emisores recibirán, con los que vuelven, una población activa experimentada y útil para el país, la realidad muestra a menudo una visión menos ideal. Las migraciones de retorno acostumbran a ser selectivas, formadas por las personas menos cualificadas, de edades más avanzadas o con una peor salud. Los retornos por jubilación o por falta de adaptación al país de acogida no acostumbran a aportar nada a la modernización del país de origen. A menudo tampoco los triunfadores que retornan lo tienen nada fácil para desarrollar iniciativas si se tropiezan con reticencias de funcionamiento que les impiden trabajar de forma habitual y con los mínimos de competencia exigidos.

Desde el punto de vista del desarrollo tampoco es fácil distinguir bien el papel de las migraciones. Tradicionalmente, se reconocía como un hecho que las economías en desarrollo retenían las migraciones, pero actualmente el desarrollo requiere que se den unas condiciones de interdependencia entre economías que rompen con las estructuras tradicionales y generan mayor presión migratoria.

Tomando como variable las remesas de emigrantes podemos perfilar, para los países que ofrecen datos, un esbozo de la capacidad de impacto económico de las migraciones internacionales. Las remesas de divisas de los emigrantes constituyen una fuente de ingresos importante para algunos países y un complemento sustancial de su PIB. Pueden ser utilizadas para importar bienes de capital y para proporcionar fondos de inversión a los empresarios, además pueden hacer aumentar los ingresos y el ahorro de las familias y usarlos para la compra de productos y servicios de consumo.

El impacto económico en los países emisores permite observar, en primer lugar, que la importancia global de las remesas de emigrantes es escasa (0,2% del PIB mundial). No obstante, si nos acercamos a los grupos de países según su desarrollo, se puede ver que en los países en vías de desarrollo el impacto es mucho más considerable (0,7%) que en los países desarrollados (0,1%). Lo mismo sucede al bajar el análisis a escala de continentes. Los continentes más desarrollados económicamente se acercan a la media mundial (Europa 0,1%, Oceanía 0,1% y Asia 0,3%), mientras que los menos desarrollados aumentan la participación por encima de la media (América Latina y el Caribe 0,8%, África 1,6%). Finalmente, si bajamos el enfoque a escala de países, aparecen una serie de naciones donde el dinero enviado por los inmigrantes supone más del 1% del PIB y, en algunos casos, supera el 10% de su PIB (Albania, Bosnia-Herzegovina, El Salvador, Cabo Verde, Jamaica, Jordania, Nicaragua, Samoa y el Yemen).

2.4. Las políticas migratorias

No sólo el incremento del volumen de migraciones mundial, sino también la alarma creciente que este fenómeno ha levantado en muchos países, ha hecho replantear las políticas migratorias en todo el mundo. Después de los atentados del 11 de septiembre del 2001, algunos países han endurecido las condiciones de entrada a inmigrantes, refugiados y personas que buscan asilo político. Los factores que han hecho replantear las políticas migratorias tienen que ver con cuestiones directamente vinculadas al fenómeno (captación de profesionales, xenofobia, integración social, tráfico de personas) o a otras que están relacionadas indirectamente (envejecimiento y bajón de la fecundidad, desempleo, derechos humanos, seguridad nacional).

En general, las políticas nacionales sobre migraciones internacionales se han multiplicado y llegan a la mayor parte de países del mundo. También, a partir de los años setenta, las opiniones de los gobiernos en materia de migración

Presión migratoria

Sería el caso de la modernización de la agricultura y la industria, que libera mano de obra no cualificada que busca una salida en la migración internacional, o bien el caso del desarrollo del comercio internacional y la inversión extranjera, que provocan los flujos de trabajo internacionales.

Remesas de emigrantes

En el año 2002, las remesas procedentes de emigrantes ascendían a 62.000 millones de dólares. Como es fácil comprender, sólo un 20% del total iba a parar a los países ricos (principales receptores de migraciones laborales), mientras que el 80% restante lo iba a los PVD (principales emisores).

han cambiado. La ONU apunta que ha sido especialmente significativo el número de países que han adoptado medidas para reducirla (en 1976 había un 6% de países con políticas restrictivas, mientras que en el año 2001 ya representaban el 40%). La creciente preocupación por las consecuencias sociales, políticas y económicas de la migración explicaría que, en el año 2001, casi una cuarta parte de los países entendía que tenía un nivel de inmigración demasiado elevado. No sólo se trata de una opinión de los países más desarrollados, sino que también los PVD tienden a ver como una carga la inmigración. El mismo año 2001 se constata que la mayoría de países considera satisfactorio su nivel de inmigración y sólo uno de cada cinco ha establecido medidas con el fin de restringirla. Aun así, sorprende ver que el 44% de los PD disponía de políticas restrictivas a la inmigración, pero también el 39% de los PVD, es decir, que hay pocas diferencias en la percepción de la inmigración según el tipo de país considerado.

3. El estado

Sin ningún tipo de duda, el papel de las compañías transnacionales ha sido clave en el desarrollo de la globalización, pero éstas no habrían podido aplicar estrategias globales de producción y distribución si las economías nacionales de buena parte del mundo no se hubieran abierto al comercio y la inversión y no hubieran llevado a cabo cambios en sus leyes y en la infraestructura de comunicaciones y transportes de sus países con el fin de permitir esta integración de la producción. Sin embargo, por mucho que cada vez más la economía esté globalizada, los estados siguen siendo un actor clave en los procesos de integración de mercados y globalización. Por estas dos razones, en esta sección echaremos un vistazo al papel del estado y su reestructuración en los procesos de integración de mercados.

Pero, antes de continuar, tenemos que tener claro unos cuantos conceptos clave que nos tienen que ayudar a comprender qué entendemos por estado. Y es que muchas veces, cuando queremos hablar del estado, hablamos de tres cosas que, a pesar de parecer lo mismo, no lo son: estado, nación y estado nación. Muy brevemente:

- El **estado** es un conjunto de instituciones políticas que tienen y ejercen soberanía sobre un territorio delimitado.
- La **nación** es el colectivo de personas que comparten una lengua, una cultura o una etnia, normalmente se asocian a un territorio particular, con una continuidad histórica y con una identidad colectiva fuerte.
- El **estado nación** es el conjunto de instituciones políticas soberanas (estado) organizadas en torno a una nación. Esta forma ha sido la forma de estado moderna predominante, pero no exclusiva, desde el siglo XIX hasta finales del siglo XX.

Esta diferenciación es importante. Muchas veces, al hablar de globalización e integración de mercado, puede parecer que el estado desaparece, cuando lo que ha estado haciendo es cambiar de forma. Pero lo que tenemos que tener claro es que, cuando en este módulo hablamos del estado nos referiremos a la primera definición, lo que significa que instituciones como la Unión Europea o las comunidades autónomas o los ayuntamientos también forman parte del estado.

3.1. El estado y la economía

El estado tiene un papel importantísimo en la economía y en el funcionamiento de los mercados, pero antes de entrar en estos aspectos, tenemos que tener claro que el papel del estado en la sociedad ni se limita sólo a la economía ni es necesariamente su principal objetivo. Las funciones del estado son múltiples e incluyen desde objetivos sociales o legales hasta la defensa del territorio. A diferencia de las empresas, cuyo objetivo último (o irreducible) es la obtención de beneficios, los estados tienen múltiples objetivos y funciones que pueden entrar en contradicción. Dentro de sus funciones económicas, el estado debe intermediar entre intereses posiblemente enfrentados (capital/trabajo, suministro de energía barata y accesible en contradicción con objetivos de contaminación ambiental, etc.). Además, a diferencia de las empresas, si la economía de un país va mal, éste no se puede deslocalizar en otro lugar. Estas características hacen que no podamos entender el estado como un actor parecido a las empresas o a las personas.

Dicho esto, las funciones del estado con la economía y los mercados se pueden clasificar en cinco áreas (Coe *et al.*, 2007, pág. 192-201): institución de último recurso y garantía, regulador de las actividades económicas, arquitecto de la economía nacional, propietario de empresas públicas y proveedor de bienes y servicios. Veamos qué queremos decir cuando nos referimos a estas funciones:

1) **Institución de último recurso y garantía:** cuando una economía entra en crisis y afecta a la economía y a los mercados, muchas veces los mercados no pueden reaccionar, entonces hace falta la intervención del estado como último recurso con el fin de restablecer las condiciones.

Casos de intervención estatal en caso de crisis

Pensad en crisis financieras como la de 1929 o la más reciente de 2007. En los dos casos, cuando los agentes de mercados (por ejemplo, bancos y deudores) no pudieron hacer frente a sus obligaciones, el estado (o el banco central) actuó para que la crisis no fuera más lejos (con más o menos fortuna, dependiendo del caso).

Pero el estado no sólo tiene que hacer frente a las crisis de origen económico, también tiene que restablecer las condiciones económicas en el impacto de desastres de otros tipos, como los naturales, en los que la base productiva queda fuertemente maltrecha.

Este papel no se limita a casos de crisis, sino también cuando hay que garantizar los instrumentos económicos nacionales (como el valor de la moneda), al asegurar tratados económicos internacionales que sólo los estados pueden firmar (por ejemplo, los tratados de integración europea o de liberalización comercial de la Organización Mundial del Comercio) y al mantener el imperio de la ley y los derechos de propiedad. Estos últimos son clave, ya que, como

El estado frente a los desastres naturales

Éste fue el caso del huracán Katrina en Nueva Orleans en el 2005 o el de las inundaciones en la cuenca mediterránea española en 1982.

recordaréis del módulo "Globalización e integración de mercados", en cada intercambio los cambios de derechos de propiedad son una pieza clave para el funcionamiento correcto de los mercados.

2) Regulador de las actividades económicas: el estado es el principal regulador de los mercados dentro de su territorio, tanto cuando tiene que garantizar su correcto funcionamiento, por ejemplo la libre competencia, como cuando se trata de garantizar a sus ciudadanos que el funcionamiento del mercado ni tiene efectos negativos ni les perjudica. Además, el estado también cumple un papel muy importante a la hora de regular los flujos económicos entre su territorio y el exterior o, en otras palabras, al permitir la conectividad de la economía nacional con el resto del mundo.

3) Arquitecto de la economía nacional: el estado también ejerce la función de mantener y promover la economía nacional y el desarrollo económico de su territorio mediante políticas económicas en los ámbitos del comercio, la inversión, la industria, la tecnología, la educación y las finanzas.

4) Propietario de empresas públicas: aunque cada vez menos popular, otra manera que tiene el estado de actuar es la intervención directa mediante la propiedad de empresas, ya sea al cien por cien o manteniendo una participación de control dentro del accionariado.

5) Proveedor de bienes y servicios: finalmente, el estado es también responsable de suministrar (o garantizar que otros suministren) toda una serie de servicios y bienes públicos vitales para la salud económica y social del país, pero que el sector privado puede considerar que no son rentables o en los que no conviene embarcarse. Aunque la tendencia a que estos bienes y servicios sean proporcionados por el mercado es cada vez mayor, el estado tiene todavía un peso significativo en la provisión de los servicios de transporte, salud, educación e infraestructuras.

3.2. Del estado del bienestar al estado neoliberal

En Occidente, desde el fin de la Segunda Guerra Mundial hasta los años setenta, tanto la economía como la sociedad estaban organizadas en torno al estado nación. En este periodo, los estados eran muy activos directamente en las cinco funciones que hemos definido en el apartado anterior. En concreto, los estados no sólo regulaban las actividades económicas y los mercados dentro de sus estados nación, sino que intervenían directamente en la economía mediante la propiedad pública de empresas y suministrando la mayoría de bienes y servicios públicos. El papel general de los estados nación en este periodo, conocido también con el nombre de keynesianismo, era, pues, regular y gestionar la economía dentro de las fronteras nacionales, además de garantizar la

Regulación de los flujos económicos

Esta última función es cada vez más importante, dado que con la globalización han aumentado de forma considerable los flujos de capital, los trabajadores y mercancías cruzando fronteras, y esto es vital para la competitividad de los países.

El estado como propietario

Las razones que hay detrás de la propiedad pueden ser diversas, bien porque se considere estratégico para el desarrollo de un país tener algún tipo de industria que el capital privado no quiere iniciar (por riesgo, por costes, por inversión necesaria) o para defender intereses nacionales que de lo contrario podrían caer en manos forasteras.

Ved también

Ved el módulo "Globalización e integración de mercados".

mano de obra mediante el estado del bienestar. Ya hemos visto en el módulo 1 que había diferentes grados de intervención dentro de la economía en función de los países.

Pero, en términos generales, con la globalización –que ha significado la apertura de las economías nacionales al exterior y la integración de mercados más allá del estado nación– el papel del estado ha cambiado con respecto a la economía. Ahora ya no se trata de mantener y gestionar la economía del país mediante ajustes de la oferta a la demanda interna. En este nuevo marco, el principal objetivo del estado es ahora conseguir que las actividades económicas dentro del territorio nacional sean mucho más competitivas internacionalmente. En este sentido, ha habido una transición hacia un papel diferente del estado en lo que se llama el estado neoliberal.

La revolución neoliberal al transformar el papel del estado empieza con la subida al poder de los gobiernos de Margaret Thatcher, en el Reino Unido, y de Ronald Reagan, en los Estados Unidos, los años 1979 y 1980 respectivamente. Estos gobiernos empezaron una decidida reestructuración del papel del estado basada en la creencia que no existían intereses colectivos, sino sólo individuales, con diferentes preferencias, de manera que los mercados son la mejor manera de organizar no sólo la vida económica, sino también la vida social. En este sentido, es famosa la frase de Margaret Thatcher: "no existe la sociedad". Desde estos países, el modelo neoliberal de estado se expande hacia el sur global, a través de los programas de estabilización económica del FMI, y después hacia el resto de países desarrollados.

En esta visión, en la que el mundo se divide simplemente en empresas y consumidores, el estado tiene que tener un papel mínimo, al eliminar todos los obstáculos a la libre circulación de recursos (capital y trabajo) y mercancías, tanto dentro del territorio (incluyendo los impuestos) como en las relaciones internacionales. La poca intervención del estado ya no se lleva a cabo de forma directa, sino mediante la creación de instituciones independientes de influencias políticas, ya sean organismos técnicos (por ejemplo, los bancos centrales) o a medias entre el sector público y el sector privado (por ejemplo, las políticas regionales de la UE). Finalmente, una de las características básicas del estado neoliberal puro es la descentralización de las funciones del estado en la escala del mercado y no sobre la economía nacional (gobiernos regionales y locales para gestionar procesos locales, gobiernos supranacionales como la UE o el Banco Central Europeo para gestionar el mercado europeo).

Tabla 7. El estado neoliberal puro

Estructura del estado				
Mercados	Forma de gobierno	Relaciones económicas internacionales	Sistema impositivo	Geografías
Liberalización: promoción de la libre competencia	Gobernabilidad: a medias, sector público-sector privado	Internacionalización: libre circulación de mercancías y capital	Impuestos directos bajos: aumentar las opciones del consumidor	Mayor importancia de las escalas local y supranacional

Funciones del estado				
Institución de último recurso	Regulador de las actividades económicas	Arquitecto de la economía nacional	Propietario de las empresas públicas	Proveedor de bienes y servicios
Principal papel del estado neoliberal, intervención sólo en caso de bancarrotas del mercado	Desregulación: reducción del papel del estado	No intervención, como mucho de manera fiscal (reducción de impuestos)	Privatización: venta del sector público	Sector público residual, se deja actuar al mercado

En este sentido, las funciones básicas de un estado neoliberal son las siguientes:

1) **Institución de último recurso:** principal papel del estado neoliberal, la intervención sólo se da en caso de bancarrotas del mercado que el sector privado no puede asumir.

Un caso de intervención del estado neoliberal

En la crisis financiera provocada por la quiebra de los bancos con las *subprime*, en los años 2007 y 2008, los bancos centrales intervinieron cuando los bancos no se dejaban dinero entre ellos, dada la incertidumbre en los mercados financieros globales.

2) **Regulador de las actividades económicas:** como hemos dicho, el estado asume un papel mínimo y, al regular la actividad económica, intenta intervenir cuanto menos mejor.

3) **Arquitecto de la economía nacional:** las políticas económicas neoliberales tienen como objetivo dejar las fuerzas del mercado libres y como mucho aplicar políticas de oferta que incentiven la inversión y reduzcan al mínimo los impuestos sobre las personas y las empresas.

4) **Propietario de las empresas públicas y proveedor de bienes y servicios:** dentro del proyecto neoliberal, cualquier bien o servicio es siempre más eficiente servido mediante el mercado. De esta forma, se intenta que el sector público sea residual –a través de los procesos de privatización– y que sea la iniciativa privada quien ofrezca los bienes y servicios que antes ofrecía el estado.

En definitiva, el papel del estado neoliberal no es gestionar los desequilibrios de las economías nacionales ni redistribuir la riqueza entre los ciudadanos mediante el sistema fiscal y el gasto público, como en el estado del bienestar. Por contra,

el principal objetivo del neoliberalismo es garantizar el funcionamiento de los mercados nacionales y su conexión con los mercados internacionales.

No obstante, no existe un estado neoliberal puro. La reestructuración del estado se construye a partir de unas dinámicas históricas y políticas concretas. Tal como vimos en el primer módulo, los mercados y, en estos casos, el estado, se asientan en contextos institucionales diferentes en cada país y con equilibrios de poder muy diferentes. Por ejemplo, es muy diferente desregular la ya de por sí poco regulada economía liberal de mercado de los Estados Unidos que la socialdemocracia sueca (tabla 8).

Tabla 8. Tipos de capitalismo

Tipos de capitalismo	Mercado de productos	Mercados de trabajo	Finanzas	Protección social	Educación
Liberal de mercado	Desregulado, con barreras débiles a la iniciativa privada, poca burocracia y control del estado y sin empresas públicas	Flexible, con pocas restricciones a la contratación y despidos, poca protección por desempleo, poco peso de los sindicatos y pocas negociaciones colectivas	Basado en los mercados financieros, con empresas que consiguen financiación mediante la bolsa, con accionistas que buscan la rentabilidad inmediata. Fuerte presencia de inversores institucionales (fondos de pensión...) y capital de riesgo	Modelo liberal de protección social, residual en los EE.UU. y Canadá, más universal en el Reino Unido y Australia	Sistema educativo competitivo con una fuerte educación terciaria
Asiático	Competencia dirigida y controlada por el estado, con fuertes mecanismos de regulación	Reglamentados con cierta protección al trabajador y a la temporalidad del contrato	Sistema financiero a base de bancos, concentración bancaria y capital de riesgo limitado	Bajo nivel de protección social, gasto público débil	Sistema educativo terciario privado
Europeo continental	Libre competencia reglamentada débilmente	Coordinados, con protección para los trabajadores y poca temporalidad	Sistema financiero basado en las instituciones financieras (bancos, cajas, compañías de seguros)	Modelo corporativista, negociación entre estado, empresas y sindicatos	Sistema educativo público con acento en la educación secundaria y alta estandarización
Socialdemócrata	Mercados regulados	Mercados de trabajo reglamentados con políticas activas de ocupación y peso importante de los sindicatos	Sistema a base de bancos	Modelo universal, con servicios importantes hacia las familias	Sistema educativo público con fuertes gastos públicos en educación terciaria y alto nivel de ayudas a los estudiantes
Mediterráneo	Mercados regulados con obstáculos administrativos para las empresas	Mercados de trabajo reglamentados con relaciones conflictivas entre trabajadores y dirección	Sistema a base de bancos y concentración de la propiedad	Protección social limitada, donde destaca el gasto relacionado con la vejez	Sistema educativo débil, especialmente en el ámbito terciario y en ciencia y tecnología

Fuente: basado en Amable (2005, pág. 224-225)

Aun así, existe una tendencia hacia la liberalización de la economía en todos los modelos de capitalismo basado en el estado neoliberal y la globalización. En estos procesos, la integración de mercados tiene un papel importante a

través de dos procesos, las **organizaciones internacionales**, que cada vez más intentan poner normas y regulaciones para crear un mercado global (OMC, FMI, OCDE, etc.) y las **agrupaciones macrorregionales** (tabla 9).

Tabla 9. Tipo de agrupaciones macrorregionales

Tipo	Definición	Ejemplo
Área de libre comercio	Libre comercio entre los países socios, cada país mantiene acuerdos de comercio diferentes con países terceros.	Acuerdo de libre comercio de Norteamérica (1994): Canadá, los EE.UU., México. Asociación de libre comercio europea (1960): Islandia, Noruega, Liechtenstein, Suiza. Asociación de libre comercio asiática (1967): Brunéi, Camboya, Indonesia, Laos, Malasia, Birmania, Filipinas, Singapur, Tailandia, Vietnam, China, Japón y Corea del Sur.
Uniones aduaneras	Área de libre comercio + política comercial común con terceros.	MERCOSUR (1991): Argentina, Brasil, Paraguay, Uruguay, Venezuela. Mercado común andino (1969-1990): Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela.
Mercados comunes	Uniones aduaneras + libre movimiento de factores de producción (capital, trabajo...).	CARICOM (1973): Antigua y Barbuda, las Bahamas, Barbados, Belize, Dominica, Granada, Guyana, Haití, Jamaica, Montserrat, San Cristóbal y Nieves, Santa Lucía, San Vicente y las Granadinas, Surinam, Trinidad y Tobago.
Uniones económicas	Armonización y control supranacional de las políticas económicas.	Unión Europea (1992) (1957 mercado común).

4. El consumidor global

Si en los manuales de marketing normalmente el énfasis se pone en el consumidor y en los grupos de consumidores que forman un mercado más o menos homogéneo, en este curso hemos hablado primordialmente de la otra parte del mercado, la oferta. Nos hemos centrado en los procesos o dimensiones económicas, culturales, industriales y tecnológicas, en los actores privados y públicos que hay detrás de la integración de mercados y en la producción de mercancías que hay detrás de esta integración. Ahora nos toca hablar, finalmente, de los consumidores.

Por consumir no entendemos simplemente el hecho de comprar un producto. Si queremos entender qué es el consumo, también debemos entender por qué un consumidor compra un producto y no otro, cómo lo compra (las prácticas que puede utilizar, desde ir al centro comercial hasta navegar por Internet) y lo que hace la gente con los productos una vez los ha comprado. En este sentido, tenemos que entender el concepto de consumir como

un proceso que incluye tanto aspectos económicos (calcular cuánto cuesta, comparar productos, etc.) como aspectos socioculturales en el momento de consumir una mercancía (el hecho de ir a comprar, el uso y simbolismo del producto, etc.) (Coe *et al.*, 2007).

En estos procesos, el consumidor se informa y puede decidir, puede dar su conformidad a ciertos tipos de productos por encima de otros. De manera importante, la mezcla de los aspectos socioculturales como el sexo, la etnia, la clase social o las ideas y los valores de los consumidores hacen que cada comprador sea diferente de otro y que tenga razones diferentes para escoger un producto u otro.

Pero además, hay otra gran diferencia entre la producción y el consumo en el efecto de la globalización e integración de mercados. Mientras que los procesos de integración de mercado han llevado a redes de producción global localizadas por todo el planeta, en enclaves selectivos (no en todas partes se produce), el consumo sí que pasa por todas partes. En otras palabras, coches no se producen en todas las ciudades, pero sí se compran y se utilizan en todas partes. Es decir, una parte vital del proceso de consumir es cómo se distribuyen y llegan a los consumidores las mercancías. El control del proceso de venta (incluyendo el marketing) no suele estar en manos del consumidor, sino que suele estar mediado desde la parte de la producción.

Formas de control del proceso de consumir

La forma como los grandes hipermercados organizan la exposición de los productos en oferta, la música ambiental que se pone para cambiar los ritmos de compra y, actualmente, las tarjetas de fidelidad, configuran e influyen en la forma de consumir y en lo que se consume.

Pero antes de entrar en más detalle en esta relación, primero veremos cómo las formas de consumo han cambiado, en las últimas décadas, mediante los procesos de globalización.

4.1. Del consumidor fordista al posmoderno

La forma de organizar la producción ha cambiado sustancialmente en las últimas décadas, desde el fordismo, caracterizado por la producción de demasiados productos estandarizados para un mercado homogéneo, hacia un sistema de producción mucho más flexible y capaz de producir una variedad mucho más heterogénea de productos. Del mismo modo, el consumo y el consumidor también han cambiado (tabla 10).

El fordismo se distinguía por el dominio de un consumo en masa de productos estandarizados y a precios bajos destinados al público en general y para cubrir normalmente necesidades materiales (por ejemplo, un coche para ir al trabajo). Por contra, el consumo actual, también llamado posmoderno, se basa en una clara segmentación y diferenciación de productos creados para sectores específicos de mercado, en el que el consumidor valora tanto la utilidad del producto como otros factores como el diseño, su significado, la calidad, etc. y en el que las modas tienen un papel mucho más importante.

Tabla 10. Del consumidor fordista al posmoderno

Consumo en masa	Consumo posmoderno
Consumo colectivo	Aumento de la segmentación del mercado
Demanda de familiaridad por parte de los consumidores	Gran volatilidad de las preferencias del consumidor
Productos y servicios no diferenciados	Productos y servicios altamente diferenciados
Producción a gran escala de productos estandarizados	Aumento de las preferencias por mercancías no producidas en masa
Precios bajos	El precio es sólo una entre otras consideraciones al decidir comprar (también influyen la calidad, el diseño, etc.)
Productos estables con vida larga	Gran rotación de productos nuevos con vidas más cortas
Gran número de consumidores	Multiplicidad de mercados por sectores
Consumo "funcional"	Consumo menos funcional y más basado en la estética Crecimiento de los movimientos de consumidores alternativos y de consumo ético

4.2. El efecto del consumidor sobre la producción

Como ya hemos visto con anterioridad, antes de la llegada de los procesos de globalización, la economía se organizaba en torno al estado nación. De la misma manera que la producción y distribución, el consumo también se organizaba en torno a mercados primordialmente nacionales en forma de productos estandarizados, basados en un sistema de producción en masa. Pero de la misma manera que la producción y las economías nacionales se transforman radicalmente con la globalización, estos cambios han tenido un efecto importante al redefinir al consumidor actual (Storper, 2002).

Cambios como consecuencia de la globalización

Uno de los productos emblemáticos del periodo fordista, tanto desde el lado de la producción como del consumo, era el automóvil. Ya hemos visto en el apartado segundo de este módulo cuáles eran las características de este modelo de producción. Pero la industria del automóvil se consideraba para los estados como un sector clave para el desarrollo industrial de las naciones y era un sector fuertemente protegido de la competencia exterior. En el caso de España, se hizo mediante la creación de SEAT en los años cincuenta, con la compra de tecnología italiana (FIAT), y la posterior localización de fábricas de productores extranjeros en el territorio, como Renault en Valladolid, Citroën en Vigo o Ford en Valencia. Estos productores, a pesar de ser extranjeros, producían para el mercado español y no internacional (no exportaban). Al organizar su producción para el mercado español, ajustaban el producto a las capacidades tecnológicas del país y al poder adquisitivo y las necesidades de los compradores españoles. De esta combinación, salió una mercancía que se ha convertido en todo un símbolo de una década como es la de los años sesenta, el SEAT 600, un automóvil pequeño, resistente y de precio asequible, óptimo para las familias trabajadoras nacionales que, mediante el desarrollo económico de aquella época, empezaban a tener cierto poder adquisitivo para comprar un coche.

Con los procesos de apertura, no tan sólo democrática sino también económica, que España empieza a experimentar después de la dictadura y que culminan con la integración en el mercado común europeo, empiezan a entrar en España automóviles producidos en otras partes del mundo, a un precio más barato (por el fin de los aranceles proteccionistas) que aportan no sólo más oferta a los consumidores españoles, sino también una mayor calidad y acabado. De este modo, se fuerza a los productores nacionales a llegar a estos estándares internacionales, es decir:

"aunque los consumidores no eran conscientes, sus expectativas dependen ahora de los métodos de producción en el momento que se utilizan nuevas técnicas de ahorro del trabajo y mejora de la calidad. Una nueva estructura de demanda, arraigada en estas expectativas de consumo, hace mucho más difícil –si no imposible– para ningún país utilizar estructuras institucionales como la estructura del mercado de trabajo o el proteccionismo con el fin de imponer normas técnicas que se puedan desviar de los estándares de producción mundial para un producto dado" (Storper, 2002, pág. 104).

En otras palabras, los consumidores, mediante su acción en un mercado integrado, también han tenido un papel fundamental al cambiar la estructura de cómo se produce y se transforma el mercado integrado.

4.3. El papel del comercio en el consumidor

Finalmente, la relación entre producción, consumo y comportamiento del consumidor está estructurada por el papel de los establecimientos comerciales. De hecho, los consumidores están obligados a comprar lo que pueden encontrar. Es cierto que con la revolución de Internet se han abierto muchas vías para poder comprar, pero también es cierto que con los procesos de integración de mercados y globalización las ventas se concentran cada vez más en menos

operadores que tienen un gran poder de mercado. En la tabla 11 podéis ver el volumen de ventas internacionales de los principales líderes de distribución mundial y el aumento de su posición en todo el mundo.

Tabla 11. Líderes de distribución a escala mundial

Ranking	Compañía	País de origen	Ventas internacionales (millones de dólares estadounidenses)	% de ventas internacionales 1999	% de ventas internacionales 2005	Variación (%)
1	Wal-Mart	Estados Unidos	62.700	14	20	6
2	Carrefour	Francia	50.050	38	52	14
3	Ahold	Holanda	45.352	76	82	6
4	Metro	Alemania	38.502	40	54	14
5	Aldi	Alemania	20.119	33	45	12
6	Lidl y Schwarz	Alemania	19.832	20	43	23
7	Tesco	Reino Unido	19.640	10	24	14
8	Auchan	Francia	19.535	19	45	26
9	Delhaize	Bélgica	18.893	83	79	-4
10	IKEA	Suecia	18.868	92	92	
11	Tengelmann	Alemania	16.706	48	51	3
12	Rewe	Alemania	15.207	20	31	11
13	Ito-Yokado	Japón	12.010	30	34	4
14	Casino	Francia	11.849	21	42	21
15	Pinault	Francia	11.775	48	46	-2

Fuente: Coe y Wrigley (2007, pág. 343)

Estos grandes operadores tienen un gran poder de negociación con los productores y proveedores. Al comprar en grandes cantidades pueden marcar precios, calidades y condiciones de los productos y, por lo tanto, decidir qué se vende y qué no se vende. Por otro lado, también tienen un gran poder sobre los consumidores, dado que no sólo pueden restringir qué está en oferta, sino que, además, a través de técnicas de mercado, tarjetas cliente, marketing, publicidad o colocación de productos en las grandes superficies, pueden influir en las pautas de consumo de los compradores.

Así pues, por una parte tenemos el consumidor con sus características, sus preferencias y su dinero decidiendo lo que compra y, por la otra, tenemos a los productores y vendedores intentando influir en el consumo y canalizarlo. En resumen, tenemos que tener claro que el proceso de consumo no implica consumidores con soberanía para decidir lo que quieren, pero eso no quiere

decir tampoco que sean títeres de las grandes compañías transnacionales. Al contrario, el proceso de consumo es un hecho complejo y dinámico en el que hay una doble relación entre compradores y vendedores.

5. Conclusiones

En definitiva, como hemos visto en los módulos anteriores, hay muchas dimensiones a la hora de entender la integración de mercados y también muchas maneras de entender estas dimensiones. No obstante, no podemos entender la integración de mercados como un hecho igual en todas partes o igual para todos los productos y estas dimensiones se interrelacionan de forma variada y diferente dependiendo de cómo están estructurados los mercados que se tienen que integrar. Pero no todo son dimensiones o estructuras, también hay actores, actores que tienen dimensiones económicas, sociales o culturales y que están localizados en el territorio de forma diferente y con diferentes grados de poder. Las dimensiones y los actores son las piezas y su relación, las claves para entender el rompecabezas de la integración de mercados.

Bibliografía

- Amin, A.** (1999). "An Institutional Perspective on Regional Economic Development". *International Journal of Urban and Regional Research* (núm. 23, pág. 365-78).
- Amin, A.; N. Thrift** (1997). "Globalisation, Institutional 'Thickness' and the Local Economy". En: P. Healey; S. Cameron; S. Davoudi; S. Graham; A. Madani-Pour (ed.). *Managing Cities: The New Urban Context*. Chichester: John Wiley & Sons.
- Bathelt G.; J. Glückler** (2003). "Toward a relational economic geography". *Journal of Economic Geography* (núm. 3, pág. 117-144).
- Coe, N.; I N. Wrigley** (2007). "Host economy impacts of transnational retail: the research agenda". *Journal of Economic Geography* (núm. 7, pág. 341-371).
- Coe, N. M.; Kelly, P. F.; Yeung, H. W. C.** (2007). *Economic geography. A contemporary introduction*. Oxford: Blackwells.
- Coe, N.; M. Hess; H. W-C Yeung; P. Dicken; J. Henderson** (2004). "Globalizing' regional development: a global production networks perspective". *Transactions of the Institute of British Geographers* (núm. 29, pág. 468-484).
- Dicken, P.** (2007). *Global shift: Reshaping the Global Economic Map in the 21st Century*. Londres: Sage.
- Dicken P.; A. Malmberg** (2001). "Firms in territories: a relational perspective". *Economic Geography* (núm. 77, pág. 345-63).
- Gereffi, G.; M. Korzeniewicz** (eds.) (1994). *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, Conn.: Praeger.
- Gereffi, G.; J. Humphrey; T. Sturgeon** (2005). "The governance of global value chains". *Review of International Political Economy* (núm. 12, pág. 78-104).
- Granovetter, M.** (1985). "Economic Action and Social Structure: the Problem of Embeddedness". *American Journal of Sociology* (núm. 91, pág. 481-510).
- Henderson, J.; P. Dicken; M. Hess; N. Coe; H. W. C. Yeung** (2002). "Global production networks and the analysis of economic development". *Review of International Political Economy* (núm. 9, pág. 436-64).
- Hess, M.; N. Coe** (2006). "Making connections: global production networks, standards, and embeddedness in the mobile-telecommunications industry". *Environment and Planning A* (núm. 38, pág. 1205-1227.11).
- Hess, M. H. W-C. Yeung** (2006). "Whither Global Production Networks in Economic Geography? Past, Present and Future". *Environment and Planning A* (vol. 38) (Special Issue on "Global Production Networks").
- Jessop, B.** (2007). *State Power*. Cambridge: Polity.
- MacLeod, G.** (2000). "The Learning Region in an Age of Austerity: Capitalizing on Knowledge, Entrepreneurialism, and Reflexive Capitalism". *Geoforum* (núm. 31, pág. 219-236).
- Morgan, K.** (1997). "The Learning Region: Institutional Innovation and Regional Renewal". *Regional Studies* (núm. 31, pág. 491-503).
- Sayer, A.** (2000). *Realism and Social Sciences*. Londres: Sage.
- Storper, M.** (1992). "The Limits to Globalisation: Technology Districts and International Trade". *Economic Geography* (núm. 68, pág. 60-93).
- Storper, M.** (1997). *The Regional World: Territorial Development in a Global World*. Londres: Guilford.
- Storper, M.** (2002). "Lived effects of the contemporary economy: globalization, inequality, and consumer society." En: J. Comaroff; J. L. Comaroff (eds.). *Millennial Capitalism and the Culture of Neoliberalism* (pág. 88-124). Durham NC: Duke University Press.

Walker, R. (2005). "The boom and the bombshell: the New economy bubble and the San Francisco Bay Area". En: G. Vertova (ed.). *The Changing Economic Geography of Globalization* (pág. 121-47). Londres: Routledge

Wallerstein, I. (1979). *The Capitalist World-Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.

Yeung, H. W.-C. (nov., 2006). *Situating regional development in the competitive dynamics of global production networks: an East Asian perspective* (Plenary Lecture at the Regional Studies Association Annual Conference). Londres.