

La arquitectura de gobernanza global en la economía globalizada. El concepto del World Economic Triangle

Dirk Messner

Director del Instituto Alemán de Desarrollo, Bonn. Profesor de ciencias políticas en la Universidad Libre de Berlín

La economía mundial es el marco de referencia de casi todas las economías nacionales. Tras el colapso de los países socialistas y de la implosión más o menos simultánea que experimentó en numerosos países en desarrollo la estrategia orientada al mercado interno como elemento constitutivo de la industrialización por sustitución de importaciones, la economía de mercado global ha sufrido una expansión geográfica acompañada de un cambio cualitativo. Las formas tradicionales de inserción institucional, basadas en el Estado-Nación, se han ido transformado por efectos de la competencia entre localizaciones económicas. La globalización económica ejerce presión de adaptación sobre las regulaciones nacionales en el sistema bancario, la política ambiental y social y otros sectores, obligando a entrar a la competencia mundial a instituciones públicas, universidades y centros tecnológicos o de formación profesional, ya que la razón de su existencia depende cada vez más de su capacidad para fortalecer en forma directa la competitividad. Los procesos de globalización económica transcurren parejos con amplios procesos de liberalización, desregulación y privatización. Es como si las sociedades estuvieran cada vez más integradas en los mercados y no los mercados en el tejido institucional de las sociedades (Streeck, 1998).

También se modifica la geografía económica mundial. La antigua economía mundial se concebía en primer término como la suma de las economías nacionales y conforme a las categorías de periferia y centro. En la nueva economía mundial compiten entre sí clusters locales (Nadvi y Schmitz, 1999), global cities (Sassen, 2000), global city regions (Scott, 2001) y cadenas de valor agregado articuladas a escala global y transfronteriza (global value chains) (Gereffi, 2001; Humphrey y Schmitz, 2002). La economía se desconecta en parte de las unidades organizadas en términos territoriales y políticos para crear sus propios espacios de funcionamiento y aglomeración que pueden situarse a contrapelo de las entidades políticas. Con la geografía se alteran asimismo las constelaciones de actores y las estructuras de gobernanza en la economía mundial: regímenes globales como la OMC, organismos internacionales como el FMI, empresas de alcance global o también ONGs articuladas en redes que negocian normativas sociales y ecológicas con las multinacionales van cobrando creciente importancia, mientras que el alcance de los gobiernos nacionales choca con unas fronteras territoriales que no representan ya obstáculos sustanciales para la transferencia de dinero, mercancías, tecnología y saber. Ante este cuadro de interdependencias globales cada vez más densas, y ante esta formación de estructuras en la economía mundial que se desprenden en parte de las sociedades nacionales y sus sistemas de regulación, urge replantearse las opciones de diseñar y fomentar el desarrollo socio-económico de economías nacionales y locales.

Pasamos a exponer cuatro discursos económicos establecidos: el enfoque neoliberal de la economía mundial, la perspectiva en espejo de los críticos de la globalización, la perspectiva intergubernamental de las políticas reguladoras de una economía globalizada y los conceptos que enfatizan la creciente importancia de las ubicaciones locales y regionales así como las global cities en la economía global. Los cuatro enfoques desarrollan una especie de modelo estratificado de la economía mundial. Los niveles de actuación local, nacional y global se perciben como bastante separados entre sí. Concluido el debate en torno a los discursos establecidos sobre la economía mundial, la mirada se dirigirá a ésta última desde la perspectiva bottom up de los emplazamientos

económicos locales. El análisis se fundamenta en varios estudios empíricos materializados en el contexto del programa de investigación IDS-INEF titulado "Regions and industrial upgrading in the World Economy. The interaction of local and global governance"¹. El cuadro resultante difiere tanto de la interpretación neoliberal como de la intergubernamental, superando al mismo tiempo la estrechez de los enfoques regionales, restringida por el componente local, y la percepción de los críticos antiglobalización, que es intrínsecamente crítica respecto al mercado. El concepto a desarrollar es el World Economic Triangle.

1. Discursos establecidos sobre la economía mundial

Las perspectivas neoliberales y la economía mundial desde el punto de vista de los críticos de la globalización: mercados libres, Estados mínimos y multilateralismo débil
Los autores neoliberales dan preferencia a un sistema de política económica mundial en el que las empresas y también los Estados rivalizan en una competencia locacional sin marcos reguladores, yendo más allá de algunas reglas básicas de la defensa del funcionamiento libre de los mercados. Visto así, el catalizador de la dinámica económica de la economía global y de sus subsistemas consiste en reducir al mínimo la intervención política en los mercados mercantil, financiero y laboral. Desde esta óptica, la gobernanza global, la cooperación internacional y la coordinación de las políticas económicas son indispensables, pero no para diseñar mercados globales y corregir su dinámica con criterios sociales o ecológicos, sino para establecer normativas económicas mundiales que aseguren derechos de propiedad, el libre acceso a los mercados y un nivel lo más bajo posible de intervención estatal, de regulaciones y distorsiones de mercado. El concepto ordenador de la economía mundial que postula el neoliberalismo se basa, pues, en unos mercados globales lo más abiertos posible, en unos "estados nacionales mínimos" y en un marco regulador "débil"² de tipo multilateral que aseguren el libre comercio, la libre circulación de capitales y los derechos patrimoniales. El "Consenso de Washington" sintetiza los elementos medulares de este paradigma (Williamson, 1990; 1997).

Los autores neoliberales son perfectamente conscientes de que en la economía mundial se enfrentan no sólo las empresas competidoras, sino también los Estados nacionales con sus respectivos sistemas institucionales y fiscales. Desde la óptica neoliberal, las ventajas de la competencia inter-empresarial se transfieren a la competencia entre los diferentes sistemas de regulación estatal en una economía cada vez más globalizada (Gerken y Lambsdorf, 2001; Siebert, 1999). La idea de partida es la siguiente: las distintas localizaciones ofrecen distintos paquetes en materia de legislación tributaria y de servicios públicos. Los actores económicos que buscan cuantiosas prestaciones públicas estarán dispuestos a elegir emplazamientos sujetos a altas tributaciones, mientras que los sujetos económicos que prefieren prestaciones públicas escasas, elegirán las localizaciones con impuestos más bajos. Gracias a una movilidad perfecta y gratuita de los factores económicos, las actividades económicas se distribuirán a escala mundial en forma poco menos que óptima en el espacio económico mundial. Unos mercados mundiales lo más libres posible y una competencia global sin trabas imprimirán por lo tanto una dinámica y un crecimiento óptimos al sector privado, contribuyendo, a la vez, a que surjan Estados orientados en la eficiencia.

Este paradigma es elegante como modelo teórico, pero descansa en supuestos irreales y desatiende (en forma explícita e intencional) los mecanismos distributivos así como los reajustes de poder político, preocupantes para la democracia, que provoca la competencia global entre los Estados nacionales. Reviste especial importancia en este sentido el aspecto de la movilidad. En el mundo real, la movilidad no es perfecta ni gratuita y adopta un carácter totalmente distinto para los diferentes factores productivos

y categorías de ingresos. El factor capital monetario es más móvil que el factor capital real y éste es a su vez más móvil a medio plazo que el factor trabajo, siendo la movilidad muy acentuada solamente en la gama alta de la escala de ingresos (Nowotny, 2000). Estos distintos tipos de movilidad se traducen en consecuencias socioeconómicas que la teoría neoliberal no toma en cuenta:

- Efectos distributivos: la competencia fiscal entre Estados tiende a desplazar la carga tributaria del factor capital al factor trabajo y de la gama de ingresos medios a la de ingresos inferiores.
- Reasignación de poder: las empresas aprovechan bienes públicos (como infraestructura, sistemas de educación e innovación, redes sociales) a cuyo mantenimiento tienden a contribuir cada vez menos; además pueden influir en los debates sobre prioridades en el campo de dichos bienes tan relevantes para la economía con mayor eficacia que los actores inmóviles porque reúnen mayor potencial negociador (exit option: la emigración).
- La democracia encorsetada por la competencia global: los gobiernos enfrentados con los actores económicos móviles (p.ej. con los dueños de capital) se ven obligados a aceptar niveles de regulación y tributación que difieren de los que hubieran resultado de atender las preferencias formuladas democráticamente en el respectivo país. El Estado que cobre menos impuestos a los factores móviles, el que imponga los requisitos ambientales más modestos y los estándares sociales más bajos influirá ceteris paribus en los niveles correspondientes de todos los demás (especialmente los de economías comparables con la suya). Nace una competencia internacional no solo entre empresas sino también entre estados de bienestar y sistemas de regulación ambiental (races to the bottom).

La economía mundial real en muchos aspectos no se ajusta al paradigma neoliberal, en parte por persistir múltiples barreras en los mercados internacionales y por la existencia de una diversidad de instituciones nacionales que todavía regulan los mercados de los países – a pesar de los procesos de globalización y liberalización de los últimos años. Desde la perspectiva neoliberal, ese paradigma, no obstante, se considera viable y se hacen esfuerzos por implementarlo como un objetivo posible de alcanzar. Hay críticos severos de la globalización que estiman probable el triunfo de una "economía mundial neoliberal" y creen escasas las oportunidades de configurar la dinámica de mercado global por medios políticos (Bello, 2001; Khor, 2000; Hertz, 2001; Mittelman, 2000). En este aspecto coinciden con autores neoliberales en el análisis de las tendencias clave del desarrollo de la globalización económica. Pero lo que desde la óptica neoliberal se presenta como el mejor de los mundos posibles es rechazado por los críticos de la globalización, que señalan los efectos de una competencia global en gran parte desenfrenada, las cuales no se mencionan en la concepción neoliberal (efectos distributivos; reacomodo del poder a favor de actores móviles; democracia mediatizada por la competencia mundial; además, inestabilidades inmanentes, como la de los mercados financieros internacionales).

Algunos críticos de la globalización hacen hincapié asimismo en el marcado retroceso de los poderes políticos ante el avance del mercado libre. Thomas L. Friedman advierte en este orden de cosas que a raíz de la competencia desenfrenada de los Estados por captar inversiones móviles a escala mundial tendrá que producirse una creciente convergencia de diseños en materia de política económica (política de estabilidad monetaria, impuestos rebajados para empresas y flujos de capital, legislación laboral flexible, desregulación, privatización, lean government). A los poderes políticos, por lo tanto, no les quedará otro recurso que ejecutar lo que les dicte el mercado mundial. Esta tendencia se sintetiza en la imagen del Golden Straitjacket: "A medida que un país

adopta el Golden Straitjacket (...) dos cosas tienden a ocurrir: la economía adquiere importancia y la política la pierde (...) El Golden Straitjacket limita las opciones políticas y de política económica de aquellos en el poder hacia parámetros relativamente ajustados. Por eso resulta cada vez más difícil actualmente encontrar diferencias reales entre los partidos oficialistas y de la oposición en aquellos países que han adoptado el Golden Straitjacket, sus opciones políticas se ven reducidas a Pepsi o Coca – hacia leves matices en el gusto, leves matices en las políticas, leves alteraciones en el diseño para incorporar las tradiciones locales, algunas concesiones aquí o allí, pero nunca ninguna desviación importante del núcleo duro de las normas de oro” (Friedman, 1999: 87)

La perspectiva intergubernamental: una política de orden mundial que cobije la globalización

Desmarcándose del neoliberalismo y de los escépticos, a priori, del mercado y del mercado mundial, autores como Fred Bergsten (1996), Dani Rodrik (2000; 2001), Joseph Stiglitz (1992; 2000), Vincent Cable (1999) y José Antonio Ocampo (2002) salen en busca de elementos medulares de un orden económico global capaz de alojar en un marco institucional las fuerzas globales de mercado: “El dilema que enfrentamos al entrar en el siglo veintiuno es que los mercados están volviéndose globales mientras que las instituciones necesarias para apoyarlos continúan siendo nacionales” (Rodrik, 2000: 348). El argumento crucial del debate sobre la creación de un orden económico global dice así: como los procesos económicos se orientan cada vez más al marco de referencia global y ya escapan cada vez más del control o manejo a nivel nacional, también los poderes políticos tendrán que organizarse con eficacia a nivel internacional ya sea intensificando la cooperación y la coordinación multilaterales entre los Estados o actuando en el seno de organismos internacionales o supranacionales (p.ej. el FMI, el Banco Mundial o la Unión Europea). Visto así, el problema no radica ni en la globalización, ni en la formación de redes económicas transnacionales cada vez más densas, ni en la competencia global, sino en la ausencia de estructuras institucionales de cooperación y ordenamiento que respondan al nuevo nivel alcanzado por la globalización económica. Reimut Jochimsen (2000: 36) define así el rumbo de la discusión: "El objetivo común (...) debe tender a la creación de una economía mundial de mercado que sea viable en lo social, económico y ecológico y en la que los actores puedan competir con eficacia y limpieza en mercados libres a través del comercio, el capital, las tecnologías, la propiedad intelectual y la moneda. Esto implica nada menos que la tarea de constituir una institucionalidad (Ordnungspolitik) para el mercado mundial, de desarrollar un orden político global para una economía globalizada."

A partir de los discursos sobre la política reguladora de la economía mundial es posible extraer tres patrones justificativos que permiten rechazar la visión neoliberal del mundo y abogar por una política reguladora a escala global:

- La necesidad de asegurar la eficiencia del mercado: una política reguladora de la economía mundial es indispensable para lograr estabilidad (p.ej. en los mercados financieros internacionales), es decir, para aprender por ejemplo de la crisis asiática (Eichengreen, 1999; Stieglitz, 2000) y asegurar la competencia en la economía global, competencia que en muchos casos ya no pueden garantizar los organismos nacionales antimonopolios (Nowotny, 2000).
- La necesidad de impedir races to the bottom en términos sociales y ecológicos: la política reguladora de la economía mundial debe contribuir a limitar y compensar los efectos distributivos no deseados y las tendencias no previstas a la polarización social debida a la globalización de la economía (Rodrik, 1997; Fues, 2000; Kaplinsky, 2001). De igual manera hay que desarrollar condiciones

generales de orden mundial que impidan una sobreexplotación de los recursos ambientales (Young, 1999; Simonis y Brühl, 2002).

- La necesidad de legitimar la "economía mundial" como institución: Toda institución, incluso el mercado global, depende al fin y al cabo de su legitimación social y política. La globalización provoca nuevos desequilibrios de poder entre actores móviles y inmóviles a escala mundial y genera nuevas tendencias polarizantes tanto en el seno de las sociedades como entre ellas mismas (Kaplinsky, 2001; Branco, 1999), creándose así problemas de legitimidad imposibles de solucionar en el marco de unas democracias organizadas a nivel de Estado-Nación (Helleiner, 2001; Maggi, Messner y Landmann, 2002; Rodrik, 1997; Ocampo, 2002). Los poderes políticos tienen que desarrollarse más hasta ponerse a la altura de los mercados globalizados (Habermas, 1999; 432) y asegurar así su primacía.

En los discursos sobre el diseño de la futura arquitectura de gobernanza global de la economía mundial se suscitan desde luego múltiples controversias, quedando cuestiones pendientes que no es posible analizar en esta ocasión. Ahora bien, el punto clave de nuestro debate consiste en averiguar qué actores se harán cargo de la política reguladora a escala global y qué patrones de gobernanza presidirán la economía mundial del siglo XXI. Pese a las divergencias de detalle, la discusión bosquejada sobre el futuro Orden Económico Mundial incluye numerosos elementos de concordancias en cuanto a que los protagonistas centrales y pilares decisivos de la gobernanza global de la economía mundial serán los Estados nacionales junto con "sus" organismos y regímenes internacionales (FMI, OMC, OCDE, OIT, nuevas instituciones como por ejemplo una organización ambiental mundial, etc.). Los Estados nacionales delegarán competencias a organismos o regímenes internacionales cuando tropiecen con los límites de su capacidad nacional de gestión de los procesos económicos. El eje de este discurso sobre la economía global del siglo XXI es por lo tanto el paradigma de un orden económico mundial de cobertura intergubernamental y multilateral.

Regiones en la economía mundial: regional governance matter

El tercer discurso sustancial sobre la economía mundial se refiere paradójicamente al creciente papel de las regiones en la economía globalizada. En esta discusión se dejan a oscuras los mecanismos de gobernanza global de la economía mundial o se los destierra a la periferia del análisis. Los teóricos regionalistas destacan en lugar de ello dos tendencias clave de la globalización:

- Dentro de la economía globalizada, la competitividad internacional de las empresas y la capacidad económica de las regiones depende cada vez más de la cercanía geográfica y de las ventajas competitivas regionales. La globalización (contrariamente a las tesis de sus críticos) no lleva a devaluar o a borrar las características específicas a nivel local o regional, sino que les otorga un valor agregado. Las regiones son cada vez más determinantes en la geografía de la nueva economía mundial.
- Puesto que la cercanía geográfica y los complejos específicos de empresas e instituciones (clusters, aglomeraciones industriales) asumen una importancia creciente, las regiones disponen de bastante margen de maniobra para diseñar los procesos de desarrollo económico (a diferencia también de lo que sostienen los críticos de la globalización) y crear estrategias e instituciones para aumentar la competitividad y el bienestar regional. Vista desde esta óptica, resulta que la globalización no reduce de ninguna manera a la impotencia a las instituciones políticas: regional governance matters

- Destacan en el rumbo de estos debates una serie de términos como sinergia, economías de clustering, competitividad sistémica, sistemas de innovación locales o gobernanza por redes interactivas. Cabe distinguir cinco líneas maestras de discusión que convergen en la economía mundial en torno a la creciente importancia de las regiones en la economía mundial (Schmitz, 2000):
- *Nueva geografía económica*. Desde mediados de los 80, son ante todo Paul Krugman y su equipo los que, con sus trabajos sobre comercio y geografía, destacan la importancia de los factores territoriales para las dinámicas del desarrollo económico y los incorporan a la agenda de la economía del mainstream (Krugman, 1991 y 1995; Krugman y Venables, 1995). Una serie de estudios econométricos respaldan la tesis de que los procesos innovadores tienen lugar preferentemente en las aglomeraciones a escala territorial (Audretsch y Feldman, 1996).
- *Teoría del management*. Michael Porter subraya en sus estudios la importancia de los clusters para poner en marcha procesos de desarrollo de impacto económico generalizado (Porter, 1990; 1998; 2001). Según él, las ventajas competitivas de la economía global surgen de la estrecha interacción de las empresas que operan en las regiones. La competitividad, en su opinión, se genera sobre todo en el campo de tensión entre constelaciones de rivalidad local (local rivalry) y relaciones sinérgicas entre empresas y sus redes de subcontratistas (clusters).
- *Ciencias regionales y geografía económica*. En aumento continuo desde fines de los 80, la literatura dedicada a los distritos industriales, que refleja el creciente interés que experimentan los especialistas en geografía económica y en ciencias regionales hacia los clusters de empresas. La discusión se inició con ejemplos concretos sobre la “Third Italy” y fue extendiéndose con celeridad al análisis de formas similares de desarrollo regional en otros países europeos (Becattini, 1990; Brusco, 1990; Pyke y Sengenberger, 1992; Storper, 1995). Saskia Sassen (1991; 2000) enriqueció esta vertiente de la discusión con sus trabajos sobre global cities como puntos nodales de la economía mundial. Allen Scott asoció los estudios sobre regiones y global cities hasta crear su concepto de global city regions (Scott, 2001). Las categorías y los esquemas de interpretación provenientes de los enfoques bosquejados aquí se manejan también en las teorías e investigaciones del desarrollo con frecuencia cada vez mayor desde mediados de los 90 (Nadvi y Schmitz, 1999; Humphrey y Schmitz, 1996; Rabellotti, 1997; Meyer-Stamer, 1998; Fuchs, 2001). Lo que se pone de relieve en particular es el papel que juegan la eficiencia colectiva (collective efficiency) y las relaciones de confianza para la dinámica del desarrollo de clusters locales.
- *Economía de la innovación*: La literatura consagrada al desarrollo tecnológico se concentró durante mucho tiempo en las empresas individuales. Desde principios de los 90 vienen cobrando importancia una serie de trabajos sobre sistemas de innovación, tanto nacionales como locales, en los que se menciona el aprendiendo mediante la interacción (learning – by – interacting) como punto de partida de los procesos de innovación (Lundvall, 1993; Cassiollato y Lastres, 1999; Cooke y Morgan, 1998; Freeman, 1995; Meyer-Stamer, 1996; Heidenreich, 1997). Los autores sostienen que las empresas insertas en sistemas locales eficientes de innovación disfrutaban de ventajas competitivas frente a las empresas aisladas. Señalan asimismo que las regiones capaces de desarrollar sistemas de innovación dinámicos tienen la posibilidad de mejorar sus posiciones en la economía mundial.

- *Competitividad sistémica.* El concepto de competitividad sistémica recalca la importancia que tienen las relaciones interactivas entre las empresas y su entorno institucional para que las empresas disfruten de ventajas competitivas específicas, y las regiones, de competitividad sistémica. Los ejes de esta discusión son análisis de las estructuras de gobernanza (especialmente la interacción del mercado y de patrones de gobernanza a través de redes en las meso-economías) en las cuales se basa el nacimiento de ventajas competitivas sistémicas y los procesos de innovaciones como determinantes clave de la competitividad internacional (CEPAL, 1990; 1992; Esser et al., 1995; 1996; Messner, 1997; Meyer-Stamer, 1996; Maggi, 2000).

Todos los enfoques bosquejados tienen como denominador común las interacciones intra-regionales y la relación entre empresas y su entorno institucional como elementos centrales del desarrollo regional en la economía global. Lo que postulan en el fondo es que los crecientes imperativos de la economía mundial se pueden afrontar concentrando los potenciales a nivel local/ regional. Un factor que se da por existente es la "soberanía interna" de los actores en sus localizaciones, es decir, su capacidad para vencer los desafíos de la globalización mediante la cooperación intra-regional.

Sumario

Dentro de los discursos económicos sobre la economía mundial (en especial los de los neoliberales y de los intergubernamentalistas) se están reproduciendo en la arena del mercado globalizado las clásicas controversias relativas a "más o menos Estado" que han venido ocupando la atención de las ciencias económicas, conceptos de la economía política y teorías del desarrollo desde sus orígenes. El autor comparte en lo esencial los argumentos de los intergubernamentalistas, quienes hacen constar el papel normativo y fáctico que juegan las políticas reguladoras globales de las organizaciones y regímenes multilaterales con miras a la operatividad de la economía mundial, papel que probablemente seguirá intensificándose en el futuro. Estas estructuras de gobernanza global representan normativas para la economía mundial que configuran sin duda una especie de marco macroeconómico en cuyo interior tienen que desenvolverse los actores adscritos a sus respectivas localizaciones. El autor comparte asimismo varios argumentos sustanciales del discurso en torno a las "regiones de la economía mundial" en el que ha tenido una participación intensa. En la nueva economía global emergen desafíos ante los cuales hay que hallar respuestas en cada una de las localizaciones implicadas a fin de evitar procesos de decadencia o incluso marginación de regiones enteras³.

Sin embargo –y esto se verá a continuación en el apartado II–, los enfoques mencionados resultan insuficientes desde cinco puntos de vista para interpretar adecuadamente el contexto económico mundial en el que las regiones deberán desarrollar sus estrategias de fortalecimiento de las ventajas competitivas locales:

1. Al restringir la perspectiva a la asignación global de mercados y a las estructuras reguladoras multilaterales (en los discursos de los neoliberales y de los intergubernamentalistas), se pasa por alto que en la economía mundial operan no solamente las empresas y los Estados.
2. A parte de las formas de gobernanza por el mercado y los sistemas de negociación multilateral, existen en la economía mundial otras estructuras importantes de gobernanza global que resultan determinantes para las distintas las regiones
3. Los autores neoliberales e intergubernamentalistas dirigen su atención a los sistemas de normas y reglas universales cuya relevancia para las regiones es evidente (competencia global, requisitos globales de eficiencia; el marco de la OMC). Fuera de eso existen no obstante patrones de gobernanza y sistemas reguladores específicos que

se detallarán en el capítulo siguiente y que deben ser abordados por los respectivos actores del ámbito local.

4. Los teóricos de la regionalidad pasan por alto el papel y la complejidad que poseen las estructuras de gobernanza global para los márgenes de maniobra en los ámbitos locales. Ellos tienden a sobreestimar las oportunidades de diseño a nivel local y la "soberanía interna" de los actores locales, dejando a oscuras los requerimientos específicos de los diferentes contextos del mercado mundial en los que se encuentran integradas las regiones

5. Todos los discursos bosquejados sobre la economía mundial permanecen adheridos a un "modelo estratificado". Los niveles de actuación local, nacional y global se perciben como bastante separados entre sí. Visto así, lo que urge en las regiones es adaptarse con la mayor rapidez e inteligencia posibles a las normativas y requerimientos globales. Los esquemas de gobernanza global en la economía mundial se perciben como factores exógenos; las "regiones" se conciben poco menos que como "contenedores cerrados". En el siguiente capítulo se analizarán las interacciones entre la gobernanza local y la gobernanza global, que actúan a contrapelo de los modelos estratificados. Quedará demostrado que las estructuras de gobernanza global y local están muy entrelazadas y que las redes interactivas transnacionales van adquiriendo creciente importancia en la economía mundial. Se mostrará además que las estructuras de gobernanza global existen más allá del mercado y del control intergubernamental, imprimiendo su sello tanto a la economía globalizada como a los márgenes de maniobra a escala local. Tiene sentido, pues, analizar las interacciones de la gobernanza local y global que se omiten en los modelos estratificados.

Así pues, a principios del siglo XXI la arquitectura de la economía mundial ya no se puede describir adecuadamente en el marco de los modelos estratificados. La economía global resulta ser un sistema entretejido de varios niveles, emerge una network based global economy. De ahí aparecen unas conclusiones relevantes en torno al rol, los márgenes de maniobra y las limitaciones de las regiones en la economía mundial.

2. El Triángulo de la Economía Mundial. Esquemas de gobernanza más allá del mercado y de la política reguladora intergubernamental

A continuación se arrojará luz sobre la economía globalizada desde la perspectiva de los emplazamientos locales con el propósito de entender mejor su dinámica y estructura básica (sobrepasando los resultados de los discursos establecidos sobre la economía mundial).

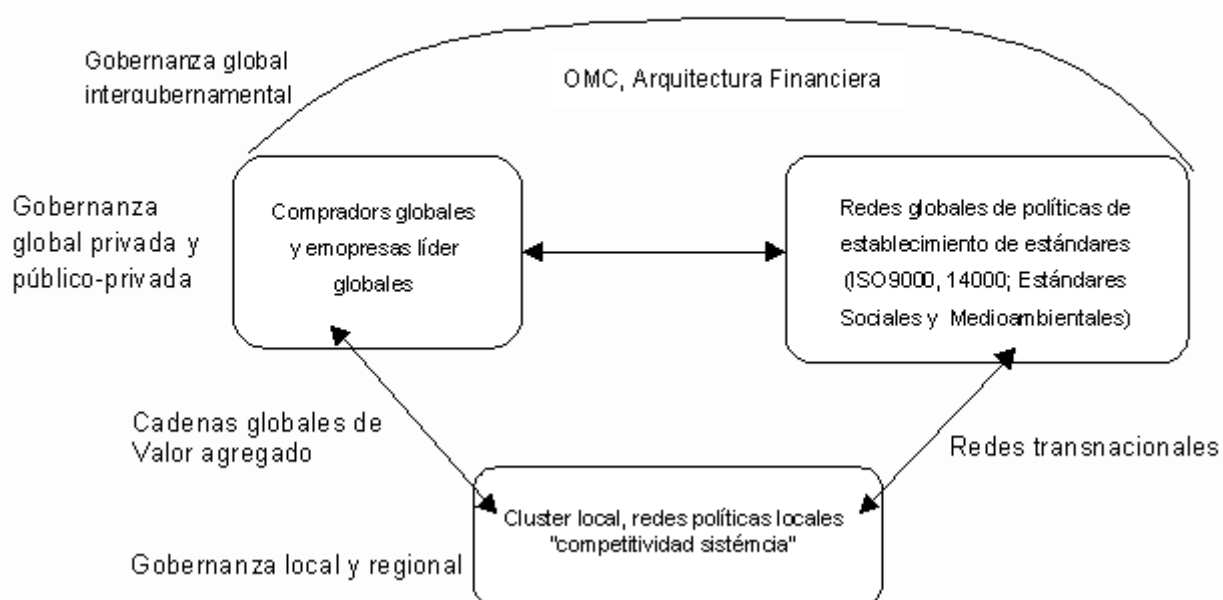
La mirada desde los emplazamientos económicos locales y desde las regiones "hacia" la economía mundial se dirige a patrones de gobernanza en la economía mundial que no son objeto de atención ni en el discurso neoliberal ni el discurso intergubernamental. Si contemplamos desde la óptica del Triángulo de la Economía Mundial los estudios realizados en el marco del proyecto de IDS-INEF notaremos que, aparte de la interacción de empresas en mercados globales anónimos (arm's length relations, o sea, coordinación del mercado) y de reglas de juego de organismos multilaterales (como la OMC), cuyos requerimientos tienen que ser satisfechos por las empresas orientadas al mercado mundial (es decir, estructuras intergubernamentales de gobernanza en la economía mundial), existen otros patrones de gobernanza global más allá del mercado y de la intergubernamentalidad, patrones que tocan efectivamente los campos de acción de los clusters locales. Los emplazamientos locales y las regiones:

- Por un lado, se integran cada vez más en cadenas globales de valor agregado (global value chains) en las que imperan distintas modalidades de private global governance más allá de la coordinación pura del mercado;

- Y, por otro lado, se ven enfrentadas cada vez más con estándares globales (técnicas, sociales, ambientales) elaboradas, monitoreadas e incluso sancionadas generalmente por actores privados (p.ej. empresas, ONGs, organizaciones de consumidores) organizados en redes globales políticas (global policy networks).

Si se tienen en cuenta estas dos dimensiones de la gobernanza en la economía global, el cuadro resultante de la economía mundial ofrecerá más estratos que los que presentan los discursos establecidos sobre economía mundial. En las interacciones entre localizaciones a nivel local, “cadenas globalizadas de valor agregado” (global value chains) y “redes globalizadas de gestión política” (global policy networks) en cuyo seno se van desarrollando a escala internacional estándares efectivos, surgen una correlación de sistemas que se analizará seguidamente y que se conoce como "Triángulo de la Economía Mundial"⁴

Gráfico 1. Triángulo de la economía global



Private governance en cadenas globales de valor agregado

Un segmento considerable del comercio mundial se produce como es sabido a través del comercio que practican las corporaciones a nivel interno, es decir, por el intercambio que realizan las unidades productivas dentro de las multinacionales (más del 30 % según estimaciones de la UNCTAD). En el debate sobre nuevas estructuras de la economía mundial se ha dedicado poca atención hasta la fecha a los resultados de la investigación de la "cadena globalizada de valor agregado" (Gereffi, 2000; Kaplinsky, 2000; Humphrey y Schmitz, 2002). Esos estudios revelan que otra porción considerable del comercio mundial se organiza dentro de redes relativamente estables de empresas jurídicamente independientes entre sí. El intercambio dentro de estas redes no se opera en mercados anónimos, sino que se coordina de varias maneras diferentes. Quiere decir, pues, que existen otras formas de private governance al margen de la asignación global de mercados y del manejo intergubernamental de la economía mundial.

Michael Porter (1990) recurrió al concepto de value chain para señalar las múltiples secuencias que cubren desde la producción hasta el consumidor final (logística, embalaje, márketing, servicio posventa). Gereffi (1994; 2000) ha hecho notar además que las diferentes secuencias de las cadenas de valor agregado pueden ubicarse en distintos países (de ahí la denominación de global value chains), secuencias que suelen

estar organizadas y coordinadas por global lead firms. Diversos estudios empíricos demuestran que muchas empresas establecidas en países en desarrollo (y en ocasiones de países de la OCDE) no consiguen acceso a los mercados de los países industrializados en numerosos sectores a no ser que estén integradas en redes globales de producción y comercio (global value chains). Los estudios dedicados a las exportaciones provenientes de la industria de la confección del Este asiático hacia EE.UU. (Gereffi, 2000), al comercio con productos hortícolas entre África y Gran Bretaña (Dolan y Humphrey, 2000), a la exportación de calzado proveniente de China, Brasil e Italia a EE.UU. y a Europa (Schmitz y Knorringa, 2000; Bazán y Navas Alemán, 2001; Rabbellotti 2001) así como a las relaciones comerciales de fabricantes paquistaníes de instrumental médico con importadores de EE.UU. y Alemania (Nadvi y Halder, 2002), permiten extraer dos conclusiones. Primero, que el comercio con dichos productos es organizado por compradores globales (global buyers) que operan en los países industrializados y trabajan para empresas de comercio mayorista o para empresas productoras de artículos de marca (Nike, The Gap, Gucci). Las empresas locales y los clusters no producen, pues, para mercados anónimos, sino para unas pocas empresas líderes y estando integrados en las redes de comercio y producción de las mismas durante períodos relativamente largos. Segundo, estos estudios revelan que la forma de la producción en los clusters locales, sus procesos de aprendizaje organizativo y tecnológico así como los márgenes de maniobra abiertos a las estrategias de ascenso a nivel local dependen de los respectivos patrones de gobernanza en las cadenas globales de valor agregado. Para los clusters locales, la orientación hacia el mercado mundial y hacia la exportación no implica por consiguiente sólo competencia en mercados globales y su alojamiento en estructuras reguladoras intergubernamentales, sino además su integración en estructuras globales de private governance.

La discusión sobre la cadena global de valor agregado resulta interesante porque ella no se ocupa explícitamente sólo de averiguar qué procesos de producción y de servicios se realizan en la interacción de plazas productivas ubicadas alrededor del mundo (global sourcing – mapping). Lo sustancial es más bien el intento de reconstruir las estructuras de gobernanza dentro de las cadenas globales de valor agregado, toda vez que los estudios empíricos han probado que la interacción de las empresas que operan en redes globales de producción y comercio raras veces se puede describir como meras transacciones mercantiles, puesto que deja entrever diversas estructuras de gobernanza global: “(...) las estructuras de governance encadenadas constituyen las relaciones y los mecanismos institucionales por medio de los cuales se consigue la coordinación de la cadena más allá del mercado” (Humphrey y Schmitz 2001, 7)

John Humphrey y Hubert Schmitz (2002: 6) logran establecer qué es lo que se gestiona en las cadenas de valor agregado mediante distintas modalidades de gobernanza. Los autores hacen constar que las lead firms definen tres tipos de parámetros en distintos puntos de la cadena global de valor agregado:

- Qué se va a producir. Incluye el diseño de los productos en general y en relación a las especificidades y detalles.
- Cómo se va a producir. Esto incluye la definición del proceso de producción, que a su vez puede incorporar elementos como la tecnología que va a utilizarse, los sistemas de calidad, y ciertos estándares laborales y ambientales.
- El flujo de producción. Cuánto va a producirse, cuando, y cómo va a manejarse este flujo de productos a lo largo de la cadena.

La implementación y el control de estos parámetros en las cadenas globales de valor agregado pueden efectuarse mediante varios patrones distintos de gobernanza, cabiendo mencionar que en una misma cadena global de valor agregado de vez en cuando

predominan estructuras divergentes de gobernanza, según los puntos de la cadena. Las formas de gobernanza en las cadenas de valor agregado se pueden describir con un proceso continuo que presenta en un extremo la coordinación de mercado (*arm's-length market relationships*) y en el otro extremo la integración vertical (gestión jerárquica). Entre ambos polos es dable observar redes estructuradas en las que empresas cooperan entre sí y acopian competencias complementarias, así como también "cuasi-jerarquías" en las que las *lead firms* (por regla general grandes compradores globales) juegan un rol sobresaliente, manejando recursos de poder que conducen a estructuras de gobernanza notoriamente asimétricas.

Humphrey y Schmitz (2002: 7) caracterizan los cuatro patrones de interacción y gobernanza como sigue:

- *“Arm's length market relations*. El comprador y el proveedor no desarrollan relaciones estrechas. Ello implica que el comprador i) compra un producto estándar, o, ii) compra un producto hecho a medida sobre las bases de opciones predefinidas, o, iii) trabaja sobre muestras y, en efecto, compra habilidades universales de producción. Ello implica que los requerimientos del comprador (que incluyen calidad, fiabilidad, etc.) pueden ser proporcionados por un amplio grupo de firmas. Si los parámetros del proceso se especifican, se acaban cumpliendo mediante la aplicación de estándares específicos de no transacción, frecuentemente verificados por certificaciones independientes”.
- *Redes*. Las compañías cooperan en redes estrechas. Debe existir alguna razón para incurrir en costes de cooperación, que probablemente procede de la necesidad de colaborar en el desarrollo del producto o en la pauta de producción. La relación se caracteriza por compartir competencias y por una dependencia recíproca. En este caso, el comprador (global) debe especificar ciertos estándares de proceso a cumplir, pero el proveedor puede confiar suficientemente en sus posibilidades para conseguir cumplirlos.
- *Casi jerárquico*. Una de las firmas ejerce un fuerte grado de control sobre la otras firmas, frecuentemente especificando las características del producto, y algunas veces especificando los procesos a seguir y los mecanismos de control a los que deben someterse. Este nivel de control puede derivarse no únicamente de un contexto con una firma líder que define el producto, sino también de la percepción por parte del comprador global de riesgo de pérdidas resultantes de errores en el desempeño del proveedor. En otras palabras, existen algunas dudas sobre la competencia del proveedor. La firma líder en la cadena, entonces, ejerce el control no sólo sobre su proveedor directo sino también a lo largo de la cadena.
- *Jerárquico*. La firma líder adquiere un dominio directo de las operaciones en la cadena.

La existencia de un control a través de redes y una gobernanza "cuasi jerárquica" en las cadenas globalizadas de valor agregado está bien comprobada por medios empíricos. Ahora bien, ¿por qué están dispuestas las empresas a invertir en el desarrollo de estructuras de gobernanza? La "gobernanza" cuesta tiempo y dinero. En un mundo donde la información y la competencia fuesen perfectas, las transacciones realizadas en mercados anónimos serían la modalidad más económica de interacción entre empresas. La teoría de las redes (Powell, 1990; Messner, 1997) y los enfoques que relacionan entre sí las teorías de las redes con las de costos de transacción (Jones et al., 1997), demuestran que las estructuras basadas en redes y la quasi hierarchy – governance emergen de la interacción entre las empresas toda vez que la coordinación ejercida por

el mercado (arm's length market relationships) y la integración vertical (gobernanza jerárquica) arrojan soluciones por debajo de los niveles óptimos. Jones et al. argumentan que los mercados son ineficientes cuando (Jones et al., 1997: 916) las relaciones de intercambio entre empresas se caracterizan por "intercambios frecuentes, complejos y hechos a encargo, presiones en el calendario y complementariedades en el proceso de producción" (Jones et al. 1997, 916). De modo análogo a Williamson (1979, 249 ss.), Jones et al. señalan que las empresas saldrían beneficiadas cooperando más a fondo bajo estas condiciones que en condiciones puras de mercado, ya que así manejarían con éxito las interdependencias y riesgos mutuos (presiones en los tiempos, intercambios frecuentes y sobre encargos específicos) así como las complementariedades en el proceso de producción (asset specificity). En las circunstancias descritas, en las que la coordinación interempresarial basada en el mercado resulta ineficiente y/o riesgosa, las empresas pueden elegir entre la integración vertical (soluciones in-house), las estructuras basadas en redes (balanced networks o quasi hierarchies). Las estructuras articuladas en redes recíprocas y casi-jerárquicas son una alternativa cuando las firmas líderes (lead firms) tienen ante sí una demanda incierta o fuertes fluctuaciones de la misma. La cooperación con subcontratistas independientes garantiza en estos casos un grado más elevado de flexibilidad en comparación con las soluciones in-house, siempre y cuando los subcontratistas disponibles reúnan la capacidad requerida. Es más: los subcontratistas independientes pueden brindar a las empresas líderes acceso a specialised assets así como a experiencias y capacidades complementarias que dichas empresas no habrían logrado desarrollar sin más ni más, o sólo mediante costosas soluciones in-house (Jones et al. 1997,:916 ff.).

¿A qué se debe la relevancia de estas reflexiones para la discusión sobre la economía mundial del siglo XXI? Es evidente que las corrientes del comercio mundial, los patrones globales de producción y de inversión, los procesos de aprendizaje tecnológico, así como la integración o la marginación de emplazamientos locales específicos en la economía mundial están muy impregnadas por cadenas globalizadas de valor agregado, por sus estructuras de private global governance o por la decisiones de las empresas líder. Estas formas tan efectivas de gobernanza global no son tomadas en cuenta ni en las ideas neoliberales de asignación global de mercados (que conciben la private governance sólo como una coordinación en mercados anónimos), ni en la visión intergubernamental de la economía mundial (el éste la perspectiva de gobernanza queda confinada a los actores estatales).

Global Policy Networks y el "mundo de los estándares globales"

La economía globalizada está experimentando una proliferación desordenada de estándares globales cuya génesis y cuya importancia para las estructuras básicas de la economía mundial y su impacto sobre las empresas orientadas hacia el mercado mundial, sobre los clusters locales e incluso sobre los países en desarrollo que buscan abrirse paso en la economía mundial, han sido escasamente analizadas por la literatura⁵. Los trabajos disponibles se ocupan ante todo de las normativas específicas (normativas ambientales, ISO 9000, etc.), por lo que resulta imposible abarcar el panorama de las estructuras que las normativas globalizadas están forjando en la economía mundial (Anderson, 1996; Barrientos, 2000; Ferguson, 1998; Haueisen, 1999; ISO, 1998; Mah, 1997; Clapp, 1998; Grote et al., 1999).

Khalid Nadvi y Frank Wältring (2002) han presentado un trabajo sobre estándares globales, ordenando en él la diversidad de normas existentes para ofrecer una panorámica de las mismas. El estudio evidencia, primero, que las normativas globales de la más diversa índole vienen cobrando importancia desde el punto de vista de las empresas y los emplazamientos locales deseosos de capacitarse para el mercado

mundial. El acceso a segmentos específicos del mercado mundial (p.ej. de la economía forestal global) así como a espacios comerciales nacionales o macro-regionales (p.ej. NAFTA; Unión Europea), la integración en cadenas globales de valor agregado y la calificación como proveedor local de empresas que operan a escala mundial (a tal efecto son de gran importancia las normas ISO 9000 y demás) dependen en grado creciente de la adaptación de un número cada vez mayor de normativas técnicas, sociales y ecológicas. En segundo lugar es dable observar que en el "mundo de los estándares globales" van surgiendo patrones de gobernanza que no se toman en consideración ni desde las perspectivas neoliberales ni con la visión intergubernamental de la economía de mercado global.

Es importante constatar que la dinámica del surgimiento de normativas globales proviene en lo sustancial de actores privados que operan a nivel mundial (en especial empresas y ONGs). Las normas laborales de la OIT existen por ejemplo desde hace décadas, pero sus repercusiones siempre fueron débiles. En cambio, en numerosas ramas así como en redes de producción y comercio establecidos en torno a las cadenas globales de valor agregado se han venido desarrollando en los últimos años estándares globales de orden social, laboral, de protección infantil y ambiental. Una parte de los estándares globales definidos de empresas (códigos de conducta) y de estándares sectoriales (definidos por organizaciones empresariales (véase tabla 1) son objeto de supervisiones y certificaciones de una eficacia extraordinaria. Muchos estándares sociales y ecológicas van surgiendo dentro de global policy networks en conflicto y en cooperación con las empresas "afectadas" siempre y cuando las ONGs, los sindicatos y los consumidores estén en condiciones de reunir poder negociador y atraer a la opinión pública para reivindicar procesos de producción social y ambientalmente compatibles. Aparte de los estándares sectoriales y para cadenas globales específicos están surgiendo en tiempos recientes las normativas sociales universales (como SA 8000, Ethical Trade Initiative y ETI), de cobertura mundial y supra-sectorial. La normativa ETI que incluye normas laborales y sociales refleja el potencial y los alcances de la creación de normas en las redes transnacionales. En el curso de unas negociaciones entre empresas comerciales británicas, ONGs inglesas y africanas, sindicatos y el Gobierno británico, las siete cadenas principales de supermercados ingleses se comprometieron a aplicar las normas ETI en sus redes de comercio y producción con sus contrapartes africanas, todo ello bajo la supervisión de instituciones independientes. Las normas ETI deberán implementarse con posibilidad de verificación en las empresas africanas bajo propiedad directa de las citadas cadenas británicas, así como en las empresas proveedoras que producen alimentos frescos (Barrientos et al., 2001; Nadvi y Wältring, 2002: 32). Según lo convenido, en un segmento exportador significativo para las economías africanas y en las cadenas de suministro interrelacionadas éste se irán estableciendo sucesivamente normas sociales y laborales de observancia obligatoria que serán verificadas por instituciones independientes.

Tabla 1. Generaciones distintas de estándares sociales y medioambientales

Generación	Ejemplos / Contenidos	Actores involucrados	Actores clave	Influencia en el comercio internacional	Certificación
1ª generación Códigos de conducta de la Empresa	<u>ej. Nike, Reebok, Karstadt, etc.</u> Obligaciones auto-impuestas de los TCNs a nivel de empresas y proveedores, formulación interna e implementación	TNCs y sus proveedores	TNCs tales como empresas líderes y cadenas de proveedores	Existencia de un gran número de códigos de empresa, focalizados en algunas marcas, en sectores próximos a los consumidores y en "buyer-driven chains"	Auto-supervisión a cargo de la primera parte; fácil desarrollo del proceso, legitimidad débil.
2ª generación Códigos y etiquetas definidos por el sector de los negocios.	<u>ICC, Eco-tex, AVE, etc.</u> Códigos y etiquetas de sectores específicos formulados e implementados por las asociaciones empresariales	Asociaciones empresariales, cámaras y proveedores	Asociaciones empresariales	Esporádica, pero con influencia más amplia según la perspectiva del sector	Supervisión de la segunda parte a través de una asociación de asociaciones: desarrollo bastante fácil, legitimidad todavía débil
3ª generación Estándares internacionales definidos por el sector de los negocios	<u>ISO 14000, etc.</u> Estándares de gestión medioambiental (utilización del modelo ISO 9000)	ISO, entidades de estandarización nacional, mayoritariamente negocios de los países industrializados	Negocios	No necesariamente, pero adquiere una influencia creciente especialmente en el sector de los recursos naturales intensivos	Supervisión de la tercera parte a través de entidades de certificación basadas en el mercado, desarrollo más complejo. Alta legitimidad.
4ª generación Códigos y etiquetas específicos de cada sector definidos desde el mundo de los negocios y las ONGs	<u>Transfair, FSC, Rugmark, etc.</u> Códigos y etiquetas sectoriales específicos promovidos por las ONGs, formulados e implementados mayoritariamente mediante la asociación entre el sector de los negocios y las ONGs con mecanismos de supervisión independientes y participación de la sociedad civil.	ONGs, asociaciones religiosas, grupos solidarios, grupos minoritarios, sindicatos y minoristas.	ONGs	Gana una importancia creciente según las nuevas estrategias de las ONGs y de los minoristas.	Supervisión de la tercera parte a través de entidades de certificación o ONGs (desarrollo difícil, para mantener la legitimidad se requiere de negociaciones constantes)
5ª generación Estándares sociales genéricos definidos de forma tripartita	<u>SA 8000, FLA, ETI, etc.</u> Estándares sociales mínimos tripartitos para armonizar los diversos códigos e incrementar la legitimidad, transparencia y supervisión (existencia de perspectivas divergentes).	ONGs sociales, sindicatos, TNCs (compradores y productores), entidades de certificación, gobiernos.	Sectores Públicos ONGs	Influencia creciente a pesar de los desacuerdos entre los actores específicos involucrados en la formulación de estándares.	Supervisión de la tercera parte a través de entidades de certificación.

Fuente: Nadvi/ Wältring (2002)

Paralelamente a esas normas globales que surgen básicamente bajo la presión de las ONGs (apoyadas en ocasiones por los gobiernos, p.ej. en el marco de la cooperación al desarrollo) existen otras normas globales creadas o fomentadas activamente por empresas movidas por intereses propios. Cuatro son los motivos que cabe señalar en este contexto:

- En mercados sensibles como p.ej. la industria alimentaria, las empresas de cobertura mundial están interesadas en normas obligatorias (como las normas de higiene) útiles para captar la confianza del consumidor (motivo: generar credibilidad y legitimación);
- En la competencia global, las normas sociales y ambientales específicas de cada empresa pasan a ser instrumentos distintivos entre empresas rivales (sirvan de ejemplo los códigos de conducta de empresas como Otto-Versand de venta por catálogo, Karstatt, LeviStrauss, Sainsbury's, normas que son certificadas en parte por instituciones independientes);
- En cadenas globales de valor agregado, los sistemas de gestión de la calidad como ISO 9000 y el sistema de gestión ambiental ISO 14000 pueden hacer las veces de "sello de calidad", contribuyendo a reducir los gastos de control de las empresas líder respecto a los proveedores contratados y los costos de búsqueda de nuevos proveedores;
- Las empresas de cobertura mundial que se han visto obligadas a aceptar normas sociales o ambientales bajo la presión de las ONGs o de otros actores están interesadas en establecer esas normas (y los costos consiguientes) a escala sectorial y global con el fin de compensar desventajas competitivas frente a sus competidores inmediatos y establecer estándares iguales para todos en los sectores respectivos. En el curso de este proceso que se está impulsando primeramente con criterios políticos y selectivos (presión de las ONGs sobre empresas multinacionales tomadas por separado) surge pues una dinámica intrínseca que conduce a una normas generalizadoras que van emergiendo de la competencia entre las empresas en los mercados y de su interés por contar con reglas de observancia universal.

Mucho parece indicar que los grandes impulsores de la formación de normas globales de índole ambiental y social en la economía mundial serán global policy networks en las cuales serán sobre todo las ONGs, los sindicatos y las empresas los que irán estableciendo normativas en el transcurso de negociaciones semejantes a las que celebran empresas con las organizaciones de los trabajadores a nivel nacional. Cabe observar sin embargo que son cada vez más los gobiernos que empeñan sus esfuerzos en esas redes en las que se desarrollan o monitorean las citadas normas o que las impulsan o les prestan su apoyo (como el gobierno británico en el caso de la Ethical Trade Initiative; iniciativas de la política alemana de desarrollo; Dolan y Humphrey, 2000; Reichert, 2000). Resulta, pues, que son los global policy networks, redes transnacionales que contribuyen a crear normas en la economía mundial por debajo y al margen de los sistemas y regímenes de negociación intergubernamental (como la OMC o la OIT).

La dinámica que impulsa el surgimiento de normas se puede apreciar muy gráficamente en las relaciones comerciales y redes de producción africano-británicas en la industria hortofrutícola (Dolan y Humphrey 2001:10): “Durante los últimos cinco años, algunas organizaciones industriales y asociaciones de comercio de productos en fresco han establecido pautas y códigos de conducta sectoriales para reducir su vulnerabilidad ante las presiones de los consumidores y ciertas ONGs. Algunos códigos sectoriales tienen

su origen en el norte, y han sido adoptados por proveedores africanos ya sea de forma voluntaria o como un requisito para proveer ciertos compradores. El estándar más significativo para los proveedores de producción hortofrutícola es el protocolo EUREPGAP, producido por una red de vendedores al detalle europeos para asegurar mejores prácticas en la producción y el abastecimiento de productos frescos. Este protocolo define estándares mínimos de producción técnicos, ambientales y sociales para la gran industria, y fue ampliamente adoptado por los vendedores al detalle británicos y sus proveedores. Mas recientemente, 38 cadenas de supermercados mundiales han firmado unos estándares globales de referencia en materia de seguridad alimentaria, como parte de la nueva Iniciativa global para la seguridad alimentaria. De forma similar, se han establecido una serie de códigos sectoriales mediante la creación de un consorcio de asociaciones comerciales y de productores en África. En Kenya, Zambia, Uganda y Zimbabwe, asociaciones y exportadores, conscientes de la necesidad de garantizar a los compradores occidentales una producción ética, han conseguido introducir sus propios estándares de referencia como medio para promover la garantía de calidad en el sector hortícola. Más recientemente, los vendedores al detalle británicos se han aliado con los sindicatos, las ONGs, y las asociaciones empresariales para desarrollar códigos sociales que tengan en cuenta los intereses de distintos actores, y sistemas de verificación. Otra vez, esto ha sido incorporado a medida que los distintos agentes se han dado cuenta que los estándares desarrollados conjuntamente con los actores públicos aumentaban su credibilidad en los mercados globales”.

A estas alturas no es posible emprender una discusión sobre las ventajas y desventajas de los diferentes tipos de normas globales y la viabilidad de tales o cuales estructuras de gobernanza de tipo privado o público-privado. Conviene destacar, eso sí, que las redes globales de gestión política en las que se crean las normativas globales se pueden caracterizar mediante tres conceptos clave, a saber:

- Primero, que se trata de constelaciones transnacionales múltiples en las que colaboran actores privados y cada vez más actores públicos procedentes de los ámbitos geográficos y políticos más heterogéneos (p.ej. empresas africanas, cadenas comerciales británicas, ONGs europeas y africanas);
- Segundo, es importante constatar un pluralismo de gobernanzas (por lo general en la fase de creación de normas una gestión de redes cooperativa o de vez en cuando conflictiva; en la fase de certificación gestión jerárquica, gobernanza de redes o coordinación por el mercado);
- Tercero, la creación de normas a nivel global tiene lugar en sistemas de gobernanza a niveles múltiples (interacción de actores locales, gobiernos nacionales, actores globales privados, organismos internacionales).

¿Por qué razón emergen en la economía mundial estas normas globalizadas "desde abajo", esas redes que se organizan por sí solas aun cuando falta una institución central que impulse o supervise el establecimiento de las mismas (tal sería la lógica del "intergubernamentalismo")? Al respecto cabe plantear algunas fundamentaciones centrales.

Los economistas neoinstitucionalistas (North, 1990; Williamson, 1985) sostienen que las empresas a menudo se ven obligadas a operar con información limitada y con escasas capacidades para procesarla. Visto así, las normas, reglamentos y rutinas resultan esenciales para proporcionar transparencia y reducir así los costos de transacción. Las normas y reglamentos aceptados en todas partes ejercen una función adicional, que es la de crear segura de expectativas en el seno de las complejas correlaciones interactivas existentes. Para las empresas, esa seguridad de expectativas es la base necesaria para actuar orientadas hacia el largo plazo (p.ej. a la hora de tomar

decisiones relativas a inversiones). Dada la presión que ejercen de los consumidores o también de las ONG, es aconsejable ponerse de acuerdo cuanto antes en la adopción de normas globales cuyo impacto sea lo más amplio posible y que valgan igualmente para los competidores, para no tener que conformarse con la incertidumbre, el vacío legal o el cambio permanente de normas.

March y Olson (1984; 1989) han señalado además que las normas, (al margen de las disposiciones puramente técnicas) poseen siempre dimensiones orientadoras que dan razón de ser. Las normas no funcionan como meras condiciones marginales que canalizan las actividades de unos actores empeñados en maximizar sus beneficios, sino que definen al mismo tiempo una "logic of appropriateness", un catálogo de reglas de comportamiento apropiado (p.ej. las normas sociales y ambientales). Desde este punto de vista resulta ingenua la concepción neoliberal de que basta con especificar los derechos de propiedad y asegurar la competencia para que el mercado ejerza su función reguladora. Así como los sindicatos nacionales, entre otros actores, impusieron la reglamentación normativa del mercado en la era del capitalismo nacional, los actores de orientación global operan hoy en favor de una moderación normativa del mercado globalizado. Las instituciones, para ser capaces de funcionar y sobrevivir, requieren de una legitimación social, dependiendo por ello de su integración a sistemas de normas y reglamentos. Esta interrelación mantuvo su vigencia en las economías nacionales del pasado y es también vigente en la economía mundial de nuestros días (Rodrik, 2000: 89).

Ante este modelo argumental salta a la vista que la formación y generalización progresivas de las normas globales no se deben sólo a un idealismo abstracto (p.ej. de las ONG globales), sino también a los intereses intrínsecos de las empresas multinacionales en reducir los costos de transacción, contar con seguridad de expectativas y disfrutar de legitimación social. Las normas globales, aunque no surgen de modo automático en la economía globalizada, están sin embargo perfectamente ancladas en la lógica inherente a los mercados globales.

Existen por lo tanto sólidas razones teóricas para la formación de normativas globales en la economía mundial: son funcionales desde el punto de vista del sistema. Ahora bien: como (a) hasta ahora no existe ninguna institución central capaz de asumir la normalización jerárquica, (b) como los grandes sistemas intergubernamentales de negociación (como la OMC o la OIT) son lentos por razones estructurales y están orientados al consenso mínimo y (c) como los gobiernos que hay en estos sistemas son incapaces a priori de abordar problemas sectoriales muy específicos relacionados con la normalización (problemas de información y complejidad que afectan especialmente a las normas ambientales), la economía mundial dispone de un oportuno sistema de incentivos que propicia la aparición "espontánea" de normas globales dentro de estructuras de gobernanza global y a cargo de los actores involucrados en cada caso. ¿Por qué resulta tan importante la formación de redes globales de gestión política con su multiplicidad de actores que generan un universo de normativas globales para nuestra polémica sobre la economía global del siglo XXI?

Primero, porque el polifacético "mundo de las normas globales" es crucial para los clusters y los emplazamientos económicos locales que se orientan hacia el mercado mundial. El desarrollo de la competitividad ya no implica solamente tener bajo control las variables "precio, puntualidad en el suministro y calidad de los productos", sino también la creciente necesidad de satisfacer una serie de normas que penetran a lo profundo de los procesos de producción y de las relaciones sociales en los emplazamientos económicos locales.

Segundo, con las global policy networks en cuyo seno surgen las normativas globales y se van desarrollando eficaces patrones de gobernanza que no son percibidas con suficiente claridad por los discursos establecidos sobre la economía mundial. Mucho parece indicar que gracias a las mencionadas redes globales las normas ambientales y sociales se van a generalizar más pronto en la economía globalizada que a través de los intentos de perfeccionar las reglamentaciones de la OMC con elementos ecológicos y sociales.

Tercero, las estructuras de gobernanza de las cadenas globales de valor agregado están muy entrelazadas con las pertenecientes al "mundo de las normas globales". Por una parte es dable notar que la existencia de normas globales obliga a las empresas líder que operan en cadenas globales de valor agregado a garantizar, fomentar y monitorear la observancia de las mismas por parte de las empresas subcontratistas, que en no pocos casos están repartidas por el mundo entero. Las normas globales hacen indispensable por lo tanto la chain governance. Por otro lado es igualmente cierto que las estructuras de control al interior de las cadenas serían superfluas si las normas relevantes fuesen verificadas y certificadas en medida creciente por actores externos (sistemas de monitoreo por ONGs, empresas certificadoras privadas).

La perspectiva del Triángulo en el contexto de los discursos establecidos de economía mundial

1. Una ojeada a la economía mundial desde la óptica de los clusters y emplazamientos económicos locales permite apreciar la importancia que tienen dos dimensiones de la gobernanza global en la economía mundial (cadenas globales de valor agregado y redes globales de la creación de estándares globales), las cuales pasan desapercibidas en los discursos establecidos sobre economía mundial. La percepción de ambos patrones ignorados de gobernanza global es síntoma de la complejidad de la economía mundial del siglo XXI, la cual es imposible de entender lo suficiente aplicando las categorías de las teorías de mercado o los patrones de interpretación sacados de las concepciones del orden mundial del intergubernamentalismo. El concepto del Triángulo genera por lo tanto un valor cognoscitivo.

2. Con estos antecedentes, la globalización no se puede representar como un proceso unilineal de "conversión universal a la economía de mercado" (en oposición no sólo al punto de vista neoliberal, sino también al de los críticos de la globalización). Parece ser más bien que paralelamente a los procesos de desregulación y liberalización van apareciendo en la economía globalizada nuevos patrones de gobernanza global privado que no se adaptan a la asignación de factores a través de los mecanismos del mercado. Los teóricos neoliberales deberían pararse a reflexionar que las estructuras globalizadas de comercio y producción se van organizando en cadenas globales de valor agregado en las cuales la coordinación por el mercado es complementada por patrones de gobernanza privada a través de redes o por un control casi jerárquico. Los estándares técnicos o también social y ambiental surgen dentro de constelaciones de múltiples actores en cuyo seno cooperan empresas, ONGs, sindicatos, científicos así como gobiernos y organismos internacionales (network governance) –los dos últimos por lo general con carácter subsidiario. Quiere decir: existen formas de gobernanza global privado en la economía mundial más allá de la coordinación de actores en mercados anónimos (arm's length relationships). Las empresas y los emplazamientos económicos orientados al mercado mundial tienen que conocer estos patrones de gobernanza global y su funcionamiento para poder desarrollar activamente sólidas ventajas competitivas.

3. También la polémica que libran los "intergubernamentalistas" en torno al futuro orden económico mundial pasa por alto los nuevos patrones de gobernanza de la economía globalizada en los que operan actores mayoritariamente privados. Desde el

punto de vista de ellos un orden económico mundial adecuado a la globalización debe basarse en un sistema intergubernamental dentro del cual los Estados nacionales y sus organismos internacionales constituyen los actores cruciales para el diseño institucional del orden económico en cuestión. La controversia entre neoliberales e intergubernamentalistas gira en torno a la interacción y el reparto de poder entre el "mundo de los Estados nacionales" y el "mundo de los mercados", perpetuando la vieja dicotomía de "más mercado" versus "más Estado". Una ojeada al Triángulo de la Economía Mundial revela que en la economía mundial va cobrando creciente importancia los networks del "mundo de las sociedades" (Czempiel, 1993), o sea que las estructuras básicas de la economía mundial y los elementos de juicio para diseñarla no se pueden interpretar adecuadamente sino contemplando el "mundo de la economía y los mercados, los Estados y los actores privados de las sociedades" como un todo único.

4. La cuestión tan discutida sobre cómo y por quiénes se ha de diseñar la economía mundial del siglo XXI tendrá que debatirse en el contexto del Triángulo que desde en forma más compleja que desde la perspectiva intergubernamental. Por lado urge tomar en cuenta a los nuevos actores (como ONGs, empresas, clusters locales, redes de gestión política locales y globales). Por otro lado pasan al foco de atención la interacción de diferentes niveles de gestión, p.ej.: ONGs locales británica y africanas, es decir alianzas trans-locales, apoyadas por la cooperación oficial británica con los países en desarrollo, emprenden negociaciones sobre normas laborales con empresas líderes que operan a escala global; se producen interacciones de gobernanza local (nacional) y gobernanza global, mientras que la perspectiva intergubernamental se concentra ante todo en la fundación y consolidación de organismos internacionales.

5. Al examinar conjuntamente los discursos intergubernamentales sobre la economía mundial y la Perspectiva del Triángulo es dable observar los siguientes mecanismos de gobernanza en la economía globalizada:

- Primero, los organismos y regímenes internacionales de mayor importancia son los creados y controlados por los Estados nacionales; la tentativa de diseñar la globalización corre pareja por lo tanto con una delegación de competencias y soberanías de los Estados a los organismos de orden superior, es decir, con una centralización de la política; el tipo de gobernanza de los organismos internacionales es influenciado por sistemas de negociación intergubernamental y por un tipo de control casi jerárquico (p.ej. la OMC por los clubes de países industrializados).
- Segundo, la coordinación por el mercado globalizado está siendo modificada por múltiples formas de private governance dentro de cadenas globales de valor agregado. Los patrones de gobernanza en esas cadenas influyen en los flujos de inversión, en las transferencias de tecnologías, en los procesos de aprendizaje y en la incorporación de emplazamientos económicos locales a la economía mundial, o también en su marginación de la competencia global.
- Tercero, las global policy networks contribuyen a la creación de normas y estándares técnicas, sociales y ambientales en la economía mundial. En este contexto cooperan numerosos actores privados y públicos; se van formando estructuras horizontales en cadenas de valor agregado, en sectores y subsectores, todo ello a nivel transfronterizo (como en el sector forestal o la industria alimentaria); las estructuras de múltiples niveles, la interacción de actores en constelaciones transnacionales y patrones de gobernanza a través de redes caracterizan el "mundo de las normas globales".

Las interacciones de estos diversos patrones de gobernanza en la economía mundial están aún insuficientemente analizadas.

Notas:

1 Los estudios del programa de investigación están disponibles en la siguiente página web: www.ids.ac.uk/ids/global/vw.html En el curso del proyecto se investigaron las siguientes localizaciones: diversos segmentos de los clusters de subcontratistas de la industria automovilística brasileña (ver Quadros, 2002; Leite, 2002); un clúster en la región de Sialkot, Pakistán, donde se fabrica instrumental médico (Nadvi y Halder, 2002); un clúster en la región de Tutlingen, Alemania, en la que se fabrica también instrumental médico (Halder, 2002); tres clúster de azulejos en Brasil, España e Italia (Meyer-Stamer, Maggi y Seibel, 2001); un clúster del calzado en la región italiana de Brenta (Rabellotti, 2001); un clúster del calzado en Sinos Valley, Brasil (Bazan y Navas-Alemán, 2002). El proyecto se apoyó además en otros estudios sobre clústers y global value chains del IDS, que se habían investigado desde un planteamiento semejante, como p.ej. Barrientos (2000), Dolan y Humphrey (2000), Vargas (2001) y Kishimoto (2001).

2 Los autores de esta escuela hablarían más bien de un marco regulador multilateral "aligerado".

3 En la literatura rara vez se vinculan sistemáticamente los ya mencionados discursos de orden intergubernamental sobre la economía mundial y los enfoques en torno a las "regiones existentes en la economía mundial". Ambos elementos, sin embargo, tienen carácter complementario. Los "interegubernamentalistas" no suelen ocuparse de los campos de acción que puedan tener las regiones o la local governance en la economía mundial, pero cuando lo hacen ven con simpatía las concepciones según las cuales la competitividad se forja por la interacción entre mercado, Estado y public private governance "a nivel local" (Rodrik, 1997; 2001). Los autores que estudian las "regiones en la economía mundial" actúa muchas veces con recoprocidad: al opinar sobre las estructuras de la economía mundial (p.ej. Eßer et al 1996; Messner, 1997) que ellos consideran en sus enfoques básicamente como black boxes, remiten con frecuencia a los trabajos de los teóricos del Orden Mundial Intergubernamental.

4 La perspectiva del Triángulo deja por lo pronto de lado las estructuras intergubernamentales de gobernanza global (como la OMC), sin subestimar por ello su papel. Los patrones intergubernamentales de regulación representan una especie de "macropolítica globalizada" que se contempla como un "dato externo" visto desde la perspectiva del Triángulo. En el Triángulo se examinan los contextos de gobernanza global y estructuras de mercado mundial específicos en los que están integradas cada una de las localizaciones económicas, focalizando la interacción entre gobernanza local y global (Messner 2002).

5 En todas las localizaciones ubicadas en países en vías de desarrollo que se incluyeron en el proyecto IDS-INEF (excepción: los subcontratistas de la industria automovilística del Brasil) jugaron un papel cada vez más preponderante las normativas sociales y ambientales. Las Normas ISO han cobrado bastante importancia en casi todas las localizaciones analizadas. El material reunido por IDS-INEF permite constatar que las normas globalizadas resultan cada vez más importantes para la economía mundial y, particularmente, para los países en desarrollo orientados a la exportación. No se dispone por cierto de trabajos que cuantifiquen con exactitud el impacto múltiple de las normas globales en el comercio mundial o en segmentos del mismo. Escasean también las investigaciones sobre el impacto de los diferentes tipos de normas globalizadas sobre empresas locales, regiones y estructuras locales de gobernanza. Los trabajos confeccionados en el marco del proyecto IDS-INEF en este sector ofrecen los primeros

puntos de partida para abordar este campo de investigación (Quadros, 2002; Nadvi y Kazmi, 2002; Navas-Alemán y Bazan, 2002). Ambos aspectos están necesitados por lo tanto de investigación. Quiere decir esto que los siguientes planteamientos sobre el papel de los estándares globalizados en la economía mundial deberán ser profundizados y verificados mediante nuevos estudios empíricos.

Fuentes de información

ANDERSON, K., Environmental Standards and International Trade, Proceedings of the World Bank Annual Conference on Development Economics (1996) pp.317-338.

AUDRETSCH, D.B. y FELDMAN, D.B., "R&D Spillovers and the Geography of Innovation and Production", en American Economic Review, Vol. 86 (1996) 3, pp. 630-640.

BARRIENTOS, S. et al., 'The Gender Dilemma in Ethical Trade', NRI Working Paper, Chatham: Natural Resources Institute, 2001.

BARRIENTOS, S., 'Globalisation and Ethical Trade. Assessing the Implications for Development', Journal of International Development, Vol. 21, (2000).

BARRIENTOS, S., 'Gender, Flexibility and Global Value Chains', IDS Bulletin, Brighton: Institute of Development Studies, Vol. 32 (2001), 3, pp.83-93.

BAZAN, L. y NAVAS-ALEMÁN, L., 'The Underground Revolution in the Sinos Valley. A Comparison of Upgrading in Global and National Value Chains'. Disponible en <<http://www.ids.ac.uk/ids/global/vw.html>>, Brighton: Institute of Development Studies, 2002.

BECATTINI, G., 'The Marshallian Industrial District as a Socio-Economic Nation', en F. PYKE, G. BECATTINI, y W. SENGENBERGER, W., (eds), Industrial Districts and Inter-Firm Co-operation in Italy, Geneva, 1990, p. 37-51.

BELLO, W., The Future in the Balance. Essays on Globalization and Resistance. Oakland, 2001.

BERGSTEN, F. C., Global Economic Leadership and the Group of Seven. Washington, 1996.

BRUSCO, S., 'The Idea of the Industrial District. Its Genesis', en F. PYKE, G. BECATTINI y W. SENGENBERGER (eds) Industrial Districts and Inter-Firm Co-operation in Italy, Geneva, 1990, p. 10-19.

CABLE, V., Globalization and Global Governance. Londres, 1999.

CASSIOLATO, J.E. y LASTRES, H.M., Globalizacáo e Inovaca Localizada. Brasília: IEL/IBITC, 1999

CEPAL, Transformación productiva con equidad. Santiago de Chile, 1990.

CEPAL, Canales, Cadenas, corredores y competitividad: un enfoque sistémico y su aplicación a seis productos latinoamericanos de exportación. Santiago de Chile, 1992.

- CLAPP, J., 'The Privatisation of Global Environmental Governance. ISO 14000 and the Developing World', *Global Governance*, Vol 4 (1998) 3, pp.295-316
- COOK, P. y MORGAN, K., *The Associatal Economy. Firms, Regions and Innovation*. Oxford, 1998
- CZEMPIEL, E., *Weltpolitik im Umbruch*. Munich, 1993.
- DOLAN, C. y HUMPHREY, J., 'The Governance of the Trade in Fresh Vegetables between Africa and the United Kingdom', unpublished manuscript: Institute of Development Studies. Brighton, 2001
- DOLAN, C. y HUMPHREY, J., 'Governance and Trade in Fresh Vegetables: The Impact of UK Supermarkets on the African Horticulture Industry', *Journal of Development Studies*, Vol 37 (2000) No 2.
- EICHENGREEN, B., *Toward A New International Financial Architecture. A Practical Post-Asia Agenda*. Washington, DC, 1999.
- ESSER, K., (ed.), *Globaler Wettbewerb und nationaler Handlungsspielraum*. Cologne, 1996.
- ESSER, K., HILLEBRAND, W., MESSNER, D. y MEYER-STAMER, J., *International Competitiveness in East Asia and Latin America*. Londres, 1995.
- FERGUSON, C. "A Review of UK company codes of conduct", DFID, Social Development Division. Londres, 1998.
- FREEMAN, C., *The National System of Innovation in Historical Perspective*, *Cambridge Journal of Economics*, Vol 19 (1995), 1, pp.5-24.
- FRIEDMAN, T.L., *The Lexus of the Olive Tree: Understanding Globalization*. Farrar, 1999.
- FUCHS, M., *Von der "lernenden Region" zur "lernenden Organisation"*, INEF-Report. Duisburg (2001) No 52.
- FUES, T., 'Auf dem Weg zur Weltsozialordnung? Beiträge zur Debatte über globale Armutsstrategien', INEF-Report, Duisburg (2000), No 44.
- GEREFFI, G., 'The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains. How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks', en G. GEREFFI y M. KORZENIEWICZ (eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport (1994) pp.95-122.
- GEREFFI, G., 'International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain'. *Journal of International Economics*, (2000), 48 pp. 37-70.

GEREFFI, G., 'Beyond the Producer-driven/ Buyer-driven Dichotomy: The Evolution of Global Value Chains in the Internet Era', IDS-Bulletin, Brighton: Institute of Development Studies, Vol 32 (2001) No 3.

GERKEN, L. y LAMBSDORF, O.G., Ordnungspolitik in der Weltwirtschaft, Baden-Baden, 2001.

GROTE, U. et al., 'The International Debate and Economic Consequences of Eco-Labeling', Discussion Paper No 18, Zentrum für Entwicklungsforschung, Bonn, 1999.

HABERMAS, J., 'Der europäische Nationalstaat unter dem Druck der Globalisierung', en Blätter für deutsche und internationale Politik, Vol 44 (1999) 4, pp.425-436.

HALDER, G., 'How does globalisation affect local production and knowledge systems? The surgical instrument cluster of Tuttlingen, Germany', INEF-Report. Duisburg, (2002) No 61.

HAUEISEN, G. 'Social Accountability 8000: Einige Problembereiche globaler Sozialstandards für Produktionsstätten'. Forum Wirtschaftsethik, (1999) No 3.

HEIDENREICH, M., 'Wirtschaftsregionen im weltweiten Innovationswettbewerb', Kölner Zeitschrift für Soziologie, Vol 49 (1997) 3, pp.500-527.

HELLEINER, G.K., 'Markets, Politics and Globalization: Can the Global Economy be Civilized', Global Governance, Vol 7 (2001) 3, pp.243- 263

HERTZ, N., The Silent Takeover. Global Capitalism and the Death of Democracy. London, 2001.

HUMPHREY, J. y SCHMITZ, H., 'The Triple C Approach to Local Industrial Policy', World Development, Vol 24 (1996) 12, pp.1859-1877.

HUMPHREY, J. y SCHMITZ, H., 'Developing Country Firms in the World Economy. Governance and Upgrading in Global Value Chains', INEF-Report. Duisburg, (2002) No 61

ISO, Standards and World Trade, International Standards Organisation, Geneva, Disponible en <<http://www.iso.ch/wtotbt/>>, 1998.

JOCHIMSEN, R., (ed.), Globaler Wettbewerb und weltwirtschaftliche Ordnungspolitik, Bonn, 2000

JONES, C., HESTERLY, W., BORGATTI, S., 'A General Theory of Network Governance. Exchange Conditions and Social Mechanisms', Academy of Management Review, Vol 22 (1997) 4, pp.911 – 945.

KAPLINSKY, R., 'Globalisation and Unequalisation: what can be learned from value-chain analysis?' Journal of Development Studies, Vol 37 (2000) 2, pp.117-146.

KAPLINSKY, R., 'Is Globalization all it is Cracked up to be?' Review of International Political Economy, Spring (2001) pp.45-65.

KHOR, M., Globalization and the South: Some Critical Issues. Penang, 2000.

KISHIMOTO, C., 'The Taiwanese Personal Computer Cluster. Trajectory of its Production and Knowledge System', unpublished PhD Thesis. Brighton. Institute of Development Studies, 2001.

KRUGMAN, P. y VENABLES, J., 'The Seamless World. A Spatial Model of International Specialization', Discussion Paper 1230, Centre for Economic Policy Research, London, 1995.

KRUGMAN, P., Geography and Trade. Cambridge, 1991.

KRUGMAN, P., Development, Geography and Economic Theory. Cambridge, 1995.

LEITE, M., 'The Struggle to Develop Regional Industry Policy: The Role of the Plastics and the Auto Sectors in the Regional Chamber of ABC, Sao Paulo', IDS Working Paper 154, Brighton: Institute of Development Studies, 2002.

LUNDEVALL, B.A., 'Explaining Interfirm Cooperation and Innovation', en G. Grabher (ed.), The Embedded Firm, Londres, 1993.

MAGGI, C., 'Key Factors of Structural Change in North Rhine-Westphalia', INEF-Report, No 45, Duisburg, 2000.

MAGGI, C., MESSNER, D. y LANDMANN, L., Global Governance desde una perspectiva latinoamericana. Desafíos al principio del siglo XXI, in: CLAUDIO MAGGI/ DIRK MESSNER (eds.): Gobernanza Global desde una perspectiva latinoamericana, Caracas, 2002.

MAH, J.S., 'Core Labour Standards and Export Performance in Developing Countries', en The World Economy, Vol 20 (1997) No 6

MARCH, J.G. y JOHAN P.O., 'The New Institutionalism. Organizational Factors in Political Life', in American Political Science Review, (1984) 78, pp.734-749.

MARCH, J.G. y JOHAN P.O., Rediscovering Institutions, The Organizational Basis of Politics. New York, 1989.

MESSNER, D., The Network Society. Economic Development and International Competitiveness as Problems of Social Governance. Londres, 1997.

MESSNER, D., The Concept of the "World Economic Triangle": Global Governance Patterns and Options for Regions, Working Paper 173, Institute of Development Studies. Brighton, 2002.

MEYER-STAMER, J., Technologische und industrielle Wettbewerbsfähigkeit. Allgemeine Überlegungen und Erfahrungen aus Brasilien, Cologne, 1996.

MEYER-STAMER, J., 'Path Dependence in Regional Development. Persistence and Change in Three Industrial Clusters in Santa Caterina/ Brazil', en *World Development*, Vol 26 (1998) No 8.

MEYER-STAMER, J., CLAUDIO M. y SILENE S., 'Improving upon Nature. Creating Competitive Advantage in Italy, Spain, and Brazil', INEF-Report. Duisburg, (2001) No 54.

MITTELMAN, J.H., *The Globalization Syndrome. Transformation and Resistance*, Princeton, 2000.

NADVI, K. y HALDER, G., 'Local Clusters in Global Value Chains. Exploring Dynamic Linkages between Germany and Pakistan', IDS Working Paper 152. Brighton: Institute of Development Studies, 2002.

NADVI, K. y KAZMI, S., 'Global Standards and Local Responses. Case Study from Pakistan', IDS Working Paper (forthcoming), Brighton: Institute of Development Studies, 2002.

NADVI, K. y SCHMITZ, H. (eds.), 'Industrial Clusters in Developing Countries', Special Issue of *World Development*, Vol 27 (1999) No 9.

NADVI, K. y WÄLTRING, F., 'Making Sense of Global Standards'. INEF-Report. Duisburg, (2002) No 58.

NAVAS-ALEMÁN, L. y BAZAN, L., 'Value Chain Governance and Local Implementation of Quality, Labour and Environmental Standards: Opportunities for Upgrading Activities in the Footwear Industry', unpublished manuscript, Brighton: Institute of Development Studies, 2002.

NORTH, D., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge, 1990a

NORTH, D., 'A Transaction Cost Theory of Politics', en *Journal of Theoretical Politics*, (1990b) 2, pp.355-367.

NOWOTNY, E., 'Der Machtfaktor multinationaler Unternehmen und ihre Funktion im globalen Wettbewerb', in R. JOCHIMSEN (ed.), *Globaler Wettbewerb und weltwirtschaftliche Ordnungspolitik*. Bonn, (2000) pp.253-289

OCAMPO, J.A., 'La reforma Financiera internacional, Una agenda ampliada', in C. MAGGI/ D. MESSNER (eds.) *Gobernanza Global desde una perspectiva latinoamericana*, Caracas, 2002.

PORTER, M., *The Competitive Advantages of Nations*. Londres, 1990.

PORTER, M. 'Clusters and the New Economics of Competition', en *Harvard Business Review*, Nov-Dec. (1998) p.77-90

PORTER, M., 'Regions and the New Economics of Competition', in Allen Scott (ed.), *Global City-Regions*. Oxford, (2001) p.139-157.

POWELL, W., 'Neither Market nor Hierarchy. Network Forms of Organisation', in *Research in Organizational Behaviour*, (1990) No 12, pp. 295 – 336.

PYKE, F. y SENGENBERGER, W., *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*. Geneva, 1992.

QUADROS, R., 'Global Quality Standards, Chain Governance and the Technological Upgrading of Brazilian Auto-Components Producers', IDS Working Paper. Brighton: Institute of Development Studies, (2000) No 156.

RABELLOTTI, R., *External Economies and Cooperation in Industrial Districts. A Comparison of Italy and Mexico*. Londres, 1997

RABELLOTTI, R., *The Effect of Globalisation on Industrial Districts in Italy: The Case of Brenta*, IDS Working Paper. Brighton: Institute of Development Studies, (2001) No144.

REICHERT, T., *Vom Beschluß zur Umsetzung – Sozialstandards in der Weltwirtschaft*, Basispapier erstellt für die GTZ. Eschborn, 2000.

RODRIK, D., *Has Globalization Gone too Far?*. Washington, 1997.

RODRIK, D., 'Governance of Economic Globalization', en J. NYE/ J. DONAHUE (eds.), *Governance in a Globalizing World*. Cambridge, (2000) pp.347-366.

RODRIK, D., *The Global Governance of Trade. As if Development Really Mattered*, UNDP, New York, 2001.

SASSEN, S., *Global City*. New York, London, Tokyo, Princeton, 1991.

SASSEN, S., *Cities in a World Economy*, Thousand Oaks, 2000

SCHMITZ, H. y KNORRINGA, P., 'Learning from Global Buyers', en *Journal of Development Studies*, Vol 37 (2000) 2, pp.177-205.

CHMITZ, H., 'Local Upgrading in Global Chains', unpublished manuscript, September 2000. Brighton: Institute of Development Studies, 2000

SCOTT, A., *Global City-Regions*. Oxford, 2001.

SIEBERT, H., 'Disziplinierung der nationalen Wirtschaftspolitik durch internationale Kapitalmobilität', en D. DUWENDAG (ed.) *Finanzmärkte im Spannungsfeld von Globalisierung, Regulierung und Geldpolitik*. Berlin, 1999

SIMONIS, U.E. y BRÜHL, T., 'World Ecology. Structures and Trends', en P. KENNEDY, D. MESSNER y F. NUSCHELER (eds.) *Global Trends and Global Governance*. London (2002) pp.97-121

STIEGLITZ, J., 'Asymmetric Information in Credit Markets and its Implications für Macroeconomics', Oxford Economic Papers, (1992) 44, pp.694-724

STIEGLITZ, J., 'Reforming the Global Economic Architecture. Lessons from the Recent Crisis', en The Journal of Finance, (2000) 1, pp.1508-1521.

STORPER, M., 'The Resurgence of Regional Economics, Ten Years Later', en European Urban and Regional Studies, Vol 2 (1995) 3, pp.191-221.

STREECK, W., Internationale Wirtschaft, nationale Demokratie. Frankfurt, 1998.

VARGAS, M.A., 'Forms of Governance, Learning Mechanisms and Upgrading Strategies in the Tobacco Cluster in Rio Pardo Valley – Brazil', IDS Working Paper. Brighton: Institute of Development Studies, (2001) No. 125.

WILLIAMSON, J., 'What Washington Means by Policy Reform', in J. WILLIAMSON (ed.) Latin American Adjustment. How Much Has Happened?. Washington, 1990.

WILLIAMSON, J., 'The Washington Consensus Revisited', in LOUIS EMMERIJ (ed.) Economic and Social Development into the XXIth Century. Washington, 1997.

WILLIAMSON, O.E., 'Transaction-Cost Economics. The Governance of Contractual Relations', in Journal of Law and Economics, (1979) 22, pp.233 – 261.

WILLIAMSON, O.E., The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. New York, 1985.

YOUNG, O.R., Governance in World Affairs. New York, 1999.