

Empresa y territorio, convergencia estratégica en un contexto periférico

Fecha de recepción: 28 de septiembre de 2007 • Fecha de aprobación: 1 de noviembre de 2007

Jorge Martínez Aparicio

Resumen

En el presente artículo se analiza el papel de la gran empresa y las posibilidades de su aportación para la convergencia con el desarrollo regional/local, en particular en una zona periférica.

Se contrastan dos postulados del desarrollo regional y su relativa afinidad desde el actual contexto de regeneración del régimen capitalista. El elemento de reflexión es el papel de la gran empresa, inclusive transnacional, y su contribución al desarrollo regional/local, tanto en los años de la segunda posguerra mundial y durante la etapa reciente de reestructuración del capital a través de su internacionalización.

No obstante, en una y otra circunstancia histórica cabe la posibilidad de considerar, sobre todo en un ambiente periférico, la generación de condiciones de enclave, que pueden adquirir un significado particular y distintivo ya sea como *enclave regional* o *enclave internacional*, por su especial situación histórica y particular formación social.

Esta cuestión se ilustra mediante el estudio de caso de la estrategia de localización en México entre los principales consorcios metalúrgicos asociados a nivel mundial, Mittal Steel y Arcelor, para armar una red mun-

Facultad de Economía
"Vasco de Quiroga" de la
Universidad Michoacana de
San Nicolás de Hidalgo.
maparic@zeus.umich.mx

dial de plantas siderúrgicas especializadas e integradas en la producción de productos metálicos; y que por su instalación en la costa del centro occidente mexicano, aun cuando representan un significativo aporte a la actividad industrial en el estado de Michoacán y en la producción de acero en México, en poco contribuyen al desarrollo regional y local.

Palabras clave: Enclave Internacional. Convergencia estratégica. Gran empresa y Territorio.

Presentación

En el estudio sobre la convergencia estratégica de la gran empresa y el territorio en un contexto periférico, se contrastan diferentes momentos para valorar el papel de la gran empresa ante la expectativa del desarrollo, en los años de la segunda posguerra mundial y en la etapa actual de reestructuración del capital y su internacionalización.

En los últimos años, expertos y organizaciones públicas ocupadas en la planeación del desarrollo se plantean, en contextos de ajuste productivo, alta competitividad y bajo crecimiento económico, la posibilidad de que el desarrollo endógeno y autosostenido pueda alcanzarse mediante la concentración espacial de inversiones públicas y privadas (Vázquez B.: 1997). Se considera, entonces, que la política de polos de desarrollo podría ser aplicable en circunstancias actuales, en la medida en que las grandes empresas se adecuan a formas de organización flexible y que estimularían la integración de unidades de empresas externas en los sistemas productivos locales. En ese sentido, en el marco del desarrollo endógeno, se piensa en la viabilidad de la convergencia entre las estrategias de la gran empresa y el territorio.

Desde esta perspectiva, en ambos períodos analíticos, generados en condiciones históricas y sociales diferentes —una entre los años de la segunda posguerra y otra con la crisis mundial y prolongada del sistema capitalista desde los años setenta del siglo pasado—, se parte del supuesto de que las estrategias de la gran empresa pueden converger con las expectativas de desarrollo de un lugar en particular. Así se propuso en América Latina entre los años sesenta y setenta bajo la figura de los polos de desarrollo; y desde la década de los noventa del siglo XX tal convergencia se reedita mediante el contexto en que se propone el desarrollo local.

Sin embargo, en áreas periféricas se imponen diversas limitaciones territoriales, de situación regional, cuando las características de las empresas que se establecen en el lugar hacen dudar acerca de los efectos positivos que la gran empresa genera a favor del desarrollo local.

El problema a discutir considera, en la expectativa de la convergencia entre las estrategias de la gran empresa y el desarrollo local, la divergencia y falta de articulación entre las decisiones de inversión de las empresas instaladas en un lugar y el desarrollo de la localidad, en un contexto periférico.

La tesis que se plantea en el presente documento argumenta que la acción de la gran empresa en un entorno de periferia, no necesariamente genera condiciones propicias de desarrollo regional/local o no converge con las estrategias territoriales; provoca, entonces, condiciones de desarticulación regional y reproduce la forma de un enclave, que en el contexto actual asume la forma de ***enclave internacional***.

La gran empresa y el desarrollo regional

Entre los años setenta y ochenta se registró un amplio debate acerca de las alternativas de desarrollo estructural y regional entre los países subdesarrollados, fue una etapa que permitió la revisión y análisis de la trayectoria histórica de esas economías. Una de sus dimensiones básicas fue la que refería a las alternativas de planeación y ordenamiento del territorio en torno a los procesos de concentración espacial estimulados por las grandes inversiones públicas y privadas.

Destacó, en ese sentido, la pretensión de instrumentar polos de crecimiento en países con escasa industrialización e integración interna, en áreas periféricas. Sin embargo, ante las insuficiencias en la difusión del desarrollo planificado, resurgió la noción de enclave como la forma para caracterizar las consecuencias restrictivas en la integración de las zonas en que se aplicó la estrategia de polarización.

El referente de enclave planteado por Cardoso y Faletto en 1969, se replanteó; e inclusive se convirtió en un sustituto para calificar los efectos nocivos de las experiencias de polarización en América Latina (Boiser, 1975; Coraggio, 1975; Hiernaux, 1984; Zapata, 1985).

En esos términos, en ámbitos periféricos, hablar de los polos de desarrollo –como modelo de planeación–, implicó considerar la situación del enclave a través de las expresiones empíricas de desarticulación interna (Hiernaux, 1984; Zapata, 1985), por el contexto ideológico en que se elaboró el modelo de los polos (Coraggio, 1975) y ante las condicionantes imprevistas en la planificación que podrían desvirtuar su instrumentación concreta (Boiser, 1975).

La gran empresa y los polos de desarrollo

Si bien la estrategia del desarrollo polarizado adquirió forma en América Latina durante los años setenta como un instrumento de planeación para resolver los desequilibrios y desigualdades interregionales; en su inicio se trató de un modelo elaborado en los países europeos para los años de la segunda posguerra mundial y que buscaba conciliar el crecimiento económico con el desarrollo social.

El concepto polos de crecimiento fue originalmente un instrumento para la descripción y explicación del desarrollo en el espacio económico abstracto, propuesto por Perroux en la primera parte de los años cincuenta del siglo XX. Después el alcance del concepto se amplió y reorientó para incidir en asuntos normativos con la intervención en políticas económicas y de planeación a través del Estado (Hermansen, 1977: 12).

Un lugar fundamental en la propagación del crecimiento lo jugarían las grandes empresas con capacidad innovadora, que habrían de ejercer una amplia influencia y dominio sobre otras entidades económicas.

La empresa motriz, con capacidad innovadora y liderazgo provocaría estímulos sobre otras empresas. La gran empresa ocuparía un lugar dinámico por su tamaño, acelerado crecimiento, capacidad de innovar y por generar impulsos externos, que provocarían diversos vínculos interindustriales. La interdependencia entre las industrias en función de sus enlaces implicaba la posibilidad de generar efectos de difusión productiva hacia atrás y hacia adelante. La gran empresa implicaba una fuerza de expansión o estancamiento en razón de la aptitud innovadora como empresa líder.

En el marco del modelo de polos de desarrollo la gran empresa jugaría un papel sustancial en la integración de los sistemas sociales en que se instala,

con relación a la difusión de innovaciones (técnicas, culturales y sociales) para la conformación de un espacio funcional y geográfico. La difusión geográfica de las innovaciones sucedería mediante el dinamismo de grupos sociales conectados por relaciones mutuas y recíprocas de interdependencia. Implicaba la creación de un ambiente social favorable para la innovación y la transmisión rápida de formas nuevas de hacer las cosas desde los polos hacia sus áreas circundantes y entre los polos.

El enclave regional

Ante las propuestas elaboradas para estimular el desarrollo regional desde los años setenta para América Latina y en torno al modelo de polos de desarrollo, de modo asociado surgió la noción de enclave para referir —en términos generales— a aquellas zonas periféricas que difícilmente encontraban condiciones para incorporarse a la economía nacional y que con dificultades lograban un crecimiento y formas socioeconómicas de integración interna.

El referente de enclave se derivó, al menos, de cuatro corrientes de análisis en Latinoamérica, región que ha evidenciado diversas limitaciones estructurales para alcanzar el desarrollo modelado a partir del comportamiento de los países industrializados.

Por un lado, a finales de los sesenta Cardoso y Faletto formularon la idea de enclave para caracterizar, en el marco del dependientismo, la ausencia de un desarrollo efectivo en la periferia y la generación de relaciones sociales de dominación articuladas hacia afuera (con respecto al centro económico) de la zona en cuestión. Se trata de un estudio que buscaba caracterizar la posición de América Latina en el ámbito mundial entre finales del siglo XIX e inicios del XX.

De otro lado, entre los años setenta y ochenta, distintas posiciones analíticas retomaron el concepto de Cardoso y Faletto, para caracterizar la situación negativa del desarrollo en un lugar donde se aplicó la pretensión del desarrollo polarizado.

Desde los mismos promotores de la planeación, en los años setenta, se consideró la posibilidad del enclave en la medida en que no se alcanzaran las condiciones y requisitos para la implantación de un polo (por ejemplo en Boiser,

1975). También la idea del enclave apareció entre las críticas derivadas del razonamiento lógico conceptual a las propuestas del modelo de polos de crecimiento (es el caso de Coraggio, 1975).

Ambas nociones (polo vs. enclave) aparecieron unidas en una paradoja y en función de las secuelas positivas o negativas de la acción sectorial de la industria y del conglomerado urbano para la integración regional, a través de la acción de la gran empresa pública o privada.

Otras referencias al enclave se elaboraron en los ochenta con base en las evidencias empíricas dadas por los resultados negativos en la instrumentación de polos de desarrollo en Latinoamérica y replanteando la noción de Cardoso y Faletto. Es el caso de Zapata y Hiernaux.

Se reformuló la idea del enclave tradicional, hacia una expresión "regional" o "moderna" y a manera de una actualización en el contexto de un mayor control de la economía nacional sobre su territorio, en circunstancias de la crisis generalizada a principios de los ochenta y ante las transformaciones que ya se apuntaban en algunas áreas subnacionales.

En los años ochenta apareció la necesidad de precisar el alcance de la noción de enclave a la luz de las experiencias de polarización aplicadas desde los años setenta en América Latina. Se reelaboró un referente de enclave diferente a la propuesta de *economía de enclave* que hacía alusión a un tipo de país que se estructuraba en la relación centro-periferia (Cardoso y Faletto). Se intentó recoger la idea del enclave como una formación socioeconómica.

A partir de la relación que se caracterizó entre los países centrales y periféricos (Cardoso y Faletto), Francisco Zapata (1985) replanteó la noción de enclave en consideración a diversas situaciones latinoamericanas donde se instrumentó el desarrollo polarizado entre los años setenta y ochenta. Con base en una actitud sociológica asumió que el enclave se transforma poco a poco en un polo de desarrollo, debido a que en un plazo dado la nación se hace cargo de la riqueza generada y gradualmente comienza a procesarse internamente, ante los procesos de nacionalización ocurridos en México desde 1938 y luego en otros países de América Latina. No obstante, afirma que "en términos sociológicos el enclave mantiene sus principales características invariables (...) se termina por desarticular totalmente la vida económica, social y política de la entidad en la cual se localiza el polo" (Zapata, 1985: 30-32; 60).

Por su parte, para Daniel Hiernaux (1984: 525-526) el concepto de enclave cobra vigencia y utilidad en el análisis regional, en cuanto a las relaciones que se establecen entre una región y los focos de mayor desarrollo del país donde se insertan. En ese ámbito, los enclaves neocoloniales reproducen el esquema de dependencia centro-periferia pero expresados por la dominación de intereses extralocales en el contexto nacional y con el respaldo de los grupos de poder local. De ese modo, los *enclaves regionales* adquieren contenido específico y que los distingue de la forma tradicional.

Desde esta perspectiva, los *enclaves regionales* se distinguen por la pretensión de una producción diversificada, de acuerdo con las expectativas de los polos de crecimiento. Condición diferente de los enclaves tradicionales, monoprodutores de materias primas (recursos naturales) y agrícolas para satisfacer las necesidades de las economías centrales.

En los *enclaves regionales* el desarrollo se piensa en función de la región, de acuerdo con la lógica de los polos de crecimiento y a pesar de que se orientan a revitalizar un mercado de mayor magnitud que el local. Condición diferente a las formas clásicas del enclave, donde las empresas se localizarían en función de la extracción de recursos naturales y la producción se destina al mercado mundial. La región era excluida de los beneficios económicos.

Finalmente, al igual que en la versión tradicional, los *enclaves regionales* se constituyen como una prolongación de la economía central, ya sea de arraigo nacional o extranjero. En cualquiera de los casos, los recursos explotados benefician a la economía central y no se traducen en provecho de la región. Así, las inversiones y su programación se ordenan con acuerdo a los criterios y necesidades de los capitales de la economía central.

La formación social y territorial del enclave se modifica en función de una economía central y en el contexto de la relación localidad/región/nación; y donde las formas de apropiación y gestión siguen estrechamente ligadas por vínculos determinados desde las instancias del poder central y en detrimento de las expectativas regionales de desarrollo. Son modalidades de integración territorial que pueden adquirir contenido a través del poder del Estado, de los grupos empresariales, los partidos o las federaciones gremiales, etc.

Por tanto, el contenido que se le ha asignado al concepto de enclave no se restringe a su acepción clásica. En su versión regional se argumenta en

cuanto a fenómenos análogos pero expresados en función de un contexto histórico y social diferente y específico, ante la pretensión de un desarrollo polarizado. Lo distintivo –puede resumirse– está en el hecho de que la relación centro-periferia en que se fijó el enclave tradicional adquirió un nuevo contenido en el ámbito nacional y a través de la desigualdad regional. Para ello se recuperó el significado del enclave en las propuestas de Zapata (1985) y Hiernaux (1984), que en particular construyeron en torno a las experiencias de implantación de polos de desarrollo en América Latina.

La gran empresa y el desarrollo local

En el contexto de los años noventa, cuando el problema del desarrollo se arma con base en la expectativa de lo local y endógeno, en el entorno de reestructuración, crisis prolongada y de internacionalización del capital, el papel de la gran empresa y su convergencia con los requerimientos territoriales de un lugar en particular, se convierten, otra vez, en un referente analítico.

En los últimos años, se ha asumido que la política de polos de desarrollo puede aplicarse en el contexto del desarrollo local, en cuanto que las grandes empresas pueden adecuarse a las formas de organización flexible y estimular la integración de unidades externas a los sistemas productivos de un lugar en particular. Se supone la convergencia entre las estrategias de la gran empresa y el territorio y su confluencia con efectos positivos para provocar el desarrollo. La gran empresa transnacional es considerada como un agente capaz de converger con las estrategias territoriales (Vázquez Barquero, 1997).

No obstante, en áreas periféricas, la experiencia señala que dominan los efectos negativos esperados territorialmente en el área en que se instala la gran empresa. Más que una convergencia aparece la divergencia y la desarticulación entre la inversión de las grandes empresas instaladas en un lugar y el desarrollo de la localidad. En esa medida, la acción de la gran empresa en un entorno de periferia no siempre genera desarrollo regional/local; no converge con las estrategias territoriales. Puede provocar formas de enclave, que en el contexto actual se expresa bajo la forma de **enclave internacional**.

La gran empresa, agente del desarrollo local

Además de la Comisión de la Unión Europea, en particular la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (Cepal) le ha asignado a la gran empresa transnacional un papel principal en el desarrollo. Para América Latina, la Cepal ha reconocido a la inversión extranjera multinacional como un agente que refuerza y estimula el desarrollo; no obstante, sugiere políticas de regulación y vigilancia para que el desarrollo sea ordenado por empresas de la zona en la búsqueda de una mayor integración de la región.

En el contexto desde los años noventa, siguiendo a Vázquez Barquero (1997) se admite que la acción de la gran empresa, como unidad motriz del desarrollo, tendría la capacidad de generar un proceso de difusión de innovaciones en el lugar en el que se instala, como un polo de desarrollo. Con la capacidad de generar vínculos con un conjunto de empresas pequeñas, se generaría un efecto dinámico y multiplicador para dinamizar al sistema productivo local. La gran empresa, como fuerza motriz, tendría la facultad de impulsar un sistema productivo local, compartiendo formas de organización, cultura productiva, tecnologías y objetivos comunes, en esa medida operarían mecanismos difusores de innovación.

El cambio en las estrategias de las grandes empresas tendría que ser acompañado y orientado, a través de los procesos de reestructuración del capital, la forma del Estado y mediante las iniciativas locales y regionales, con capacidad para promover el crecimiento y la transformación territorial de manera descentralizada, e inclusive autónoma. Estimular acciones desde el ámbito local y el Estado que provoquen la competitividad de las empresas en el impulso del desarrollo local. Ello implica mejorar la infraestructura, la disposición de recursos, la promoción de empresas, de ambiente de innovación, de redes organizativas, que fortalezcan la presencia de las instituciones y la acción de la sociedad en el espacio productivo de un lugar.

En consecuencia, la gran empresa innovadora se vería atraída por aquellas localizaciones con recursos, infraestructura y formas de organización, con calidad y capacidad innovadora para generar economías externas de escala y con un marco institucional propicio a la empresa, la competitividad y cooperación.

En esta lógica, la acción de la gran empresa puede considerarse como un agente activo en las estrategias del desarrollo local. Es un elemento catalizador del crecimiento y desarrollo. Ello es posible, aclara y precisa Vázquez Barquero (1997), en tanto que la gran empresa puede establecer sus plantas en áreas cuya dinámica productiva garantiza un desarrollo endógeno, incluso en el contexto de la internacionalización del capital.

En consecuencia, la convergencia de las estrategias de la gran empresa con el territorio, de acuerdo con Vázquez Barquero, depende de la procedencia y arraigo de las empresas y de la forma de organización territorial del lugar en que se establecen. Es obligado, en este proceso, la formulación de un plan de desarrollo local al que las empresas podrían asimilarse por su estrategia de inversión. Implica, incluso entre los países periféricos, generar una estrategia de desarrollo endógeno que sea compatible con las expectativas de inversión de las grandes empresas innovadoras. O sea, redefinir las políticas del desarrollo en términos de la acción de las empresas y su articulación a las organizaciones locales.

La posibilidad del enclave

En ese contexto, el mismo Vázquez Barquero (1997) supone la posibilidad de formación de un enclave, cuando la inversión de la gran empresa no confluye con las expectativas de vida del lugar en que se localiza. En términos de un ámbito local implicaría que los efectos de la gran empresa ante el desarrollo pueden ser insuficientes o genera disfunciones que restringen la capacidad de desarrollo en la zona en que se espera un efecto de difusión regional. Es una imagen que corresponde más a la situación de las áreas periféricas de la economía actual; y que a la vez contrasta la expectativa del desarrollo, incluso como iniciativa.

La alternativa de la convergencia de las estrategias de inversión de las grandes empresas transnacionales con las expectativas del desarrollo local pueden, entonces, en contextos periféricos derivar en condiciones de escasa difusión y articulación con la economía del entorno en que se instalan. La presencia de la gran empresa no se traduce en resultados endógenos. El corolario del desarrollo polarizado en ámbitos locales se desvirtúa bajo la figura de un enclave.

La acción de la gran empresa transnacional en espacios periféricos, en actual proceso de internacionalización del capital y ante la finalidad del desarrollo local, puede traducirse, en efecto, en una formación social de enclave; pero además, hoy, en este contexto, adquiere un diferente significado por su distinto contenido histórico y espacial, bajo la figura de un **enclave internacional** (Martínez Aparicio: 2006).

El enclave internacional

La formación social de enclave que se identificó originalmente en los procesos de creación de los estados nacionales en las zonas periféricas, particularmente en América Latina, desde finales del siglo XIX y durante los años de la segunda posguerra, bajo la figura de *economías de enclave* (Cardoso y Faletto, 1969); y que en los años ochenta se replanteó en tanto *enclaves regionales* (Coraggio, 1975; Hiernaux, 1984; Zapata, 1985) para caracterizar los efectos negativos del desarrollo polarizado; en el contexto actual, en el marco de la expansión del capital en el nivel mundial y de las iniciativas del desarrollo en ámbitos locales, ha de redefinirse como la constitución de un **enclave internacional**.

La relación centro/periferia es el referente guía en cualquiera de los momentos temporales y espaciales que compromete redefinir el contenido específico de la formación social del enclave. Las distintas caracterizaciones de la noción de enclave han implicado diferentes situaciones históricas y espaciales del desarrollo del régimen capitalista en el nivel mundial, a través de sus diversas expresiones como un sistema estructurado entre el centro y la periferia. Con base en ese referente (centro/periferia), cabe, dado el contexto de internacionalización del capital y la aspiración del desarrollo local, replantear la idea del enclave como posibilidad bajo la figura de **enclave internacional**.

Las circunstancias que distinguen, temporal y espacialmente, al **enclave internacional** con relación a sus formas precedentes (*economía de enclave* y *enclave regional*), implican referir a las estrategias de expansión de las empresas en el marco de la internacionalización del capital, en términos de los condicionamientos de la nueva división internacional del trabajo y de la producción flexible y automatizada (Fröbel, Heinrichs Y Kreye. 1977).

La internacionalización del capital

Entre los márgenes de la crisis global del capital, las grandes empresas de los países industrializados buscaron nuevos emplazamientos a través de la transferencia de capitales (productivos, comerciales y financieros), orientados a las áreas de menor desarrollo económico y donde podrían realizar ganancias extraordinarias validadas por el mercado internacional.

Se gestó el fenómeno de la internacionalización del capital, con consecuencias de una mayor amplitud con respecto a los precedentes históricos de expansión o globalización generados por el propio régimen capitalista (el imperialismo como antecedente). A este proceso de internacionalización del capital se le caracterizó como la nueva división internacional del trabajo (Fröbel, Heinrichs y Kreye, 1977: 832-833).

En esos términos, por internacionalización del capital aquí se refiere al conjunto de transformaciones en las condiciones de la acumulación (producción, distribución y consumo) a partir de los años setenta, activadas e impulsadas hegemónicamente por las corporaciones transnacionales. Los cambios recientes en la organización industrial se expresan por la expansión y penetración mundial del capital a través de las grandes empresas transnacionales, que se constituyen como el principal agente de la acumulación.

Tanto en el ámbito nacional como local, la internacionalización del capital opera a través de sus diferentes formas (productiva, mercantil y dineraria) y mediante los mecanismos de concentración y centralización que son peculiares del régimen capitalista. Implica una variedad de cambios socioeconómicos —que trascienden en políticos y culturales— dados por la expansión planetaria de las empresas transnacionales en el marco de diversas innovaciones en la automatización y flexibilización de los procesos de reproducción del capital.

De modo simplificado podría afirmarse que la internacionalización del capital se entiende como una fase, subsiguiente a la del imperialismo, ante la dinámica específica y permanente de propagación mundial del capital. En esta fase, la expansión del capital se traslada también entre los países en desarrollo para la generación de bienes intermedios y de capital fijo y a fin de dirigirlos al mercado mundial; aunque de manera fragmentada por su localización en distintos lugares y parcializada en el ámbito del proceso de producción.

En ese mismo sentido, el **enclave internacional**, para caracterizar a algunas áreas periféricas, es un nivel superior de la forma de las *economías de enclave* y del *enclave regional*, y que hoy se expresa en función de un contexto temporal y espacial distinto y que es determinado por la lógica de lo que se caracteriza como internacionalización del capital.

Hacia un **enclave internacional**

Los cambios registrados ante la reestructuración del capital en el nivel mundial ante las condiciones de apropiación y gestión del territorio, modificaron la situación temporal y espacial del *enclave regional* hacia un **enclave internacional**. Al menos y por ejemplo: la transferencia de la propiedad pública a manos privadas; los procesos de apertura comercial; el lugar que juegan los corporativos transnacionales en el flujo mundial de los capitales; el debilitamiento de la acción obrera como actor social y de su reducida presencia en el ámbito local, que modificarían las condiciones de integración socioeconómica.

La formación social y territorial del enclave se modificó desde los años noventa en función de la acción neoliberal del Estado y de la presencia de empresas corporativas transnacionales y de gestión privada y centralizada, ajena a la vida local. Sin la capacidad de provocar una mayor integración regional/local, con efectos de desarticulación socioeconómica interna y de desigualdad y exclusión entre la población.

Actualmente, la problemática del enclave ha de incorporar también a la acción de la internacionalización del capital. Se trata de asimilar los cambios que impone la realidad en términos de una nueva escala y temporalidad para el estudio de los fenómenos territoriales. En ese sentido, algunas de las características de la *economía de enclave* y del *enclave regional* podrían reproducirse en el marco de la internacionalización del capital. Más aún, cuando el *enclave regional* se reconstituye en ese nuevo contexto como **enclave internacional**.

La formación social de **enclave internacional** puede caracterizarse a partir de las evidencias en la reorganización de las grandes empresas transnacionales establecidas en áreas periféricas. Ante los estímulos de la reestructuración mundial del capital las grandes empresas se fraccionaron en unidades pequeñas, autónomas e independientes, en sus formas de organización productiva y administrativa, buscando la descentralización, una mayor

horizontalidad y movilidad de las plantas para adecuarse y ampliarse a las nuevas condiciones que impone el mercado. Por su acción territorial se modificaron los vínculos productivos y comerciales en función de diferentes estrategias de inversión y localización industrial implantadas por una nueva división internacional del trabajo.

Ante los impulsos provocados por la internacionalización del capital, los cambios se manifestaron en diversas formas de integración de los grandes consorcios privados que operan desde la localidad, en la reasignación del mercado, de las actividades productivas y en la posesión sobre las reservas de recursos naturales.

La consecuencia es que en las zonas periféricas las formas de reorganización e integración industrial de las empresas centrales se arman hacia el nivel extralocal, a partir de los vínculos productivos, tecnológicos y comerciales, reestructurados frente a la fase de la internacionalización. Con base en la articulación a corporativos privados con perfil transnacional, ajenos a la localidad por su origen, con distinta trayectoria y posición competitiva, y que como agentes de la internacionalización desarrollan estrategias diferenciadas para expandirse en el mercado. Bajo esta lógica, en las zonas periféricas, la acción de las grandes empresas transnacionales en poco contribuye al desarrollo local.

En el contexto de la internacionalización del capital, las grandes empresas operan principalmente en función de sus efectos extralocales; inclusive, con mínima vinculación con proveedores y clientes capaces de endogeneizar sus actividades. En efecto, en el lugar en que se instalan se generan condiciones de desarticulación socioeconómicas entre el centro productor y su entorno. Se estructuran mecanismos de extracción de recursos locales en beneficio de otras regiones.

El estudio de caso

A través de las expresiones particulares del enclave en el estudio de caso, habría que destacar algunas de las secuelas manifiestas en el nivel local y que implican las desigualdades en ámbitos periféricos donde la forma del **enclave internacional** se ha radicado. La formación social de **enclave internacional** en el área de estudio puede caracterizarse desde los años noventa, a partir de que

las condiciones de reorganización de las principales empresas establecidas (Sicartsa, Mittal Steel –antes Imexsa–, APILAC), por sus vínculos productivos y comerciales fuera de la localidad y en función de las diferentes estrategias de integración al mercado mundial.

Desde los años setenta en la costa michoacana, adyacente a la desembocadura del río Balsas, en el municipio Lázaro Cárdenas, México, ocurrieron profundos cambios socioeconómicos y poblacionales. Con la edificación de una vasta infraestructura urbana e industrial basada en la producción metalmeccánica, en la petroquímica y en la actividad portuaria, a partir del primer tercio de los setenta –en una zona de fuerte aislamiento nacional– se pretendió establecer un área de atracción económica y social que provocaría el crecimiento poblacional y su desarrollo a través de la inversión pública. Con la implantación de grandes empresas paraestatales se buscó satisfacer la demanda del mercado nacional y generar productos de exportación, se propuso la constitución de un polo de desarrollo.

Ante la recurrencia de la crisis y como consecuencias de los cambios en la política regional para Ciudad Lázaro Cárdenas y su entorno, la política neoliberal desde el segundo lustro de los ochenta aplicó la reconversión industrial del sector paraestatal y la asimilación de la economía nacional al mercado mundial. La reestructuración industrial se instrumentó en el marco de lo que se denominó como redimensionamiento del sector paraestatal y la reconversión industrial. Por una parte, implicó un extenso proceso de liquidación, fusión, transferencia y venta de paraestatales, acompañado por despidos masivos y selectivos de personal; por otro lado, cambios en las relaciones laborales y una amplia reestructuración técnica de las plantas maduras y tradicionales (Altos Hornos de México, S.A. y SICARTSA). Desde la segunda mitad de los ochenta se desechó la voluntad política e institucional para impulsar una política regional con alcance territorial. Al finalizar la década ochenta y durante los noventa, la prioridad estratégica hacia las plantas industriales paraestatales y la actividad portuaria fue la fragmentación, privatización y su incorporación al mercado mundial.

En la década noventa SICARTSA (la paraestatal) se fraccionó en cuatro empresas y se privatizaron a favor del Grupo Villacero, con arraigo nacional (en Monterrey) y bajo la misma denominación (Sicartsa) y buscó ampliarse hacia el mercado mundial; así mismo por el conglomerado mundial Ispat Internacional

(Ispat Mexicana, hoy denominada Mittal Steel asociada con Arcelor), con amplia presencia en los cinco continentes del globo. Como tercer componente se constituyó la Administración Portuaria Integral (APILAC) que tiende a ocupar una mayor preponderancia para incorporar al lugar con el comercio internacional.¹ El actual gobierno estatal ha intentado rescatar la propuesta de colocar a la Administración Portuaria Integral de Lázaro Cárdenas (APILAC) como el principal agente gestor y articulador de los espacios del complejo, con el atractivo para la inversión extranjera y promover al puerto para su integración al comercio mundial en la zona del Pacífico. Se constituye como un área exclusiva para la producción y transferencia de mercancías, y con el fin de generar condiciones de localización industrial y de desconcentración económica.

En su conjunto son empresas que, como entidades autónomas y más aún como filiales de un conglomerado, además de incidir en el mercado nacional, en ese sentido son empresas de control sobre el mercado en el país, también se preocupan por ocupar posiciones en el nivel mundial, independientemente del arraigo nacional en la gestión centralizada del corporativo al que pertenecen. Inclusive, antes que asimilarse a las circunstancias de la economía local para impulsar su crecimiento se han articulado a estímulos extralocales. Todo ello les asigna un perfil transnacional.

En ese sentido la peculiaridad que distingue al desarrollo del capital en la zona –y en esa medida de la situación de enclave–, es que por un lado son escasos los alcances de la concentración industrial; y, por otra parte, los efectos de la descentralización (estimulados por las privatizaciones) en poco refieren a las posibilidades de articulación con el resto de la economía local; y, más aún, se generan consecuencias de centralización de los capitales instalados pero armados a través de una lógica externa –más cercanos a la interferencia de la internacionalización del capital.

Como complejo portuario, Sicartsa y Mittal Steel disponen de la infraestructura que las liga al tráfico de insumos y productos industriales en el ámbito

¹ Otras grandes empresas implantadas en los ochenta y privatizadas en los noventa, como Fertinal (Fertimex en la etapa paraestatal), NKS y PMT, han sucumbido ante la prolongada crisis y la resistencia laboral; actualmente están en receso y se encuentran en proceso de reventa entre consorcios privados. En el primer tercio de la primera década del presente siglo, se estimuló de manera importante la construcción de infraestructura para la atracción de las principales navieras que operan en el nivel mundial (Hutchison Port Holdings, Evergreen Marine, Container Lines, entre otras). Asimismo, a mediados de esta primera década el consorcio Villacero vendió a Mittal Steel las plantas constituidas bajo la denominación de Sicartsa.

nacional y exterior, en tal magnitud que determinan el volumen de carga portuaria. En ese sentido, se trata de un puerto principalmente industrial y que opera para los requerimientos de las grandes empresas instaladas en la zona. Visto así, su alcance se restringe a la actividad de las grandes empresas transnacionales.

El puerto, como expresión del complejo industrial, propicia una plataforma mercantil para la vinculación de áreas productivas segmentadas y flexibles comercialmente, desde el ámbito nacional hacia los mercados de Norteamérica, Centroamérica y Asia. Como un sitio de enlace de las redes productivas y comerciales, construidas entre el ámbito exterior y con las zonas de mayor crecimiento industrial en la región centro de México.

En esa medida, el puerto michoacano, más que un centro de atracción económica para la región, se consolida “desde la región” como un área para el eslabonamiento de diversos fragmentos de la producción nacional y mundial mediante el tráfico de mercancías.

Conclusiones

Con base en las referencias del estudio de caso y ante el replanteamiento de la noción de enclave como **enclave internacional**, en términos generales, puede señalarse que en la zona de estudio, como área periférica, no se advierte una integración industrial mediante importantes enlaces productivos locales, tampoco se cuenta con la capacidad para provocar un desarrollo interno.

Las transformaciones que se registran en Ciudad Lázaro Cárdenas, Michoacán, México, y su entorno, no dejan de ser análogas con la idea de la *economía de enclave* y del *enclave regional*; y se manifiestan en un contexto histórico y territorial diferente y específico, dado por la internacionalización del capital, por lo que adquiere un nuevo significado.

En ese sentido, podría afirmarse que en Ciudad Lázaro Cárdenas, Michoacán, México, opera un redimensionamiento de las condiciones de enclave; ahora asentadas en el predominio de la inversión privada y con la acción de la internacionalización del capital. Los cambios registrados en la década de los noventa ante las transformaciones en la apropiación y gestión del territorio, modificaron las características del enclave.

En un sentido positivista, entre las alternativas, que podrían orientar a superar la situación del enclave en la zona, han de buscarse en la idea del desarrollo endógeno y en función de las diferentes condiciones de vida de los pobladores que ocupan la región. Principalmente implicaría una política regional, que es ausente, para incorporar las necesidades y condiciones de reproducción de la amplia extensión agropecuaria: en la planicie y, más aún, en el área serrana que ocupa una gran superficie con escasa capacidad de retención poblacional.

Evitar el predominio de las políticas de crecimiento sectorial de tipo urbano, ya sean en la actividad industrial, el comercio y los servicios, como únicas o principales fuentes de vida, a través de la inversión y empleo. Dejar de asumir a la inversión externa (nacional e internacional) como elemento principal de las políticas de desarrollo.

La inversión sectorial o de atracción externa, supone que el desarrollo está en función de extender el régimen del trabajo asalariado como condición de vida de los individuos; aunque se relega y margina la posibilidad de vida familiar y comunitaria de una amplia margen de la población rural.

Por supuesto que la acción de las instituciones (organizaciones fincadas desde el Estado y los agrupamientos sociales), como intermediarias entre la participación social y las formas del poder, ha de involucrarse en el encuentro de nuevas formas de gestión pública del desarrollo regional y local.

La descentralización en la toma de decisiones y en la disposición de los recursos por parte de los gobiernos locales, es también un factor central para promover el desarrollo regional/local. Estos, entre otros aspectos del desarrollo, aparecen ausentes en las acciones del gobierno estatal y municipal en Lázaro Cárdenas, Michoacán.

La erección de un puerto articulado a la región del Pacífico, inclusive mediante la inversión extranjera, como se propone el gobierno estatal a través de un "plan de negocios" que lo promueva en el ámbito internacional, resultará insuficiente para estimular el desarrollo regional y local. Más aún, si no se involucra la situación de vida e intereses de la amplia superficie rural, aunque despoblada.

Todavía en la actualidad, los alcances de la difusión industrial y comercial de la infraestructura edificada en la zona se amplían de modo positivo hacia otras regiones del mercado nacional y se vuelven ajenas a la localidad en que se originan; y más aún, las secuelas negativas (por ejemplo, el crecimiento fragmentado, disminuido y concentrado de la población; el reducido incremento del empleo industrial ante el crecimiento de la actividad terciaria; el conflicto entre el dominio urbano frente a la vida rural) se extienden en el ámbito local.

En términos generales, a través de evidencias recogidas en la zona de estudio, no se advierte una integración industrial mediante importantes enlaces productivos locales, tampoco se cuenta con la capacidad para provocar un desarrollo interno; a pesar del contenido voluntarista de los planes y proyectos de desarrollo que se han propuesto para la zona.

Por el contrario, se recrea la situación de un **enclave internacional** con fuertes dependencias y determinaciones extralocales. Los distintos fragmentos de la economía local y las formas desarticuladas de organización poblacional son determinados en función de circunstancias exógenas. Los factores catalizadores se ubican fuera de la zona, entre los centros de decisión nacional o mundial, cuyos principales agentes —en el contexto de la internacionalización— son las transnacionales y el Estado.

Bibliografía

- BOISER, S. 1975. "Industrialización, urbanización y polarización. Hacia un enfoque unificado". **Desarrollo urbano y regional en América Latina, problemas y políticas**. Selección de L. Unikel y A. Necochea. El Trimestre Económico, núm 15. Eds. Fondo de Cultura Económica. México. pp. 237-277.
- CARDOSO, F. y FALETTO, E. 1969. **Dependencia y Desarrollo en América Latina**. Eds. Siglo XXI. México, 1978.
- CORAGGIO, J. 1975. "Hacia una revisión de la teoría de los polos de desarrollo". **Desarrollo urbano y regional en América Latina, problemas y políticas**. Selección de L. Unikel y A. Necochea. El Trimestre Económico, núm 15. Eds. Fondo de Cultura Económica. México. pp. 278-303.
- FRÖBEL, HEINRICHS Y KREYE. 1977. **La nueva división internacional de trabajo. Paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo**. Eds. Siglo XXI. México, 1981.

- HERMANSEN, T. 1977. "Polos y centros de desarrollo en el desarrollo nacional y regional. Elementos de un marco conceptual". **Polos y centros de crecimiento en la planificación regional**. Kuklinski (comp.). Eds. Fondo de Cultura Económica. México 1944. pp. 11-82.
- HIERNAUX, D. 1984. **Politiques de developpement et gestion de l'espace au Mexique: Le port industriel de Lázaro Cárdenas**. These pour le doctorant de troisième cycle. Université de la Sorbonne Nouvelle Paris III. Institut des Hautes Etudes de l'Amérique Latine. Paris.
- HIERNAUX, D. s/f. **Los nuevos focos industriales ¿Polos de desarrollo o enclaves?** Versión preliminar. Notas de trabajo presentado para el seminario del Sr. Claude Collin Delavaud. Hiernaux.
- HIRSCHMAN, A. O. 1958. **La estrategia del desarrollo económico**. Eds. Fondo de Cultura Económica. México.
- KERNER, D. 2003. "La CEPAL, las empresas transnacionales y la búsqueda de una estrategia de desarrollo latinoamericana". **Revista de la Cepal**, núm. 79, abril de 2003.
- MARTÍNEZ APARICIO, J. 2006. "El enclave internacional y las desigualdades socioterritoriales". **Desarrollo local, sustentabilidad y desigualdad en Michoacán**. Jorge Martínez Aparicio y Salvador Padilla Hernández (coordinadores). Eds. Facultad de Economía/División de Estudios de Postgrado de la UMSNH. Morelia, Mich., México. pp. 97-119.
- MARTÍNEZ APARICIO, J. 2003. **Integración regional e internacionalización del capital en Lázaro Cárdenas, Michoacán**. Eds. Facultad de Economía/División de Estudios de Postgrado de la UMSNH. Morelia, Mich., México.
- MYRDAL, G. 1957. **Teoría económica y regiones subdesarrolladas**. Eds. Fondo de Cultura Económica. México, 1979.
- PERROUX, F. 1963. "Consideraciones en torno a la noción de polos de crecimiento". **Cuadernos de la Sociedad Venezolana de Planeación**, Vol. II, núm. 3-4. Caracas, junio-julio 1963.
- RESTREPO, I. et al. 1984. **Las Truchas ¿Inversión para la desigualdad?** Eds. Océano-Centro de Ecodesarrollo. México.
- VÁZQUEZ B., A.: 1997. "Gran empresa y desarrollo endógeno. La convergencia estratégica de las empresas y territorios ante el desafío de la competencia". **Eure**, vol. 23, núm. 70. Santiago de Chile, diciembre de 1997.
- ZAPATA, F. 1985. **Enclaves y polos de desarrollo en México**. Documentos de trabajo. Eds. El Colegio de México. Centro de Estudios Sociológicos. México.
- ZAPATA, F. et al. 1978. **Las Truchas. Acero y sociedad en México**. Eds. El Colegio de México. México.