



Territorios corporativos: Una reflexión desde la geografía económica para evitar la axiomatización de los discursos

CORPORATIVE TERRITORIES:

A REFLECTION FROM ECONOMIC GEOGRAPHY TO AVOID AXIOMATISATION OF DISCOURSES

Johannes Rehner

Instituto de Geografía, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago, Chile.

E-mail: jrehner@uc.cl.

Resumen

Actualmente las estructuras y procesos económicos están marcados por la globalización avanzada y por el protagonismo de las empresas, la complejización de las relaciones entre empresas y espacio, resultando finalmente en una supuesta ingobernabilidad de los territorios. En este contexto, geógrafos de Brasil han desarrollado el concepto de "territorios corporativos", actualmente en estado de propuesta conceptual. Al respecto, el presente artículo tiene tres aristas: exhibe una breve reflexión sobre el concepto de territorios corporativos y su vínculo conceptual y metodológico con distintas corrientes de la geografía económica. Además se discuten los principales argumentos de este concepto, particularmente el papel que tienen las grandes empresas multinacionales, la hipótesis de la ingobernabilidad y de la tendencia hacia una estructura más hegemónica de la economía mundial. Por último, el artículo aporta a la formulación y profundización del concepto de territorios corporativos, haciendo dialogar esta idea con otras que puedan enriquecer y profundizar las visiones en torno al tema.

Reconociendo el aporte teórico específico que tiene el concepto a partir de las propuestas de una escuela de geografía de Sudamérica, pero cuestionando los argumentos centrales del concepto, con el propósito de vincular la propuesta conceptual de los "territorios corporativos" con algunos específicos de la geografía económica, se pretende avanzar hacia su validación teórica y poder iniciar el establecimiento de un programa de investigación en torno a este nuevo concepto, vinculado a la escuela de Milton Santos y María Laura Silveira.

PALABRAS CLAVE: TERRITORIOS CORPORATIVOS, GEOGRAFÍA ECONÓMICA, INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA, AGENTES ECONÓMICOS, EMPRESAS MULTINACIONALES.

Abstract

Currently economic structures and processes are marked by the advanced globalization and by the prominence of the companies, the complexity of the relationship between companies and space, finally resulting in a supposed ungovernability in the territories. In this context, Brazilian geographers have developed the concept of "corporative territories", currently in a state of conceptual proposal. This paper has a threefold purpose: it displays a brief reflection on the concept of corporative territories and their conceptual and methodological links with different schools of economical geography. Furthermore the main arguments of this concept are discussed, particularly the role of large multinational companies, hypothesis of ungovernability of territories and trend toward a structure more hegemonic of the world economy. Finally, the article contributes to the development and deepening of the concept of corporative territories that could link this notion with others that can enrich and deepen insights on the topic.

Recognizing the contribution of this theoretical concept proposed from a geographical thinking school of South America, but questioning central arguments is following the purpose to link "corporative territories" to some specific concept from economical geography, pretend progress towards its theoretical validation and to initiate the establishment of a research program on this new concept, linked to school of Milton Santos and María Laura Silveira.

KEYWORDS: CORPORATIVE TERRITORIES, ECONOMIC GEOGRAPHY, FOREIGN DIRECT INVESTMENT, ECONOMIC AGENTS, MULTINATIONAL COMPANIES.

Introducción

En una fase prolongada de liberalización económica, fuertemente promovida durante la década de los ochenta e impulsada por el fin de la guerra fría y la coyuntura global favorable experimentada durante la década de los noventa, se vivieron tres crisis de relevancia mundial dentro un periodo histórico breve. La crisis asiática del 1997, la crisis de las empresas de tecnología de comunicación en el año 2001 (crisis "dot com") y la crisis financiera e inmobiliaria del 2008 (crisis "subprime") tienen una elevada relevancia conceptual y política porque afectaron algunos de los elementos principales del modelo económico predominante: la validez mundial de un modelo único y liberal, el papel protagónico de la innovación y del capital de riesgo, los mercados financieros poco controlados y el sistema de créditos (para una discusión de las crisis y su relación con la reflexión teórica y política en geografía económica, ver Harvey 2011). Por su gravedad y rápida secuencia facilitaron un cuestionamiento generalizado del modelo de desarrollo capitalista, tendencia aún más pronunciada

en América Latina, donde las crisis globales se combinaron con otras crisis asociadas a la política neo-liberal (México 1995, Brasil 1998 y Argentina 2001) y con el hecho que incluso en la próspera primera década del siglo XXI, la desigualdad ha aumentado y muchos problemas asociados a la pobreza, la vulnerabilidad y la falta de oportunidades siguen sin ser resueltos. Los discursos en la interfaz pública-académica identifican fácilmente los aparentes culpables: "la globalización", "el neoliberalismo", "el capitalismo" o "las transnacionales". Esto parece demasiado fácil, ya que deja la responsabilidad en estructuras, quitando protagonismo a la agencia y a los agentes (Markusen, 1999, p. 880) y culpando de algún modo a una especie de "élite". De la costumbre de cuestionar los modelos económicos y políticos predominantes, surgen afirmaciones que son aceptadas sin ser discutidas y adquieren un papel de axiomas, es decir, son proposiciones que están fuera de cuestionamiento, como por ejemplo, el supuesto que "la gran empresa" explota los territorios con el único fin de maximizar sus

ganancias. Los investigadores tienen la responsabilidad de siempre cuestionar consensos rápidos aun cuando se esté de acuerdo con sus interpretaciones políticas.

El presente artículo ha sido elaborado como una reflexión en pro de eludir los consensos

rápidos y fáciles. De este modo pretende ser un insumo para una discusión conceptual sobre las características del proceso de construcción de los territorios por parte de agentes económicos, abarcando el concepto de "territorios corporativos".

Territorios corporativos

El concepto de **territorios corporativos**, de los geógrafos Milton Santos y Maria Laura Silveira (Santos & Silveira, 2008, p. 291 y Silveira, 2011) es un atractivo aporte desde la geografía radical en América Latina a la discusión sobre el desarrollo económico y la pregunta cómo se construye territorio a partir de los procesos económicos productivos. Durante las últimas dos décadas, en geografía humana el concepto *territorio* ha sido entendido como "escenario de las relaciones sociales", como "construcción social" y como "espacio de poder, de gestión y de dominio del Estado, de individuos, de grupos y organizaciones y de empresas locales, nacionales y multinacionales" (Montañez & Delgado, 1998). Por lo tanto, la mera observación respecto a que las empresas construyen territorio y desarrollan territorialidad a través del ejercicio de poder no es el elemento nuevo en esta propuesta. Es importante entonces situar el concepto en el discurso académico correspondiente. En términos de programa de investigación hay que contextualizar el concepto *territorios corporativos* en el trabajo de Milton Santos, está principalmente relacionado con los conceptos del *período técnico-científico*, la *mundialización perversa* (Santos, 1995) y las *horizontalidades vs. verticalidades* (Santos & Silverira, 2008: 280). Hay que constatar que el concepto de los te-

rritorios corporativos no es claramente definido sino se encuentra actualmente en discusión y desarrollo, incluso cuestionando la necesidad de definirlo claramente. Es el momento para aportar a la formulación de un concepto de *territorios corporativos* menos difuso ya que el uso poco preciso de conceptos produce confusión en la comunicación entre investigadores y además dificulta la identificación de los fenómenos. "¿Cómo lo reconozco cuando lo veo?" es una pregunta central, difícil de contestar cuando el fenómeno no está asociado a un concepto claro (Markusen, 1999).

Consecuentemente se propone en este ensayo identificar y discutir sus principales argumentos. Esto es un ejercicio que explícitamente está pensado en complementar, cuestionar y argumentar, con la finalidad de ser un aporte a la construcción de un concepto coherente. Más allá de la cuestión como las empresas construyen territorio y ejercen territorialidad, los aspectos que se pueden considerar destacables en el concepto de *territorios corporativos* son (recopilación propia en base de Silveira 2009, Silveira 2011; Santos & Silveira, 2008, p 291): (1) la predominancia de las grandes empresas, particularmente multinacionales, (2) la ingobernabilidad de los *territorios corporativos* pero simultáneamente una incidencia

importante del Estado en su generación y (3) una tendencia hacia una estructura cada vez más hegemónica.

En cuanto al primer punto, la predominancia de las grandes empresas se considera particularmente problemática debido al desequilibrio de poder que implica respecto a otros grupos económicos, políticos y sociales y a la capacidad de las grandes empresas de intervenir en decisiones del Estado en distintas escalas geográficas. Finalmente destaca la supuesta movilidad de las empresas en el espacio, ya que: *“así pueden comprenderse las actuales localizaciones de empresas, tanto a escala nacional como global, pues esas firmas no dudan en cambiar de sitio cuando éste deja de ofrecerles ventajas para ejercicio de su propia competitividad”* (Silveira, 2009, p. 442).

El segundo punto –la ingobernabilidad de los territorios– aparece como una consecuencia directa de lo anterior y se refiere al supuesto que son sobre todo las empresas las que interfieren en las decisiones relevantes para el desarrollo de los territorios, sin significar que el Estado no tenga un papel de agente importante. Al contrario, se supone que el Estado es un actor importante, pero toma decisiones y acciones a favor de “la gran empresa” o de la “globalización”. En esta lógica se supone que las grandes empresas ejercen poder en el espacio, construyendo territorios que son marcados por la lógica empresarial, volviéndose ingobernable para el Estado. Al enfrentarse a las empresas multinacionales, las cuales buscan las mejores condiciones de localización, los gobiernos nacionales o locales entran en competencia entre sí, generando una verdadera “guerra fiscal” (Santos & Silveira, 2008, p. 112).

El tercer punto generaliza esta observación de la dominancia de decisiones empresariales en el sentido de proyectar una predominancia cada vez mayor de un modelo único, manejado por pocos actores y liderado por pocos poderes nacionales.

La discusión de estos tres puntos estructura el presente artículo. Antes se deben aclarar algunas reflexiones epistemológicas desarrolladas en geografía económica en las últimas décadas, mencionadas y enfatizadas debido a su relevancia en una posible propuesta de un programa de investigación en torno al tema de los *territorios corporativos*. Estudiar los *territorios corporativos* significa un ejercicio multi-escalar que emplea las relaciones y simultaneidades de procesos en distintas escalas geográficas (global - nacional - local). Además requiere pensar en distintas escalas analíticas. Tradicionalmente la mayoría de los trabajos en geografía económica se han dedicado a la identificación de reglas universales, relaciones causales y modelos para explicar estructuras espaciales. Dicha perspectiva supone un vínculo entre las características estructurales, la localización de las actividades productivas y el desarrollo, olvidándose de la *decisión empresarial*. Desde distintas perspectivas epistemológicas y posturas políticas se ha desarrollado a partir de los años ochenta una variedad de corrientes que incorporan la decisión individual, entendiéndose que solamente así se puede explicar el comportamiento espacial de las empresas y finalmente sus impactos en el espacio. Este cambio epistemológico implica un cambio metodológico en la geografía económica (Bathelt & Glückler, 2003): desde un enfoque regional, tratando el espacio como objeto de estudio, hacia el estudio de

rubros económicos, luego hacia las empresas y los tomadores de decisiones como agentes económicos. Este ejercicio metodológico que propone Markusen (1994) ya hace casi veinte años atrás, renovó el trabajo en geografía económica e implica reconocer que el agente clave no es la región en sí misma – implicando que el espacio no es el objeto de estudio sino

se analiza la relación económica en su contexto desde una perspectiva espacial como lo plantea la geografía económica relacional (Bathelt & Glückler, 2003, p. 123). Esta perspectiva geográfica multi-escalar ha sido sumamente útil y es la base de importantes obras de geografía económica (Dicken, 2011).

La “Gran Empresa”, las inversiones extranjeras y las empresas multinacionales

El concepto de *territorios corporativos* supone que son principalmente las grandes empresas las que construyen el territorio, influyendo en las decisiones de gobiernos nacionales y locales para generar condiciones favorables. Implícitamente se sugiere que esto se da por cuatro razones principales (recopilación en base a Santos & Silveira, 2008, p. 291; Silveira, 2009 y 2011): (1) sus recursos de poder financiero, (2) su capacidad de moverse libremente en el espacio, buscando condiciones óptimas, (3) la falta de arraigo local y (4) la “ecuación de la ganancia” como único motor.

“para las grandes empresas, el territorio nacional es una plataforma o recurso utilizado para acceder a los mercados internacionales y así aumentar sus lucros. La lógica que caracteriza esa forma de trabajar y de repartir el trabajo en una nación es internacional y se vincula más con las reglas de la competitividad del producto global y menos con el lugar. De allí la permanente movilidad de esas firmas” (Silveira, 2011, p. 9).

Hoy, las grandes empresas en general tienen actividades en varios mercados de distintas naciones y las características nombradas se

asocian parcialmente con la calificación de “multinacional”. La pregunta de si se trata de una empresa extranjera es un simple efecto de la perspectiva. Pero el uso del concepto de las empresas multinacionales es masivo y requiere formular algunas precisiones e incorporar conceptos desarrollados en el ámbito de las ciencias económicas. La pregunta a qué se refiere el concepto “multinacional” posiblemente aparece trivial o de poca relevancia para la geografía, pero requiere una mirada en profundidad por los impactos territoriales que tiene. Una cadena de comida rápida, una cadena de supermercados o una industria automotriz tienen formas de organización distintas y variadas relaciones con el territorio que le acoge. Por efectos de estadística, “empresas multinacionales” se refiere a aquellas empresas que simplemente tienen operaciones registradas en distintos países. Sin embargo, en los estudios sobre gestión y negocios internacionales se realizaron las siguientes diferenciaciones conceptuales para diferentes tipos de empresas que operan en distintos países (Bartlett & Ghoshal, 2002, p. 18):

- Multinacional: fuerte presencia local, incorporación de los contextos nacionales, policéntrico, estrategias diferenciadas en los mercados principales.
- Global: busca obtener beneficios máximos por una estrategia única global, centralizada que permite importantes economías de escala.
- Internacional: conocimiento y ventajas de la casa matriz se ponen en valor en forma internacionalizada, adaptación a los mercados respectivos.
- Transnacional: empresa que no tiene un claro arraigo en un país definido sino sigue una lógica global.

Es notable que esta clasificación incorpore elementos territoriales, aunque sin necesariamente reflexionar sobre el territorio. Todos ellos son asociados a la Inversión Extranjera Directa (IED), la cual se refiere a la inversión que una empresa doméstica realiza en otra empresa en el extranjero, siendo clave la intención de influir directamente en la gestión de la empresa en el extranjero en una perspectiva a largo plazo. En términos prácticos, este último criterio se operacionaliza a través de la participación en el capital de la empresa receptora de la inversión, tomando como límite una compra de por lo menos el 10% de la propiedad de la empresa receptora como indicador de una IED (ver <http://www.oecd-ilibrary.org>).

Se deben tomar en cuenta dos principales precisiones:

- La Inversión Extranjera Directa (IED) en su mayoría no es especulativa sino una inversión estratégica a mediano y largo plazo. Si bien busca una optimización de sus actividades y la obtención de ganancias, lo hace

a través de la operación de actividades productivas o de prestación de servicios y no por “apostar” en futuros cambios de precios, lo que caracteriza a la especulación.

- Los montos de inversión son considerables y asociados a la planificación a largo plazo. En muchas regiones crecen más rápidamente que el comercio exterior y más que la producción industrial (por ejemplo Fidrmuc & Martin, 2011, p. 74). Desde la mitad de los años ochenta los flujos anuales de IED son enormes y fluctúan con las crisis económicas globales (alcanzando flujos anuales de 2.100 billones de dólares en 2007 y 1.100 billones en 2009, ver UNCTAD 2010), pero el retiro de una IED en corto plazo es menos común, debido al papel estratégico que típicamente tiene para los inversionistas. Por lo tanto, ver las IED como efímeros es una interpretación errónea.

En cambio otras formas de inversión en el extranjero a través de instrumentos de mercados financieros, como la compra de acciones y fondos mutuos se realizan con el principal propósito de optimizar la rentabilidad de una inversión y sin intención de dirigir la empresa. Varias de las suposiciones de cómo operan las empresas extranjeras parecen más relacionadas con estas inversiones que con las IED. Aun así es pertinente incluir en la discusión de las pautas y redes productivas la característica de su creciente vínculo con una lógica financiera (Pike & Pollard, 2010).

Reconocer la mayor estabilidad en el tiempo y la orientación productiva de las IED aun deja sin aclarar sus efectos en el desarrollo socio-económico de los países receptores. A través de los IED los territorios receptores participan en redes internacionales de producción, lo que implica (inter)dependencias y provoca que se

vivan los efectos y dinámicas económicas iniciadas en otras escalas y territorios.

Justamente para discutir la pregunta sobre la territorialidad de las empresas multinacionales, es imprescindible entender su organización y sus decisiones, por lo cual se precisa hacer dialogar la propuesta conceptual de los *territorios corporativos* con la discusión teórica, conceptual y empírica sobre las IED y el proceso de internacionalización de las empresas (ver la revisión de la discusión conceptual en Buckley & Casson, 2009). El *paradigma ecléctico*, que busca una explicación comprensiva de la internacionalización de las empresas (Dunning, 1995) o el modelo de internacionalización secuencial que se basa en el proceso de aprendizaje de las empresas (Johanson & Vahlne, 2009) pueden ser útiles en este diálogo. John Dunning (1988 y 1995) discute las tres principales formas de internacionalización empresarial (otorgar licencias a empresas en el exterior, exportar los productos o invertir en el extranjero) en función de las ventajas competitivas de la empresa. Para que una empresa realice una IED requiere cumplir con tres condiciones: debe disponer de ventajas de propiedad (e.g., la calidad de su producto), de ventajas de internalización (e.g., poder organizar la cadena productiva mejor internamente que con un interlocutor) y deben existir ventajas de localización en el país de destino (e.g., los bajos costos de producción). Esta propuesta es de particular importancia para el estudio geográfico del fenómeno, ya que es fundado en la economía (teoría del comercio internacional y teoría de los costos de transacción) pero suficientemente resumida para ser una herramienta de sistematización de las formas de internacionalización empresarial. Esto es relevante ya que se puede vincular directamente con la pregunta sobre la razón por la

que las empresas invierten en el extranjero y esta pregunta a su vez incide en los impactos territoriales que tienen los IED tanto en el país de destino como en el de origen. En forma simplificada, se distinguen tres grupos de motivos porque una empresa invierte en el extranjero (Dunning, 1988, p. 13): 1) Acceso a recursos y derechos de explotación, 2) Aumento de la eficiencia del proceso productivo, y 3) Acceso a nuevos mercados. En gran medida las IED buscan ventajas en costo de producción en combinación con el acceso a nuevos mercados (UNCTAD 2012b, p. 23). La inversión realizada en búsqueda de acceso a recursos naturales tiene la particularidad de ser altamente concentrada en el espacio - tiempo y además es llevada a cabo por pocas empresas. Por su conflictiva relación con el territorio y su elevada relevancia para América Latina (CEPAL 2012, p. 51-54), este tipo de inversiones merece ser discutida aparte, aunque a escala global no tiene el mismo protagonismo.

La Inversión Extranjera Directa y los recursos naturales

El auge económico de economías en vía de desarrollo de los últimos 20 años ha impulsado la demanda global por recursos naturales. Esta tendencia ha incentivado los proyectos mineros y la IED en este ámbito, particularmente en América Latina y en África. Además destaca una nueva pauta a nivel global de inversión desde países como Arabia Saudita, China, India y Corea del Sur en tierra agrícola, sobre todo en países menos desarrollados de África y Asia del Sur, pero también en América Latina (Görge et al., 2009, p. 12). La inversión en proyectos de explotación de recursos naturales es asociada a la obtención de derechos de uso otorgados por el Estado receptor de estas inversiones, el cual típicamente es pro-

pietario de los recursos naturales. Consecuentemente la evaluación política y económica de estas inversiones es particularmente delicada. Intervienen una serie de temas conflictivos que aquí serán solamente mencionados: los derechos de propiedad de recursos naturales y el tema de los bienes comunes (Harden, 1968), los impactos ambientales generados por las actividades extractivas (e.g. Romero et al., 2012) o la pregunta de cómo las mismas empresas responden a demandas sociales y ambientales dentro de su propia lógica a través del concepto de Responsabilidad Social Empresarial (e.g. Freeman & Hasnaoui, 2011; Newenham-Kahindi, 2011; Young Imbun, 2007).

La inversión en proyectos de explotación de recursos naturales reabre la antigua discusión sobre el modelo de desarrollo basado en la exportación de materia prima, impulsada por los trabajos de Raul Prebisch (1986), la CEPAL (Bielschowsky, 2009) y complementada por la tesis de la *maldición de los recursos naturales* (Sachs & Warner, 2001; Ross, 1999). Se discutieron durante décadas las razones tanto económicas como políticas para el lento desarrollo de las economías basadas en recursos naturales. Una parte importante de estas propuestas indican que el país en cuestión no obtiene los ingresos generados por los recursos naturales, sobre todo cuando se trata de empresas extranjeras. Otras aproximaciones, desde la economía política y desde la tesis del *síndrome holandés* (Pereira et al., 2009) plantean que justamente los elevados ingresos generados por el sector minero son responsables de frenar el desarrollo del país. La lógica aquí es principalmente el surgimiento de proble-

mas de gobernabilidad asociada a la obtención de rentas excesivas, al “estado de renta” y los efectos negativos de la exportación minera sobre otros rubros, principalmente la agricultura. Desde la geografía, el tema se ha discutido a escala nacional, mostrando la tendencia hacia un mayor enfoque de las exportaciones en los commodities en varios países de Latinoamérica (Rehner & Quiroz, 2010) y también en cuanto a la inestabilidad económica a escala regional. Se ha planteado el efecto desestabilizador y el aumento de disparidades internas en Chile asociadas a las *regiones commodities*, incluso previo al auge minero de los años 2003-2008 (Daher, 2003).

Impactos de la Inversión Extranjera Directa y trabajo

Se propone dar una mirada a algunos indicadores de la IED agregados a grupos de países (ver Tabla 1). Empresas con IED son responsables de más del 10% del valor agregado en todos los grupos de países, pero notablemente tienen mayor incidencia en la exportación, sugiriendo así que las IED se relacionan en mayor medida con mercados globales que las empresas locales. Para América Latina esto se explica en parte por el hecho que se invierte en minería con el fin de exportar lo producido. En el caso de los países de Asia del Este y Sureste se puede sospechar una mayor atracción de capitales por producir ahí, basado en la ventaja de bajos costos de producción, con la posterior exportación a mercados regionales o globales. Estas diferencias en ítems de inversión entre América Latina y Asia tendrían consecuencias muy distintas en términos de empleo e ingreso para sus habitantes.

Tabla 1:
Contribución de la IED a distintos indicadores en regiones receptoras (en %; 2009)

Grupo de países	Valor agregado	Empleo	Exportación	Impuestos	Salarios	Gastos en I&D	Gastos capital
Países desarrollados	12,7	7,5	19,3	13,9	14,6	24,2	10,5
Países en vía de desarrollo	12,2	7,9	17,3	14,6	15,4	24,1	11,6
Asia del Este y SE	10,5	9,9	30,9	7,7	8,9	22,5	6,2
América Latina	15,9	6,0	17,9	18,9	16,0	35,0	14,8
Economías de Transición	21,7	3,0	.	.	11,2	15,4	25,7

Fuente: Extraído de UNCTAD 2012b, p. 33.

No cabe duda que las IED son hoy un aporte importante al empleo en los países receptores, empleando un 10% de la fuerza laboral en Asia del Este y un 6% en América Latina. Es interesante hacer notar que su aporte a la suma de los salarios y del valor agregado es aún mayor. Esto sugiere que las IED no tienen solamente un efecto sobre la cantidad de empleo, sino también sobre el nivel de los sueldos. Las empresas multinacionales muestran en parte efectos positivos en el campo laboral (ver una revisión de estudios en Markey & Ravenswood, 2009, p. 8-12), debido a que pagan mejores sueldos que las empresas nacionales, tienden a aumentar los sueldos más rápidamente, invierten más en capacitación y ofrecen mejores condiciones de seguridad laboral y de salud. Sin embargo estos efectos dependen del contexto espacial y del rubro.

El efecto positivo sobre el nivel de sueldos es generalizado, pero aun así requiere de diferenciación en términos espaciales y de rubros o tipo de empleo. Por ejemplo, en China, las empresas con IED pagan mejores sueldos, sobre todo en sectores de mayor calificación, debido a la escasez de trabajadores calificados. Por otro lado, al ser la reserva de fuerza laboral no calificada mayor, las empresas extranjeras no tienen que pagar mucho más (Zhao, 2001). En

forma similar se ha demostrado para México el efecto positivo de las empresas con capital extranjero en los sueldos, especialmente de los trabajadores de mayor formación (Feenstra & Hanson, 1997), aumentando así el bienestar pero también la desigualdad entre grupos sociales y regiones. Incluso en economías de mayor ingreso como Gran Bretaña se observan efectos similares (Taylor & Driffield, 2005).

En términos de consecuencias territoriales se observa una fuerte concentración espacial de las empresas con IED. Dentro del territorio nacional receptor, esta aglomeración fomenta las disparidades en conjunto con la diferencia de los sueldos. Esto se ha hecho patente en la zona costera de China y en la franja de concentración de industrias "maquiladoras" en el norte de México, entre otros. De particular interés en este análisis es el contexto de la transformación y globalización en países (ex)-socialistas. Su inserción en los flujos globales, financieros y de mercadería, en conjunto con la pérdida de importancia del sector estatal, generó una polarización de distintos segmentos del mercado laboral, aumentando así la dualidad rural-urbana y centro-periferia. Esto ha convertido la brecha de ingreso en una principal preocupación social y política en países que aplicaron este camino. En Shanghai, ejemplo

destacado del modelo de crecimiento económico Chino, la brecha de ingreso dentro de la ciudad se ha abierto dramáticamente en la fase de rápida liberalización durante los años noventa (Yan, 2008).

En cuanto al número absoluto de puestos laborales generados, resulta más difícil evaluar en qué medida la actividad de empresas extranjeras aporta a combatir el desempleo y generar mayor bienestar económico. Para esto se requiere diferenciar si se invierte en una unidad de producción nueva o si se trata de la adquisición completa o parcial de una empresa previamente existente. Obviamente que se supone que la construcción de nuevas entes productivas tienen efectos más beneficiosos en el país receptor por el aumento de la capacidad productiva y el empleo nuevo (UNCTAD 2012b, p. 6). Sin embargo, incluso en este caso, la nueva empresa puede eliminar competidores locales, por lo cual su efecto positivo se tendría que contrastar con esta pérdida de empleo.

La Tabla 1 indica una mayor inversión en innovación y desarrollo (I&D) de la IED en comparación con el promedio nacional y señala que las empresas con IED tienen mayor productividad. Por ende se puede interpretar que fomentan el crecimiento, suponiendo que el elemento clave es el aumento de productividad y permite plantear por lo menos la tesis que a través de las empresas multinacionales se transfiere tecnología, no solamente por una simple réplica de lo hecho en la casa matriz, sino también a través de actividades innovadoras propias de las sucursales. Organismos internacionales testifican que las IED son un elemento clave no solamente para la integración económica, sino particularmente por la estabilidad de las relaciones y también por la transferencia de

tecnología y conocimiento entre los países (ver <http://www.oecd-ilibrary.org>).

Basado en los elementos empleo, crecimiento y tecnología asociado, varios países en vías de desarrollo han puesto énfasis y esperanzas en la atracción de IED. Se puede hacer referencia a la RDP de Vietnam, donde se ha seguido una lógica de apertura económica percibida al modelo chino y apostando a mayor crecimiento, trabajo y transferencia de tecnología a través de la IED. Pero se ha demostrado que el efecto directo y cuantitativo en el mercado laboral es limitado debido a la mayor productividad laboral e intensidad de capital en las empresas con capital extranjero (Jenkins, 2006).

Un insumo teórico para esta discusión puede ser la "nueva división internacional del trabajo", cuyo nombre parece hoy anacrónico, ya que fue desarrollado en la década de 1970, pero la idea aún tiene validez. Se refiere a la localización de aquellos pasos productivos de alta intensidad laboral en territorios con bajo nivel de sueldo, favorecido particularmente por la perfección de los medios de transporte y comunicación y por la liberalización económica (Fröbel et al., 1981). La liberalización global actual abre la posibilidad de una competencia perversa entre países de menores ingresos en la búsqueda de ofrecer mejores condiciones a las empresas. Resulta entonces una "carrera hacia el fondo", una competencia por ofrecer trabajo más barato, menor fiscalización y menores estándares laborales (Chan & Ross, 2003, p. 211). Es frecuente que sean los países de menor desarrollo económico los cuales se resisten a la elaboración e inclusión de estándares laborales en los convenios asociados al comercio global, empleando el argumento de no aceptar "medidas proteccionistas" (Chan & Ross, 2003, p. 212).

La mirada hacia los agentes económicos en el desarrollo local

En el contexto de la globalización avanzada, la pregunta por las razones del apego o la persistencia territorial de las actividades productivas es central, dado que podría suponerse una movilidad extrema. La metáfora de lugares pegajosos en un espacio resbaloso, empleada por Markusen (1996), simboliza la movilidad de las actividades productivas en la economía global y la capacidad de ciertos lugares de retener actividades y valor agregado. En esta propuesta la mirada hacia los agentes es clave. Al discutir las opciones para el desarrollo económico local, se le asigna frecuentemente un papel central a las empresas chicas y a las redes formadas por pequeñas y medianas empresas, aunque por distintos motivos y con explicaciones diferentes. De manera resumida se puede destacar una creencia en el poder creativo e innovador de las pequeñas empresas por su arraigo local. La geografía económica se ha dedicado en forma intensiva a la relación entre innovación y espacio y al papel de los distintos actores (Scott & Storper, 1987; Sternberg, 2007 entre otros), proponiendo varios conceptos como los Distritos industriales, Medios innovadores, Sistemas productivos locales, Nuevos espacios industriales, los Cluster y los Sistemas regionales de innovación, entre otros (para una revisión ver Moulaert & Sekia, 2003; Méndez, 1998).

El concepto de *distritos industriales* (Markusen, 1996; Amin & Thrift, 1992) en la tradición de Marshall, enfatiza los vínculos entre las empresas, el arraigo espacial y la "atmósfera industrial". Esta se genera a partir de valores compartidos, el desarrollo cooperativo de conocimiento y el capital humano avanzado formado localmente, favoreciendo finalmente el aprendizaje y la creatividad. Así se generan externalidades positivas como resultado de

la aglomeración espacial de actividades productivas. Se explican en gran medida por la confianza entre actores, basándose conceptualmente en la teoría de redes sociales y en la teoría de costos de transacción. Particularmente en los distritos industriales de tipo italiano, destaca el papel clave de la fuerza laboral, su organización sindical y finalmente el hecho que el conocimiento no es propiedad de la empresa, sino de la región a través del conjunto de trabajadores (Markusen, 1996). El concepto de distritos industriales ha recibido atención preferencial por académicos y por políticos, convirtiéndose en el "buque bandera" de la política de desarrollo local y regional en un ámbito político marcado por el neoliberalismo, debido a su combinación particular de la lógica de competitividad, las economías de aglomeración, el conocimiento arraigado localmente y la valoración del capital humano, sea como emprendedor o como empleado altamente formado. Finalmente esta argumentación se ha interpretado como sustento teórico para la política económica de fomento para las pequeñas y medianas empresas.

Pero en este punto en particular existe una incongruencia entre el concepto y la observación empírica. En varios estudios desarrollados en este tema en los años noventa, se han identificado distritos industriales donde destaca el papel clave del Estado, de sus instituciones y el rol fundamental de las grandes empresas (Sternberg & Tamasy, 1999; Sternberg, 2007). Markusen (1996) identifica tres tipos de distritos industriales que no son marcados por la cooperación entre pequeñas empresas, sino según tipo, con un papel clave de las grandes empresas nacionales, empresas multinacionales o el Estado y otros actores públicos. Son ellos los que conforman

el distrito industrial, su éxito económico y la competitividad de la región respectiva. Es destacable que estos son capaces de conformar no solamente una atmósfera industrial y conocimiento arraigado en la región, sino que además aportan otros elementos de estabilidad basada en las transacciones entre los actores económicos y el surgimiento de una identidad regional asociada a la actividad productiva. Si bien los distritos industriales que están marcados por la presencia de empresas multinacionales muestran menor compromiso con la región y menor estabilidad a largo plazo, se destaca la importancia que tienen en términos de inversión, conocimiento e ingreso, sobre todo cuando requieren mayor capital humano y tienen mayores niveles de valores comprometidos (Markusen, 1996). Una de las críticas a esta argumentación es que se presta a confundir conceptualmente región con empresa (Bathelt & Glückler, 2003), debido a que el conocimiento parece “flotar milagrosamente” en la región y supuestamente es la región misma que aprende y se hace competitiva. Se ha discutido específicamente este concepto de la *región aprendiz* (*learning region*, Morgan 1997). Ciertos autores critican esta visión particularmente por su implicancia en la política económica, ya que propone una lógica de la competitividad regional basada en sus características “individuales”, olvidándose de las luchas internas de poder y de las características estructurales de empleo, capital y tierra (Hadjimichalis, 2006, p. 698).

Hay que dar crédito a estas corrientes, ya que permiten descubrir la importancia de la *interacción* entre actores, sus formas de *organización* y la importancia de la *innovación* como temas en el estudio espacial de las actividades económicas. Además, en los últimos años han sido profundizadas al introducir el concepto de

co-evolución entre empresa y rubro en el territorio (Ter Wal & Boschma, 2011), enfatizando en la agencia y en los aportes de la teorías de redes (Glückler, 2007). La Geografía Económica Relacional (Bathelt & Glückler, 2003), una de las importantes corrientes contemporáneas de la disciplina, ha puesto el enfoque en los procesos y los agentes de la actividad económica desde una perspectiva espacial, agregando la dimensión evolutiva. En esta perspectiva relacional, la acción del tomador de decisiones es caracterizada por su contextualidad, contingencia y dependencia de decisiones previas (Bathelt & Glückler, 2003, p. 132).

Particularmente interesante para la presente discusión son las “Redes globales de producción” (GPN o *Global Production Networks*; Henderson et al., 2002), la cual trabaja con tres grandes categorías conceptuales: valor agregado, poder y la *embeddedness* (MacKinnon, 2012). El concepto *embeddedness*, que en forma aproximada se podría traducir como arraigo, fue ampliamente recibido e incorporado en la discusión geográfica a partir del trabajo del sociólogo Mark Granovetter (1985), que entiende al tomador de decisiones empresariales como un ser social inmerso en relaciones sociales (Gómez Fonseca, 2004). El concepto GPN permite vincular las formas de organización empresarial con los impactos territoriales, particularmente con el desarrollo entendido como expansión global del modelo productivo y a la vez como disputa para asegurar mejores condiciones de vida (Hess, 2009). Se deben destacar aquí principalmente dos aportes (Coe et al., 2008): Primero, el concepto de los GPN se aleja de la lógica lineal de la metáfora de “cadenas” (globales) de valor, entendiendo así la característica más bien circular e interdependiente del proceso productivo-consuntivo en su totalidad. Se-

gundo, incorpora el papel clave de los actores no empresariales. Así se enfatiza el papel del Estado-nación en la gobernanza multi-escalar, pero también de los trabajadores, consumidores y de las organizaciones de la sociedad civil. Mientras que la incidencia de los trabajadores y de sus organizaciones es evidente, los consumidores pueden parecer una masa difusa, expuesta a lo que se le ofrece. Pero los consumidores influyen no solamente a través de sus preferencias y decisiones de consumo, sino que además inciden indirectamente en el modelo predominante. Debido a la búsqueda del producto más barato se hacen también partícipes en la implementación de

una competencia perversa con bajos sueldos y explotación laboral. Además son hoy parte del mismo proceso de desarrollo de nuevos productos a través de sofisticados sistemas de retroalimentación. Por el otro lado ejercen presión sobre las empresas a través del boicot a productos importados o de ciertas marcas. Esta aproximación es particularmente valiosa porque propone entender el funcionamiento de procesos productivos a partir de agentes muy diversos. Una integración de estos trabajos aportaría a la discusión de los *territorios corporativos* un entendimiento más profundo del “como” y del “quién” produce territorio.

¿Se vuelven ingobernables los territorios debido a los agentes económicos?

Se ha criticado que las transformaciones de los conceptos en los discursos académicos traen consigo un enfoque hacia las estructuras y procesos, ocultando así responsabilidades, agencias y el ejercicio de poder como también la posibilidad de acción (Markusen 1999, p. 871). Es sencillo responsabilizar a “la globalización” de fenómenos considerados negativos o perversos, olvidándose de los agentes en tales procesos y fenómenos.

Un elemento central de la escuela de Milton Santos es el papel del Estado y de la repartición del poder, reconociendo al poder público un “papel activo en la construcción de las especializaciones territoriales productivas” (Silveira, 2010, p. 82). Durante los últimos veinte años, en el concepto de desarrollo regional ha predominado la idea de competitividad basada en la especialización, incluyendo un cierto reconocimiento del papel protagónico de instituciones públicas en la producción

de esta especialización. En términos teóricos esto se refleja en los aportes conceptuales a la discusión de la relación entre innovación, territorio y competitividad (Porter, 1990, ver la discusión del concepto de capital social en este contexto: Huber, 2009). En términos políticos y económicos se ha transformado en múltiples pero similares propuestas de implementar *clusters* de ciertos rubros y apoyar estos con infraestructura, parques industriales o zonas especiales para la exportación. En ambos casos las decisiones políticas se ponen al servicio de lo que se había decidido como modelo correcto: fomentar la competitividad del territorio:

“Las regiones encarnan especializaciones territoriales productivas (...). Esas especializaciones, en cuya construcción participa activamente el Estado, obran como una fuerza contraria a la diversificación de razones plurales, buscando establecer un sistema técnico único. A ese fenó-

meno estamos denominando uso corporativo del territorio (...) en el que formas y normas se combinan para garantizar las situaciones de oligopolio y oligopsonio” (Silveira, 2009, p. 443).

A partir del uso corporativo del territorio, el territorio supuestamente se vuelve cada vez más ingobernable, siendo marcado por los intereses de los empresarios y el Estado, que si bien se mantiene activo, interviene solamente como facilitador. La desregulación aparentemente cobra cada vez más importancia, pero al analizar por ejemplo los países asiáticos considerados los principales “motores” económicos a nivel mundial en la actualidad, esta tesis tiene validez limitada. Como contrapropuesta al estado mínimo, de tipo “vigilante nochero”, solamente encargado de la fiscalización y de garantizar la seguridad pública, se contempla en el modelo de los países asiáticos un fuerte estado cuyo papel es más de planificador y regulador. En el modelo del “desarrollismo” asiático, es en primer lugar el Estado el que define las metas de desarrollo económico y socio-espacial y además las estrategias para lograrlo (Choi, 2007, p. 222). En términos de industrialización, los programas de inversión dirigida hacia ciertos rubros e infraestructura estratégica son parte de la política aplicada en países como Corea, Taiwán y Singapur, principalmente durante la década de los ochenta. Se ha buscado desarrollar la propia industria no solamente basándose en las ventajas comparativas por mano de obra barata, además se incorporó un modelo de desarrollo tecnológico, enfatizando la lógica de las ventajas competitivas que se basan en el capital humano y la innovación. Este modelo se enmarca claramente dentro de lo que se interpreta como la variante actualizada del modelo de la nueva división internacional del trabajo (Fröbel et al., 1981), suponiendo que una cierta especiali-

zación produce territorios propios y a esto le corresponde un cierto fragmento en la cadena productiva.

En este sentido es necesario aproximarse de manera más diferenciada al concepto de “modelo neoliberal” considerado predominante. Se requiere entonces la incorporación de conceptos, más allá del neoliberalismo en el sentido estricto, como los elementos clave de liberalización, desregulación, privatización e internacionalización, tal como ha sido propuesto por el sociólogo Bob Jessop (2002). Esto incluye hacer más sistemáticamente referencia al concepto de gobernanza, entendiendo esta como modos de administración entre jerarquía, cooperación y competencia (ver a modo de ejemplo Sánchez, 2008). Incluso en un contexto actual, neoliberal y globalizado, con procesos y actores múltiples que interviene en la gobernanza, autores críticos destacan la visión demasiado simplificadora de que el Estado ya no tiene incidencia relevante y hablan de una “meta-gobernanza” o de la sombra de la jerarquía (Jessop, 1997, p. 575).

La discusión sobre las variedades del capitalismo parece ser fructífera, aun más en un contexto de cuestionamiento generalizado de los mecanismos del capitalismo al inicio del siglo XXI. Alimentado por el éxito económico de ciertos países asiáticos, se plantea la variante del capitalismo “asiático”, desafiando al capitalismo anglosajón, predominante durante décadas (Carney et al., 2009). Reconociendo las distintas variantes del capitalismo en el mundo significa también reconocer distintas lógicas de uso territorial empresarial y parece entonces imprescindible para avanzar en la construcción del concepto de *territorios corporativos*. A modo de ejemplo se hace referencia a la forma de organización de los grandes gru-

pos empresariales en Asia del este, particularmente las formas conocidas como *Keiretsu* en Japón y *Chaebol* en Corea. Un gran número de estudios ha profundizado en las preguntas tanto sobre su funcionamiento interno, su institucionalidad, la relación con el estado, el vínculo conceptual y político con el modelo de desarrollo japonés y finalmente la territorialidad (para una revisión del Estado del arte ver McGuire & Dow 2009). Vale destacar que los *keiretsu* están íntimamente relacionados con el modelo de desarrollo industrial japonés, por lo cual interpretar esta forma organizacional desde los criterios de eficiencia y rentabilidad empresarial no le hace justicia y finalmente no permite entender su lógica (McGuire & Dow, 2009, p. 334). Se debe destacar la particularidad de las múltiples dimensiones y contenidos que estas redes tienen y en particular el vínculo con los actores estatales, en el caso de los *keiretsu* y *chaebol* a través de su particular papel en el modelo de “desarrollismo” aplicado en Japón y en Corea. Esta estructura de redes empresariales se ha estudiado también

en otros países asiáticos (Ren et al., 2009), por ejemplo en China donde destaca la presencia del Estado como actor a través de su participación financiera e implícitamente de sus representantes en los directorios. Se debe destacar que esta participación se enmarca frecuentemente en las luchas de mantener o profundizar su posición de poder de ciertas elites locales y regionales en una fase de transición del modelo económico y político (Ren et al., 2009, p. 237). Por otro lado, ésta discusión de variantes del capitalismo agrega el componente étnico a la visión empresarial, por ejemplo, estudiando las redes étnicas de comercio chino en el sureste de Asia (Yeung, 2006). Se identifica como elemento distintivo y característico del capitalismo étnico chino su organización supra-nacional, superando la lógica de un solo Estado-nación y la importancia de las relaciones personales y de parentesco (Yeung 2006, p. 247). Se abre entonces la interrogante de si lo que podemos observar hoy es realmente un modelo único.

¿Lleva el modelo predominante a una estructura cada vez más hegemónica y a la imposición de un modelo único?

Mirando las características de dos elementos clave en esta discusión: el comercio internacional y el papel de las grandes empresas, se debe constatar que las estructuras son, geográficamente y en términos de organización de sus vínculos, mucho más complejas y más diversas que hace dos o tres décadas atrás. La idea de una estructura hegemónica de la economía mundial, en la cual predomina un número muy reducido de empresas multinacionales de proveniencia estadounidense, japonesa y europea es cada vez menos acer-

tada. Haciendo una simple revisión de las 500 empresas más grandes del mundo, se puede observar que al año 2010 se tienen más empresas de países en vía de desarrollo que hace unos cinco años atrás (recopilación en base de www.fortune.com). La composición de este grupo demuestra cada vez menos predominancia de las empresas de los países considerados poderes hegemónicos en los años noventa. Con el nuevo siglo, el crecimiento del comercio global está basado en los países del “Sur”, sobre todo en Asia (UNCTAD, 2012a). El

comercio Sur-Sur ha sido el mayor impulsador del crecimiento del comercio internacional, principalmente marcado por el papel protagónico de China (CEPAL, 2008). Pierde entonces importancia lo que solía ser la pauta predominante de la década de los noventa del siglo XX: el comercio entre países desarrollados y también la estructura comercial que correspondía a la pauta centro-periferia en la nueva división internacional del trabajo (Fröbel et al., 1981). En la división del trabajo actual, la imagen de un mundo “dual” en el cual los países desarrollados intercambian productos industriales de alto valor agregado entre sí y obtienen recursos naturales y productos basados en mano de obra barata desde la periferia ya no corresponde a la realidad actual.

Nos encontramos hoy con una estructura de flujos comerciales y financieros y en consecuencia también con relaciones de interdependencia más complejas, multipolares e incluso ambiguas en cuanto a la relación de poder entre dos interlocutores. La pregunta sobre quién se beneficia más y quien se ve perjudicado en la división actual del trabajo ya no es tan clara. A modo de un sencillo ejemplo se puede hacer referencia a la industria textil en Estados Unidos: *“la dura competencia por parte de las confecciones importadas basada en sus precios bajos, redujo en forma considerable el empleo de este sector en la década de los 70, 80 y 90”* (Chan 2008, p. 1015). Varias crisis parecidas en ciertos rubros en los países desarrollados inciden en un problema de desempleo estructural importante. De hecho, de la discusión sobre la nueva división internacional del trabajo tiene una conexión discursiva justamente con la tesis de la *exportación de puestos laborales* del centro (i.e. Europa, EEUU) hacia la periferia global. Por otro lado, la cooperación entre distintos países del Sur no es necesaria-

mente beneficiosa para todos. Si bien ofrece la opción de implementar un modelo distinto, en la práctica ha sido criticada por sus efectos, como el impacto del comercio con China en América Latina (Jenkins & Dussel Peters, 2009).

Algunos elementos estructurales del modelo centro-periferia siguen vigentes. Propuestas conceptuales y metodológicas de las últimas décadas han fortalecido la idea de una tendencia hacia una mayor especialización y la persistencia de la aglomeración de las actividades económicas en el espacio (Krugman, 2011). Como consecuencia, el crecimiento económico va ser desigual pero no necesariamente excluyente (World Bank, 2009, p. xxi). El fuerte crecimiento de las economías en vía de desarrollo con importancia global, como China, reafirman esta visión. La aproximación estructural y neo-positivista de Krugman modela la localización de distintos sectores en función de algunos factores estructurales, para así poder simular las fuerzas centrípetas, lo que refuerza la aglomeración de la actividad productiva y las fuerzas centrífugas. Plantea que las economías de escala en interacción con los costos de transporte y la movilidad de los factores de producción necesariamente producen aglomeración de las actividades en ciertos espacios (Krugman, 1995, ver la crítica de Martin & Sunley, 1996).

Una reinterpretación de la estructura centro-periferia, con marcadas desigualdades de poder, se encuentra en el modelo de desarrollo fragmentado propuesto por Fred Scholz, el cual incorpora una multitud de distintas formas de ser partícipe de los procesos globales de producción, como relaciones de interdependencia, pero sin superar la problemática estructural de desigualdad (Heineberg, 2005).

En cambio, posiciones neoliberales enfatizan la supuesta “fuerza aplanadora” de la globalización (Friedman, 2005) y sostienen que esto es aún más válido en la época actual, marcada por un inédito nivel de comunicación y acceso a conocimiento, situación clave en la lógica del funcionamiento “correcto” de los mercados libres. La propuesta de Scholz es una posibilidad de profundizar en las múltiples relaciones

y estructuras diferenciadas que contradicen esta situación de mayor equidad. También se válida para América Latina que “*los fenómenos de estratificación, polarización y primacía territorial son expresiones de un estado de fragmentación económica territorial que opera, a la vez, como causa y consecuencia de las disparidades económicas territoriales*”. (CEPAL 2009, p. 95).

Conclusiones

Este artículo propone una aproximación al concepto de *territorios corporativos* (Santos & Silveira, 2008, p. 291 y Silveira, 2011) y en términos más generales, a la discusión de los impactos espaciales de las decisiones de los agentes económicos y de los procesos productivos en sí, incorporando propuestas teórico-conceptuales y conocimiento construido en el área de la geografía económica durante las últimas décadas.

En primer lugar se propone una mirada diferenciada y profunda sobre los agentes económicos que se encuentran en el centro de la discusión de los *territorios corporativos*: las grandes empresas y las empresas multinacionales. Esta mirada debe ser diferenciada, porque asumiendo “a priori” un efecto perjudicial debido a su afán de explotar condiciones favorables para conseguir rentabilidad, resulta ser una lectura generalizada y precipitada. Se pueden identificar beneficios relevantes en términos de empleo, estándares laborales, ingreso e innovación. Estos dependen de las características de las empresas en términos de la actividad que realizan, de su estructura organizacional, la forma de inversión e incluso la estrategia empresarial. Estas características han sido estudiadas de manera creciente du-

rante las últimas dos décadas desde la geografía económica. Parece entonces imprescindible incorporar propuestas teóricas como las *Redes de producción global* (GPN, Coe, Dicken & Hess, 2008) y la geografía económica relacional (Bathelt & Glückler, 2003) a la comprensión de los *territorios corporativos*. En cuanto a la discusión sobre las tendencias hacia un mundo aún más hegemónico y la ingobernabilidad de los territorios, también se ha planteado que dada la complejidad actual de las estructuras y flujos comerciales y de inversión, se requiere una lectura que sea capaz de incorporar las desigualdades de poder y las múltiples maneras de ser involucrado y participe de las divisiones laborales, como propone el concepto de desarrollo fragmentado según Scholz (Heineberg, 2005). Partiendo de las principales interrogantes planteadas al inicio de este ensayo, parece recomendable que un programa de investigación en torno al concepto de *territorios corporativos* se sostenga en un trabajo multi-escalar y explícito sobre los agentes, incluyendo necesariamente a las empresas, para comprender sus relaciones, estrategias y formas de organización, lo que finalmente incide en los procesos de construcción de los territorios y el ejercer territorialidad.

Agradecimientos

Este artículo ha sido desarrollado en base de la intervención del autor en la 1ra reunión de trabajo de la red de investigadores de *territorios corporativos*, desarrollado en la Universidad Academia del Humanismo Cristiano, Santiago

de Chile, entre el 10 y 12 de octubre del 2012. El autor agradece los comentarios y correcciones de Johann García, Antonio Rivera y de un revisor anónimo.

Bibliografía

- Amin, A., & Thrift, N. (1992). Neo-Marshallian nodes in global networks. *International Journal of Urban and Regional Research* 16: 571- 587.
- Bartlett, C.A. & Ghoshal, S. (2002). *Managing Across Borders. The transnational solution.*: Harvard Business School Press, Boston, USA.
- Bathelt, H. & Glückler, J. (2003). Toward a relational economic geography. *Journal of Economic Geography* 3: 117-144.
- Bielschowsky, R. (2009). Sesenta años de la cepal: Estructuralismo y neoestructuralismo. *Revista CEPAL* 97: 173-194.
- Buckley, P.J. & Casson, M.C. (2009). The internalisation Theory of the multinational enterprise: A review of the progress og a research agenda after 30 years. *Journal of International Business Studies* 40: 1563-1580.
- Carney, M., Gedajlovic, E. & Yang, X. (2009). Varieties of Asian Capitalism: Toward an institutional theory of Asian enterprises. *Asia Pacific Journal of Management* 26: 361-380.
- CEPAL (2008). *Economic and Trade Relations between Latina America and Asia*. United Nations, Santiago de Chile.
- CEPAL. (2009). *Economía y territorio en América Latina y el Caribe. Desigualdades y políticas*. Libros CEPAL 99. Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- CEPAL (2012). *La inversión extranjera directa en América Latina y el Caribe 2011*. Naciones Unidas, Santiago de Chile.
- Chan, A. & Ross, R. (2003). Racing to the bottom: international trade without a social clause. *Third World Quarterly* 24(6): 1011-1028.
- Choi, B.D. (2007). Beyond Developmentalism and Neoliberalism: Development Process and Alternative Visions for Korean Geography. *Journal of the Korean Geographical Society* 42(2): 218-242.
- Coe, N., Dicken, P. & Hess, M. (2008). Global production networks: realizing the. *Journal of Economic Geography* 8: 271-295.
- Daher, A. (2003). Regiones-commodities: crisis y contagio en Chile. *EURE* 29(86): 89-108.
- Dicken, P. (2011). *Global Shift. Mapping the Changing Contours of the World Economy*. Guilford Press, New York, USA.
- Dunning, J.H. (1995). Reappraising the eclectic paradigm in an age of alliance capitalism. *Journal of International Business Studies* 26(3): 461-491.
- Dunning, J.H. (1988). The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions. *Journal of International Business Studies* 19: 1-31.
- Feenstra, R.C. & Hanson, G.H. (1997). Foreign Direct Investment and relative wages: Evidence from Mexico's maquiladoras. *Journal of International Economics* 42: 371-393.

- Fidrmuc, J. & Martin, R. (2011). FDI, Trade and Growth in CESEE Countries. Focus on European Economic Integration Q1/11: 70-89.
- Freeman, I. & Hasnaoui, A. (2011). The Meaning of Corporate Social Responsibility: The Vision of Four Nations. *Journal of Business Ethics* 100(3): 419-443.
- Friedman, T. (2005). La tierra es plana. Breve historia del mundo globalizado del siglo XXI. MR ediciones, Santiago, Chile.
- Fröbel, J., Heinrichs, J. & Kreye, O. (1981). The new international division of labour. Cambridge University Press, Cambridge, UK.
- Gomez Fonseca, M. (2004). Reflexiones sobre el concepto de embeddedness. *Revista Polis* 2(4):145-164.
- Görgen, M., Rudloff, B., Simons, J., Üllenberg, A., Väh, S. & Wimmer, L. (2009). Foreign Direct Investment (FDI) in Land in developing countries. GTZ Work of Division 45 Agriculture, fisheries and food. Federal Ministry of Economic Cooperation and Development, Eschborn, Alemania. 76 pp.
- Granovetter, M. (1973). The strength of weak ties. *American Journal of Sociology* 78(6): 1360-1380.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. *American Journal of Sociology* 91(3): 481-510.
- Gross, D.M. & Ryan, M. (2008). FDI location and size: Does employment protection legislation matter? *Regional Science and Urban Economics* 38: 590-605.
- Hadjimichalis, H. (2006). Non-Economic Factors in Economic Geography and in "New Regionalism": A Sympathetic Critique. *International Journal of Urban and Regional Research* 30(3): 690-704.
- Harden, G. (1968). The Tragedy of the Commons: The population problem has no technical solution; it requires a fundamental extension in morality. *Science* 162: 1243-1248.
- Harvey, D. (2011). Roepke Lecture in Economic Geography—Crisis, Geographic Disruptions and the Uneven Development of Political Responses. *Economic Geography* 87(1): 1-22.
- Heineberg, H. (2005). Las metrópolis en el proceso de globalización. *Biblio 3W. Revista Bibliográfica de Geografía y ciencias sociales*, Disponible en: www.ub.edu/geocrit/b3w-563.htm.
- Henderson, J., Dicken, P., Hess, M., Coe, N. & Yeung, H.W.-C. (2002). Global production networks and economic development. *Review of International Political Economy* 9: 436-464.
- Hess, M. (2009). Investigating the archipelago economy: chains, networks and the study of uneven development. *Journal fuer Entwicklungs-politik* 2: 20-37.
- Huber, F. (2009). Social Capital of economic clusters: towards a network-based conception of social resources. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie* 100 (2): 160-170.
- Jenkins, R. (2006). Globalization, FDI and employment in Viet Nam. *Transnational Corporations* 15 (1): 115-142.
- Jenkins, R. & Dussel Peters, E. (2009). China and Latin America. Economic relations in the twenty-first century. Editorial DIE, Ciudad de México, México.
- Jessop, B. (1997). Capitalism and its Future: Remarks on Regulation, Government and Governance. *Review of International Political Economy* 4(3): 561-581.
- Jessop, B. (2002). Liberalism, Neoliberalism, and Urban Governance: A State-Theoretical Perspective. *Antipode* 34 (3): 452-472.
- Johanson, J. & Vahlne, J.-E. (2009). The Uppsala Internationalization process model revisited: From liability of foreignness to liability of outsidership. *Journal of International Business Studies* 40(9): 1411-1431.
- Krugman, P. (1995). *Desarrollo, Geografía y Teoría Económica*. Editorial Antoni Bosch, Barcelona, España.
- Krugman, P. (2011). The New Economic Geography, Now Middle-aged. *Regional Studies* 45(1): 1-7.
- MacKinnon, D. (2012). Beyond strategic coupling: reassessing the firm-region nexus in global production networks. *Journal of Economic Geography* 12: 227-245.

- Markey, R. & Ravenswood, K. (2009). The Effects of Foreign Direct Investment and Multinational Enterprises on the areas covered by the 1977 MNE Declaration of the ILO. ILO Working Papers.
- Markusen, A. (1994). Studying Regions by Studying Firms. *The Professional Geographer* 46(4): 477-490.
- Markusen, A. (1996). Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts. *Economic Geography* 72(3): 293-313.
- Markusen, A. (1999). Fuzzy concepts, scanty evidence, policy distance: the case for rigour and policy relevance in critical regional studies. *Regional Studies* 9: 869-894.
- Martin, R. & Sunley, P. (1996). Paul Krugman's Geographical Economics and Its Implications for Regional Development Theory: A critical Assessment. *Economic Geography* 72(3): 259-292.
- McGuire, J. & Dow, S. (2009). Japanese keiretsu: Past, present, future. *Asia Pacific Journal of Management* 26(2): 333-351.
- Méndez, R. (1998). Innovación tecnológica y reorganización del espacio industrial: una propuesta metodológica. *EURE* 24(73): 31-54.
- Montañez Gomez, G. & Delgado Mahecha, O. (1998). Espacio, territorio y region: conceptos basicos para un proyecto nacional. *Cuadernos de Geografía VII* (1-2): 120-134.
- Morgan, K. (1997). The Learning Region: Institutions, Innovation and Regional Renewal. *Regional Studies* 31(5): 491-503.
- Moulaert, F. & Sekia, F. (2003). Territorial innovation models: a critical survey. *Regional Studies* 37(3): 289-302.
- Newenham-Kahindi, A.M. (2011). A Global Mining Corporation and Local Communities in the Lake Victoria Zone: The Case of Barrick Gold Multinational in Tanzania. *Journal of Business Ethics* 99(2): 253-282.
- Pereira, M., Ulloa, A., O'Ryan, R. & De Miguel, C. (2009). Síndrome holandés, regalías mineras y políticas de gobierno para un país dependiente de recursos naturales: el cobre en Chile. CEPAL Serie Medio Ambiente y Desarrollo 140, Santiago, Chile.
- Pike, A. & Pollard, J. (2010). Economic Geographies of Financialization. *Economic Geography* 86(1): 29-51.
- Porter, M.E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. Free Press, New York, USA.
- Prebisch, R (1986). El Desarrollo Económico de América Latina y Algunos de sus Principales Problemas, *Desarrollo Económico* 103(26): 479-502.
- Rehner, J. & Quiroz, R. (2010). La relacion comercial de América Latina con la RP China ¿Alianza Sur-Sur o division territorial laboral?. *Documentos de Trabajo en Estudios Asiaticos N° 2*, Santiago, Chile.
- Ren, B., Au, K.Y. & Birtch, T.A. (2009). China's business network structure during institutional transitions. *Asia Pacific Journal of Management* 26: 219-240.
- Romero, H., Méndez, M. & Smith, P. (2012). Mining Development and Environmental Injustice in the Atacama Desert of Northern Chile. *Environmental Justice* 5(2): 70-76.
- Ross, M. (1999). The political economy of the resource curse. *World Politics* 51: 297-322.
- Sachs, J.-D. & Warner, A. (2001). Natural Resources and Economic Development: The curse of natural resources. *European Economic Review* 45: 827-838.
- Sánchez, J.-E. (2008). La gobernanza desde la óptica del poder y las escalas. Yañez, G., Orellana, A., Figueroa, O., Arenas, F., (eds.). *Ciudad, Poder, Gobernanza*. Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago de Chile, pp. 21-51.
- Santos, M. (1995). *Metamorfosis del espacio habitado*. Editorial Oikos-Tau, Barcelona, España.
- Santos, M., & Silveira, M.L. (2008). *O Brasil.Territorio e sociedade no inicio do século XXI*. Editorial Record, Rio de Janeiro/Sao Paulo, Brasil.
- Scott, A. J. & Storper, M. (1987). High technology industry and regional development: a theoretical critique and reconstruction. *International Social Science Journal* 112: 215-232.

- Silveira, M.L. (2009). Region y division territorial del trabajo: desafíos en el período de la globalización. *Investigacion y desarrollo* 17(2): 435-455.
- Silveira, M.L. (2010). Regiao e Globalizacao: pensando um esquema de análise. *REDES* 15(1): 74-88.
- Silveira, M.L. (2011). Nuevo orden espacial de la globalización: encrucijadas y horizontes. *Revista de Geografia Espacios* 1(1): 1-17.
- Sternberg, R. (2007). Entrepreneurship, Proximity And Regional Innovation Systems. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie* 98(5): 652-666.
- Sternberg, R. & Tamasy, C. (1999). Munich as Germany's No. 1 High Technology Region: Empirical Evidence, Theoretical Explanations and the Role of Small Firm/Large Firm Relationships. *Regional Studies* 33(4): 367-377.
- Taylor, K. & Driffield, N. (2005). Wage inequality and the role of multinationals: evidence from UK panel data. *Labour Economics* 12: 223-249.
- UNCTAD. (2010). *World Investment Report 2010. Investing in a low-carbon economy*. United Nations, New York and Geneva.
- UNCTAD. (2012a). *South-South Trade Monitor No. 1*. United Nations, New York and Geneva.
- UNCTAD. (2012b). *World Investment Report 2012. Towards a New Generation of Investment Policies*. United Nations, New York and Geneva.
- World Bank (2009). *World Development Report 2009 : Reshaping Economic Geography*. The World Bank, Washington D.C, USA.
- Yan, F. (2008). The Rising Urban Poverty and Political Resentment in a Transitional China: The Experience of Shanghai. *Journal of Politics and Law* 1 (1): 15-24.
- Yeung, H.W.-C. (2006). Change and Continuity in Southeast Asian Ethnic Business. *Asia Pacific Journal of Management* 23 (3): 229-254.
- Young Imbun, B. (2007). Cannot Manage without the "Significant Other": Mining, Corporate Socuual Responsibility and Local Communities in Papua New Guinea. *Journal of Business Ethics* 73: 177-192.
- Zhao, Y. (2001). Foreign Direct investmenta and relative wages: The case of China. *China Economic Review* 12: 40-57.