

¿INTERNACIONALIZACIÓN, GLOBALIZACIÓN O REGIONALIZACIÓN?

Víctor Antonio Acevedo Valerio*

Sergio Rosales Inzunza*

Resumen

La política nacional, casi por regla justifica el rezago de México a los factores externos, omitiendo la importancia que para el desarrollo nacional tiene los internos. Por ello, en el largo plazo, México ha sido incapaz de hacer converger sus indicadores al promedio de los países de la OCDE, amén de generar las oportunidades que los mexicanos requieren en sus lugares de origen. Lo que ha desembocado en un proceso migratorio incontrolable y en un incremento de la polaridad social y urbana. Revertir esa situación, exige reorientar la política nacional a favor del desarrollo regional, siendo uno de sus ejes el desarrollo y fortalecimiento de los factores internos por entidad federativa.

Abstract

One of the main problems within the national development process is the lack of consideration and comprehension of the regional policy in general and the role of the internal factor by federal state in particular. As a result an economic system not only highly dependent of the external variables, but also unable to generate an economic opportunities at regional level. To cope with such situation, the macroeconomic approach must take into consideration the microeconomic environment at regional level and foster its development and strengthen.

Palabras clave: compatibilización, estrategia macroeconómica, microeconómica, desarrollo, factores internos, voluntad política.

Key words: political will, development, internal factors, harmonization, macroeconomic policies, microeconomic.

JEL: R11

* Profesor-Investigador Titular del Instituto de Investigaciones Económicas y Empresariales, UMSNH

**Director de Vinculación y Proyectos del Consejo Estatal de Ciencia y Tecnología de Sinaloa

Introducción

Infinidad de investigaciones han abordado la problemática mexicana desde una perspectiva macroeconómica y, por lo general, se pone en el banquillo de los acusados a los factores coyunturales, como en su momento ha sido el alto nivel de ahorro de mexicanos en el exterior; la corrupción; el déficit presupuestal; las crisis internacionales; la recesión en la economía estadounidense; los términos de intercambio que por regla afectan a las exportaciones mexicanas; el comportamiento del precio mundial del petróleo y sus efectos en la petrodependencia fiscal; el endeudamiento público y el monto de sus amortizaciones; el comportamiento mundial de los mercados bursátiles, y; en los últimos años, el eje de la problemática nacional ha girado sobre la desregularización, el Tratado de Libre Comercio con América del Norte y, en no pocas ocasiones el “gobierno del cambio” ha sido la institución más señalada por la falta de un crecimiento económico sobre mejores bases.

En un momento determinado, la conjunción de una o más variables sí ha desembocado en una profunda y prolongada problemática para la economía del país: a la crisis de 1976 se le endosó el agotamiento del modelo de desarrollo estabilizador; en la crisis de 1982, también conocida como la crisis de liquidez, influyeron la caída del precio del petróleo y el incremento en las tasas de interés internacional que, en conjunto, afectaron las finanzas públicas; la de 1987, se asoció al crack bursátil de la Bolsa Mexicana de Valores; en la de 1994, influyeron los factores políticos, el supuesto “error de diciembre” en alusión a un mal manejo técnico de la divisa y al incremento en las tasas de interés en la Unión Americana que, siendo México uno de los principales receptores de inversión extranjera volátil, le significó en pocos meses una fuga importante de divisas; y, el magro desempeño de la economía del 2000 al 2006, se ha asociado a dos enfoques de política confrontados.

Por un lado, la “oposición” culpa al gobierno del cambio por la falta de oficio político, y por el otro, el Ejecutivo Federal le endosa la factura al Poder Legislativo por no concretar “la reforma estructural”, cuyo diseño unidireccional tomó lugar en Los Pinos y se limita a IVA a alimentos y medicina y a incrementar aún más el acceso del capital trasnacional a principales recursos del país: petróleo y electricidad. Se constata que, en el largo plazo, la problemática nacional tomó

diferentes formas, pero que en cada momento siempre hubo un factor coyuntural a quien culpar y que casi por regla y por comodidad, o ignominia institucional, resultado externo al país.

Sin embargo, *¿Debemos asociar la profunda problemática nacional al comportamiento de variables coyunturales?* La respuesta es no, ya que sería tanto como poner el destino de México a una relación azarosa cuyo lado inverso es tanto como decir que las naciones prósperas tienen la suerte que a México se le niega.

Kuklinski (1985: 70-71), dice que si al interior de un país la crisis es profunda y de corto plazo, pero su capacidad de recuperación es autosostenida y de largo plazo, su sistema económico es eficiente; de no ser así es deficiente. En el primer caso, las adversidades macroeconómicas se corrigen ajustando precios, beneficios o balanza de pagos; y en el segundo, implica una modificación geográfica tanto de la manera en que están distribuidos los factores productivos como de la estructura espacial del sistema económico. En el contexto de un Sistema de Lugar Central esas modificaciones incluyen cambios que atañen a los flujos demográficos, a la matriz de insumo-producto nacional y regional, a los sistemas de innovación y de desarrollo tecnológicos, y hasta modificaciones horizontales a las redes troncales de comunicación, transporte y comercialización.

Por otro lado, cuando al interior de un país el álgebra macroeconómica genera rendimientos microeconómicos negativos, es el momento de considerar la geometría económica de las regiones, como ha sido la ruta de naciones prósperas como son Estados Unidos, Alemania, Francia, Italia, Holanda, Japón y Canadá, y más recientemente podemos incorporar los casos exitosos de Corea del Sur, Taiwán, Hong Kong, Singapur, España, Chile y China.

Este artículo intenta poner en la agenda nacional y estatal la importancia económica del desarrollo regional, considerando algunas de las repercusiones que la internacionalización y la globalización han generado en la economía regional del país.

Internacionalización y ¿desarrollo regional?

La internacionalización, renovó el interés por lo regional y en su nombre han girado numerosos foros y eventos internacionales y en no pocas ocasiones ha sido objeto de

transformaciones institucionales. Para Guimares (1998:22), la globalización le genera a la región tanto riesgos como oportunidades, no así para Dicken (1992: 1), que la considera como un proceso asimétrico y desigual y que pone en múltiple desventaja a las regiones pobres, estancadas y en declive.

Pero independientemente de los enfoques contradictorios que hay entre globalización y región, en los años ochenta, dicen Holm y Sorensen (1995: 54), el mundo entró a una ola de globalización¹, como si ella, dirían Brecher y Costello (1994: 15-16), fuera un proceso mágico que por si sola asistiría mejor a la humanidad y, de paso, resolvería los problemas macroeconómicos del mundo. Los partidarios de ese nuevo entorno, dice De Mattos (1997:208-209), consideraron que cuando las fuerzas del mercado juegan libremente no se requerían instrumentos de política económica para aminorar pobreza, pues el crecimiento económico tiende al equilibrio sin distorsiones, en oposición al modelo Keynesiano. Lo cual es un sesgo ideológico de los actores neoliberales de más peso en la economía internacional, incluyendo el de los principales corporativos transnacionales, cuya prosperidad industrial y nacional, paradójicamente tiene la mano y la huella visible de un gobierno eficaz, interventor y regulador, y en no pocas ocasiones dictador y conquistador, pero que para otros países enérgicamente condenan y critican, y en infinidad de ocasiones comercial y financieramente bloquean.

A pesar de ello, México entró a la globalización sin tomar en cuenta aspectos fundamentales para el desarrollo nacional mismo como son las características propias de las estructuras económicas estatales, el institucionalismo imperante en los sistemas económicos y políticos del país, la calidad y orientación de las políticas públicas, y sin considerar las profundas transformaciones cualitativas y estructurales que la globalización le impondría al proceso de desarrollo en general, cuyas manifestaciones más visibles, a grandes rasgos se describen a continuación:

Pérdida de soberanía política

Ampliamente ha sido documentado la manera en que la globalización lesiona la soberanía política de las naciones en desarrollo, sobre todo las que tienen problemas

¹ Para el 2004, 148 países eran ya miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC)

de balanza de pago, déficit crónico en cuenta corriente y alto endeudamiento público externo o interno indexado a moneda internacional (Cfr. Brecher y Costello, 1994; Dicken, 1992; Ohmae, 1995; Perraton, 1997; Sideri, 1997; y Holm y Sorensen, 1995; Hirst y Thompson, 1996). Pero baste decir que los principales instrumentos de política económica correlacionados al empleo, la inversión, las tasas de interés y la inflación, la globalización se los ha devuelto a las instituciones multilaterales (Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional y OMC) y a las transnacionales. Erosionado con ello la soberanía política del Estado Nación.

Por otro lado, aún cuando la globalización podría significar una mayor demanda a las exportaciones de los países en desarrollo, el incremento de la oferta podría ser producto de adaptaciones tecnológicas cuyo impacto en el empleo sería nulo o negativo. Por el lado de la movilidad financiera, si bien es cierto que en teoría podría conllevar a la convergencia de las tasas de interés, países con alto endeudamiento, capital golondrino y déficit de balanza de pagos tendrán que ofrecer primas más altas para retener la fuga de capitales. Lo que les afectaría sus estrategias para controlar la inflación, mantener a la baja las tasas de interés e incrementar la inversión.

En suma, la globalización le impone límites a la intervención gubernamental, y en especial le ata las manos al gobierno para que intervenga en instrumentos financieros y crediticios.

Deterioro social

Para muchas regiones estancadas y en declive, la globalización les ha significado una acelerada carrera de deterioro social. Parte del argumento, según Brecher y Costello (1994: 16-33) es el siguiente: regiones pobres están dispuestas a flexibilizar sus normas laborales y ambientales y otorgar una cesta de estímulos e infraestructura, tan sólo para atraer cualesquier tipo de inversión extranjera directa, aunque nada tenga que ver con las ventajas competitivas de la región: el capital y el empleo que generen será de corta duración ya que siempre habrá otra región dispuesta a otorgar un estímulo superior.

- A guisa de ejemplos:
- > China, Tailandia e Indonesia le ofrecieron a la industria de calzado NIKE menores salarios, respecto a los que pagaba en Corea del Sur y Taiwán; el resultado fue el desplazamiento de sus 20 fábricas. Brasil le propuso a una firma de muebles en Mississippi producir la misma silla que vendía a 50 dólares en 12.50, y la empresa se trasladó a Sudamérica, y hoy China le ofrece ese mismo producto a 4.50 dólares.
 - > La Mercedes Benz, se desplazó de Alemania hacia Estados Unidos por ofrecerle más bajos salarios y una fuerza laboral calificada. Inglaterra le ofreció a los corporativos de Alemania menores impuestos y salarios, y como resultado miles de empresas se trasladaron de la nación Aria hacia el país Anglosajón.

Marginación regional

El menor control del Estado-nación sobre la política económica, según Guimaraes (1998: 25-29), hace que la región sea el espacio dentro del cual se deberá generar y distribuir riqueza. Lo que, principalmente sucederá entre regiones ricas, no así en las pobres. Acrecentando con ello la brecha de la polaridad, como brevemente se explica a continuación:

- > Concentración. En las regiones ricas se aglomerarán las fuerzas de oferta y demanda, la estructura de decisión y coordinación, y desde esos centros se ejercerá el control de la economía internacional, nacional y regional; en tanto que en las regiones pobres tendrán que aceptar menores precios para sus productos y salario, y conformarse a cumplir actividades periféricas y marginales (Cfr. Armstrong y Taylor 1978: 140).

Y una vez establecida la concentración, expresan De Mattos (1997: 209-215) y Sideri (1997: 262) su proceso es autosostenido y acumulativo, tal como lo exponen los postulados de Myrdal sobre causación acumulativa y desarrollo desigual.

- > Exclusión y diferenciación con desempleo y marginación. Regiones en declive y ubicadas en un mapa de poco interés geoeconómico, difícilmente atraerán inversión extranjera directa, y sólo recibirán atención externa –nacional o internacional- cuando afronten desastres o crisis (Cfr. Guimaraes 1998: 28), como ha sucedido en naciones de África y Centro América. Por el lado del desempleo, las regiones en declive ostentan estructuras de producción de fácil adaptación y movilidad geográfica, y la empresa local tiene dificultad para sobrevivir, mucho más para competir. Situación que inevitablemente se recrudecerá con los prolongados e incesantes programas de ajustes y la reiterada inestabilidad de los mercados financieros, sin que ello sea compensado por un incremento de la inversión privada (Cfr. Guimaraes, 1998: 33). Sin olvidar que más de las veces, señala Gilbert (1997: 188-1990), a los ajustes le acompañan prolongadas y severas recesiones haciendo que la pobreza sea un fenómeno rural y urbano.
- > Cambios en los factores de localización. Previo a la desregulación, como factores de localización eran importantes: la materia prima, las fuentes energéticas, ríos y puertos, y líneas fronterizas. En el mapa de hoy, dice Ohmae (1995: 28), esos elementos, en gran parte fueron sustituidos por las comunicaciones, aunque la proximidad juega un papel relevante al momento de tomar una decisión. Así, cuanto más cerca es la relación región-mercado, la atracción será mayor, al menos para transnacionales. Por ejemplo, México es receptor de maquiladoras cuyas exportaciones se orientan hacia los Estados Unidos, y en menor medida a Europa y Japón. Para éstos, figuran Yugoslavia, Turquía y Polonia, y los países del este y sudeste del Asia (The World Bank, 1990: 11).
- > Las condiciones económicas y políticas de los países. El ingreso per cápita determina la estructura de la demanda e ilustra el por qué el comercio y la inversión fluye más entre regiones ricas que entre éstas y las pobres. De ahí que Dicken (1992: 45), se refiere a la tríada conformada por Estados Unidos, la Comunidad Europea y Japón, como el megamercadeo de la economía global, y los receptores dominantes de las inversiones internacionales, y hasta de la producción mundial de manufacturas.

En suma, la globalización sería un alto costo para las regiones pobres y un bono extraordinario y mayúsculo para las ricas. Las primeras, por debilidades institucionales y fallas de mercado y gobierno, quedarían subordinadas a los intereses de las elites y de las transnacionales para llevar a ellas una mínima inversión pero a un costo social insostenible; en tanto que las segundas, serían las usufructuarias de los beneficios de la globalización y donde tomarían lugar los flujos de inversión y las innovaciones tecnológicas.

¿Globalización o regionalización?

A la globalización, paradójicamente le acompañó una carrera hacia la regionalización. Globalización, dicen Holm y Sorensen (1995: 4), es la intensificación mundial de las relaciones económicas, sociales, políticas y culturales; en tanto que para Hirst y Thompson (1996: 10), es un proceso dirigido por las economías dominantes, y los fenómenos internacionales son el resultado de distintos y diferenciados desempeños económicos nacionales.

Regionalización, en cambio, dice Perraton (1997: 258), denota un incremento e intensificación de actividades entre países vecinos, de forma tal que el proceso económico se organiza más a nivel regional para que sea afectado mínimamente por los procesos de otras regiones o países. Pero también, los tratados comerciales han sido concebidos como una opción alternativa contra las dificultades inherentes a los acuerdos multilaterales y la vía más pertinente para que muchos países puedan abrir gradualmente sus economías, ya que le dan cierto tiempo a la industria doméstica para que se adapte y ajuste. Aunque se reconoce que los tratados regionales no están exentos de riesgos ni dificultades² por parte de las naciones no involucradas y hasta se considera que afectan negativamente al comercio global ya que las preferencias regionales y las normas de origen distorsionan la producción y ponen a las fuentes de materias primas entre los criterios rectores para tomar las decisiones relacionadas a la inversión (<http://www.cid.harvard.edu>).

² Por ejemplo, Estados Unidos se rehúsa a negociar el subsidio agrícola al margen de la Organización Mundial del Comercio y, por razones políticas se opusieron a un tratado de libre comercio con Chile y Nueva Zelanda por haberse opuesto a la invasión a Irak; Brasil se opone a la liberalización de la inversión extranjera directa.

Los bloques regionales ya sea que tomen la forma de acuerdo de libre mercado, de unificación de mercados o de inclusión de nuevos países a tratados ya establecidos, permite a los integrantes, y a los aliados políticos, reducir barreras, a la vez que otorga cierta flexibilidad sobre aquellos sectores a liberalizar y de problemas a negociar. El otro lado de los acuerdos regionales es que reduce barreras al interior del grupo regional sin que ello las incremente para los países no miembros y sus cláusulas no deben contravenir las que rigen los acuerdos multilaterales de la Organización Mundial del Comercio. De hecho para el 2005, había ya en operación cerca de 197 Tratados Regionales (el 62% se orienta hacia el libre comercio, el 19% a los servicios, el 10% a arreglos preferenciales y el resto a unificación de mercados e incorporar a nuevos países a acuerdos ya establecidos), de los cuales más de la mitad entraron en operación después de 1995; y la Organización Mundial del Comercio estima que para finales del 2007 habrá cerca de 300 tratados regionales, entre los que destacan algunos en negociación como el Acuerdo de Libre Comercio de las Américas; y el de Estados Unidos con naciones del Sudeste Asiático.

Pero hay que tener en cuenta que los bloques de integración regional no son idea reciente, y a manera indicativa se señalan los siguientes: la Comunidad Europea se estableció en 1957; el Tratado de Roma en 1958; la Convención de Estocolmo en 1960 que culminó con el establecimiento del Libre Tratado para el Comercio Europeo; Asociación para la Integración Latinoamericana en 1960; el Tratado General para la Integración Económica de Centro América en 1960; Asociación Este-sur del Asia en 1967; Acuerdo de Bangkok en 1976; el Mercado Común Centroamericano en 1973; el de Estados Unidos e Israel en 1985; el Libre Tratado de Estados Unidos y Canadá en 1989, etc. México, en paralelo a su estrategia de desregulación, ha emprendido diversos tratados comerciales, como se aprecia en la Tabla 1.

Pero además, México forma parte de otros procesos de integración regional que directa e indirectamente se correlacionan a la eliminación de barreras comerciales como son: el Área de Libre Comercio de las Américas (ALCA); el Mecanismo de Cooperación Asia Pacífico (APEC por sus siglas en inglés) y; la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI), que vino a sustituir a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) creada en 1960. A lo que podríamos agregar la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 1995 y la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) en 1993.

Tabla 1

Tratados de libre comercio suscritos por México

Tratado	Países	Entrada en vigor
TLCAN	Estados Unidos y Canadá	01/01/1994
TLC-G3	Colombia y Venezuela	01/01/1995
TLC México - Costa Rica	Costa Rica	01/01/1995
TLC México – Bolivia	Bolivia	01/01/1995
TLC México – Nicaragua	Nicaragua	01/07/1998
TLC México – Chile	Chile	01/08/1999
TLCUEM	Unión Europea	01/07/2000
TLC México – Israel	Israel	01/07/2000
TLC México – TN	El Salvador, Guatemala y Honduras	15/03/2001 e incorporado Honduras en 01/06/2001.
TLC México – AELC	Islandia, Noruega, Liechtenstein y Suiza	1 de julio de 2001
TLC México – Uruguay	Uruguay	15 de julio de 2004
AAE México – Japón	Japón	1 de abril de 2005

Fuente: www.economia.gob.mx

La coexistencia de tratados regionales con multinacionales ha sido objeto de numerosas críticas (Cfr. Bhagwati y Panagariya, 1996; Dicken, 1992; Kindleberger Charles, 1973; Levy y Srinivasan, 1996; Perroni y Whalley, 1996; Slaughter, 1997), entre las que destacan las siguientes: prevén una mayor integración que conlleva coordinación al mínimo y armonización al máximo, pero al ser incompletos –por contingencias no previstas–, son menos benéficos que los multilaterales; dichos tratados no resultan igual de fructíferos para los países miembros, desde que las relaciones políticas y los entornos económicos e institucionales difieren; son discriminatorios y van contra los principios de la no discriminación establecidos por la OMC, la mayoría tienen un carácter defensivo y representan un intento de tomar ventaja del tamaño del comercio creando mercados más grandes para sus productos, protegiéndose de la

influencia externa, y; ante la proliferación de acuerdos que se superponen unos con otros se corre el riesgo de incrementar conflictos, cuyo resultado sea la reducción del comercio internacional.

De hecho, La Quinta Conferencia Ministerial de la OMC, que tomó lugar en Cancún, en el 2003, es testimonio del colapso de la globalización. Desde tiempo atrás, dicen Brecher y Costello (1994: 32), no estaba generando una armonía global, sino una caótica rivalidad. Las trasnacionales, por un lado usan a las instituciones multilaterales para presionar la apertura de mercados, y por el otro, imponen barreras en sus países para protegerse unas de otras. Pero además, son las propias naciones industrializadas las menos dispuestas a cumplir con las normas establecidas por la OMC (trato preferencial, asistencia técnica y financiera, medidas sanitarias y fitosanitarias, recursos antidumping, etc.) y las que por infinidad de mecanismos afectan las exportaciones de los países en desarrollo.

Para 1987, dice Dicken (1992: 154), había 113 restricciones voluntarias a las exportaciones; cerca del 90% protegían los mercados de Estados Unidos, Canadá y Comunidad Económica Europea, y casi 2/3 se relacionaban con la exportación de Asia (Japón y Corea del Sur).

En resumen, México emprendió una carrera hacia la desregulación, como si la problemática del país fuese la inexistencia de normas comerciales o como si el sistema económico nacional fuera tan eficiente y productivo que hacía necesario menos obstáculos al flujo de bienes, servicios y capitales, y que de antemano esa no ha sido la característica de la estructura industrial del país. Por ello, la realidad nos muestra los únicos frutos a los que México podría aspirar con un cúmulo de fallas e ineficiencias internas: contención real del salario, bajo crecimiento económico, incremento de la pobreza y de la polaridad, alarmante endeudamiento público y un conjunto de indicadores de competitividad, desarrollo humano y producción científica y tecnológica que nos ubican más cerca del Tercer Mundo que del Primero.

Conclusiones

No es fácil concluir un tema inacabado como es el desarrollo, sobre todo, cuando los saldos sociales y económicos del país son adversos para la población en general y las

entidades en particular. *¿Por qué?* Parte fundamental de la respuesta se debe a la desatención que los tres niveles de gobierno le han otorgado al institucionalismo económico en particular, y que no ha sido así en cada uno de los casos de regiones exitosas. En todo caso, se constata una vez más que el modelo de desarrollo del país, y de las entidades, de tiempo atrás está agotado y que, es en el ciudadano mexicano en general en quien recae la principal carga del quebranto que generan los malos gobiernos.

De ello acusa la vulnerabilidad de México hacia los factores externos, o que al interior las mejores oportunidades están siendo apropiadas por actores externos al país, como ha sucedido en los gobiernos del México pre y posrevolucionario. Y si se quiere caer en el espejismo de la relativa estabilidad macroeconómica, se deberá reconocer que detrás de ella está el comportamiento del precio internacional del petróleo y el monto de las remesas que rebasan los 22 mil millones de dólares anuales. Lo que contablemente permite un equilibrio en la aritmética macroeconómica, diferente a decir que esa sea producto de una eficiencia de los sistemas económicos por entidad federativa. Lo que nos lleva a una consideración intangible que pone en evidencia al sistema político mexicano como un mero usufructuario del poder para beneficio de los grupos dominantes, cuya pruebas más fehacientes lo constituye la convertibilidad del rescate bancario en deuda pública interna, cuyo quebranto financiero asciende a los 100 mil millones de dólares y cuyo costo administrativo anual, forzosamente tendrá que sacrificar programas de alto impacto regional, como los ya mermados presupuestos destinados al sistema académico, científico y tecnológico.

¿Por qué? La existencia de malos gobiernos tiene profundas raíces históricas que se alimentan por el cúmulo de vacíos que internamente existen, y pecaríamos de ingenuos si creyéramos que el Presidente o los Gobernadores no están al tanto de ello, si a su vez ellos son parte de lo mismo que en sus planes reconocen y critican, pero que en un pasado vanagloriaron y aplaudieron. Es inconcebible la idea de que un gobernante desconozca las mejores prácticas o que no tenga acceso a ellas, o que carezca de las herramientas para implementarlas.

Sin negar esa realidad tan áspera y enconada como la que caracteriza al sistema político mexicano, México y sus entidades tienen un amplio margen de

maniobra para acceder a los frutos de la globalización. Para lo cual se tienen que privilegiar los factores internos y esa debe ser una de las agendas para la actual administración federal de gobierno, a su vez que un eje que forme parte de la reforma de Estado, la cual inteligentemente debe definirse ya que ella implica la redefinición de nuevas formas de gobernabilidad, junto con el rediseño de metas y objetivos más cualitativos desde todos los puntos de vista.

La coyuntura política permite caminar en esa dirección y esa es la vía que debe privilegiarse para incidir positivamente en las dos caras del desarrollo: el nacional y el regional. Les toca a los ejecutivos federal y estatal estrechar lazos y fortalecer vínculos, sumar capacidades e inteligencias y definir conjuntamente las características estructurales que deben prevalecer en las instituciones presentes y futuras. Al potenciar las fortalezas institucionales por entidad federativa se potencia al mismo tiempo a las nacionales. Lo cual no quiere decir que esa agenda deba ser personalmente diseñada por el presidente y el gobernador, ya que como todo ser humano, ellos tienen múltiples ocupaciones e infinidad de limitaciones. Para ello, como punto de arranque es que ambos niveles de gobierno institucionalicen el centro para las mejores prácticas donde participen los verdaderos líderes de la economía y del conocimiento, y que sean ellos los que emitan las directrices generales de política pública y las características cualitativas que debe predominar en las estructuras de gobernabilidad sectorial y regional.

Referencias

- Armstrong, Harvey y Jim Taylor, (1978), *Regional Economic Policy and its Analysis*. Philip Alian Publishers Limited. Oxford.
- Balassa, Bela (1988), *Los países de industrialización reciente en la economía mundial*. F.C.E. México.
- Banco de México, (1997), *The mexican economy 1997*. Banco de México, México, D.F.
- Barkin, David y Timothy King (1986), *Desarrollo Económico Regional: enfoque por Cuencas hidrológicas de México*. Siglo XXI Editores, México.
- Bendesky, León (1994), “Economía regional en la era de la globalización” en *Comercio Exterior*, vol. 44, núm.11, México.
- Bhagwati, Jagdish y Arvind Panagariya (1996), “The Theory of Preferential Trade Agreements: Historical Evolution and Current Trends”, in *The American Economic Review*, vol. 86, no.2. May, 1996, USA.
- Bonilla, Arturo (1994), “El colapso del mercado mundial del petróleo”, en *Momento Económico*, No. 74, IIEc-UNAM, México.
- Boisier, Sergio, (1974), *Industrialización, urbanización, polarización: hacia un enfoque unificado. Planificación regional y urbana en América Latina*. Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social. ILPES-ILDIS. Siglo XXI Editores, México.
- (1981), *La Planificación del Desarrollo Regional en América Latina. Experiencia Regional en América Latina*, CEPAL, Santiago de Chile, 1981.
- Brecher, Jeremy y Tim Costello (1994), *Global village or global pillage: Economic Reconstruction from the Bottom Up*. South End Press, Boston, Massachusetts.
- Castañeda G., Jorge (1996), “The American mexicans: A relative well-off minority takes its cues from north of the borders”. Published by Newsweek, Inc. Newsweek the International Newsmagazine, may 15. USA.
- CEPAL (1990), *Transformación productiva con equidad*, Santiago de Chile.
- Concheiro B., Elvira, (1996), “Privatización y Recomposición del Poder Económico en México” en *México: Pasado, Presente y Futuro*. Tomo I. Siglo XXI Editores-IIEc-UNAM. México.

- De Mattos, A. Carlos (1997), "Modelos de Crecimiento Endógeno y Divergencia Interregional: Nuevos Caminos para la Gestión Regional?", in Helmsin Bert and Joao, Guimaraes (ed.), *Locality, State and Development: Essays in the Honour of J.G.M.*
- Hilhorst. Institute of Social Studies, The Hague, The Netherlands.
- Delgadillo Macías, Javier (1993) *El desarrollo regional de México ante los nuevos bloques económicos. Colección: la estructura económica y social de México.* IIEc-UNAM. México.
- Dicken, Peter (1992), *Global shift: The Internationalization of Economic Activity.* Second Edition, University of Manchester. Paul Chapman Publishing LTD P.C.P.
- Friedmann, John y Alonso William, (1964), *Regional Development and Planning: A Reader.* The M.I.T. Press, United States of América.
- Fujii, G. y Eduardo Loria (1996) "El sector externo y las restricciones al crecimiento económico de México" en *Comercio Exterior*, vol.46, núm.2, México, febrero de 1996.
- Galindo, Luis Miguel y Maria Elena Cardero (1999) "La demanda de importaciones en México: un enfoque de elasticidades" en *Comercio Exterior*, vol.49, núm.5, México, mayo de 1999.
- Garza, Gustavo y Jaime Sobrino (1989), *Industrialización periférica en el sistema de ciudades de Sinaloa.* El Colegio de México. México.
- Gilbert, Alan (1997), "Poverty, Regional Convergence and Development: What Kind of Relationship?", in Helmsin Bert and Joao Guimaraes (ed.), *Locality, State and Development: Essays in the Honour of J.G.M.* Hilhorst. Institute of Social Studies, The Hague, The Netherlands.
- Guimaraes Campos, Joao (1998), "Planning for Resource-Poor Regions in a Globalizing World: Implications for Practice and Training", in *Regional Development Dialogue*, Vol. 19, No. 1, Spring1998.
- Hilhorst, J.G.M. (1971), *Regional Planning: a Systems Approach.* Rotterdam University Press, The Netherlands.

- Hirsh, Michael y Tim Padgett (1995), "Humble Pie". Newsweek, The International Newsmagazine, January 16, 1995.
- Hirst, Paul y Grahame Thompson (1996), *Globalization in question: The International Economy and the possibilities of Governance*. Polity Press, Cambridge, UK.
- Huerta G. Arturo (1995), "La inviabilidad de la política de ajuste para encarar la crisis", en *Momento económico*, No. 77. IIEc-UNAM. México.
- Holm, Hans-Henrik y George Sorensen (1995), *Whose World Order? Uneven globalization and the End of the Cold War*. Westview Press. Boulder San Francisco Oxford.
- Islam, Rizwanul (1991), "Growth of Rural Industries in Post-Reform China: Patterns, Determinants and Consequences" in *Development and Change*. SAGE, London, Newbury and New Delhi, Vol. 22, No. 4, October.
- Kindleberger, Charles P. (1973), *The World in Depression 1929-1939*. London; Alien Lane Penguin.
- Kuklinski, Antoni (1985), *Desarrollo Polarizado y Políticas Regionales en Homenaje a Jacques Boudeville*. FCE. México.
- Levy I. Philip y N.T Srinivasan (1996), *Regionalism and the (Dis) advantage of Dispute-Settlement Acces*. Department of Economic, Yale University, Economic Growth Center, USA.
- Loyola Alarcón, José Antonio (1995) *Desequilibrio externo y crisis económica, México*. Ed. PAC, S.A. de C.V. México.
- McKinnon, Ronald I. y Pile Huw (1997), "Economic Development and Trade: Credible Economic Liberalization and Over borrowing" in *The American Economic Review*, vol. 87, no.2. May. USA.
- Mutlu, Servet (1991), "Regional Disparities and Government Policy in Japan" in *Development and Change*. SAGE, London, Newbury Park and New Delhi, Vol. 22, No. 4, October.
- Ohmae, Kenichi (1995), *End of the Nation State: The Rise of Regional Economies*. Harper Collins Publishers, London.

- Perraton, Jonhatan, et al. (1997), "The Globalization of Economic Activity" in *New Political Economy*, Vol. 2, No. 2, 1997.
- Perroni, Cario y John Whalley (1996), "How Severe Is Global Retaliation Risk under Increasing Regionalism?", in *The American Economic Review*, vol. 86, no. 2. May, 1996. USA.
- Poder Ejecutivo Federal, Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006. Talleres Gráficos de la Nación, México
- Plan Nacional de Desarrollo 1995-2000. Talleres Gráficos de la Nación, México.
- Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994. Talleres Gráficos de la Nación, México.
- Anexo del II Informe de gobierno, 1996.
- Anexo del VI Informe de gobierno, 1994.
- Porter E., Michael (1991), *La ventaja competitiva de las naciones*. Javier Vergara Editor, Argentina.
- Pradilla Cobos, Emilio y Cecilia Castro García (1989), "Crisis y reestructuración económica territorial", en *Ciudades: La cuestión urbana en los ochentas*. Red Nacional de Investigación Urbana, no. 1, enero-marzo, 1989.
- Quiroga Clavijo, Fernando *et al.* (1994), *La política industrial en México*. Secretaría de Comercio y Fomento Industrial-EI Colegio de México. México.
- Rodrik, Danni (1994), "Taking trade policy seriously: export subsidization as a case study in policy effectiveness", in *Center for Economic Policy Research –CEPR- Discussion paper No. 900*, February 1994, London.
- Rosales Inzunza, Sergio y Víctor Acevedo Valerio (2006), "La nueva orientación de la política científica y tecnológica en las regiones del país", en *Mundo Siglo XXI*. Revista del Centro de Investigaciones Económicas, Administrativas y Sociales del Instituto Politécnico Nacional. No. 4, Primavera 2006
- Ruiz M., Néstor (1997), "La economía mexicana desde la perspectiva de la oferta y la demanda agregada", en *Comercio Exterior*, vol.47, núm.4, México.
- Shapira Yoram, David (1973), *Politics of regional development in México: the case of Sinaloa and Río Fuerte*. PhD. UCLA. USA.

- Sideri, Sandro (1997), "Globalization, Trade Boles and Sub-Nation Entities", in Helmsin Bert and Joao, Guimaraes (ed.), *Locality, State and Development: Essays in the Honour of J.G.M. Hilhorst*. Institute of Social Studies, The Hague, The Netherlands.
- Slaughter Matthew J. (1997), "Per Capita Income Convergence and the Role of International trade", In *The American Economic Review*, vol.87, no.2. May, 1997. USA.
- The World Bank (1990), "Exporting to Industrial Countries: Prospects for Businesses in Developing Countries", in International Finance Corporation, Discussion Paper, number 8, Economic Department. Washington, D.C.
- (1991), *Informe sobre el desarrollo mundial: la tarea acuciante del desarrollo*. Washington.
- Villarreal Fernando, Puga Colmenares y Norma Rodríguez (1994), "La exportación indirecta, opción de desarrollo para la micro, pequeñas y medianas empresas", en *Comercio Exterior*, vol.44, núm.11, México.