

**Las Transformaciones de las Formas Organizacionales y la
Integración de la Cadena de Valor Global en Dirección a los
Mercados Internacionales**

**Una Tesina presentada para Obtener el Título de
Licenciado en Administración
Universidad Autónoma Metropolitana**

Gerardo E. Monterrosa González.
Junio 2020.

Asesores de Tesina
MEO Rafael Reyes Avellaneda
Dr. Pedro Constantino Solís Pérez
Dra. Blanca Elvira López Villarreal

Trimestre 20I

Dedicatoria

Para mis padres, por su apoyo incondicional en mi formación como individuo y a mis hermanos, por no dejarme caer aun en los momentos más difíciles de mi vida.

Agradecimientos

iii

Agradecimiento especial al MTRO. Rafael Reyes Avellaneda por ser el guía en este trabajo y a la Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Iztapalapa por permitirme desarrollar mis habilidades académicas en sus instalaciones

El término “sociedad del conocimiento” ocupa un lugar estelar en la discusión actual en las ciencias sociales, así como en los análisis administrativos de políticas económicas internacionales. Se trata de un concepto que aparentemente resume las transformaciones sociales que se están produciendo en la sociedad moderna y sirve para el análisis de estas transformaciones. Al mismo tiempo, ofrece una visión del futuro para guiar normativamente las acciones políticas. Sin embargo, ha tenido una adaptación desigual en las diferentes áreas lingüísticas concurriendo también con otros términos como “sociedad de la información” y “sociedad red”.

El proceso de globalización de la economía ha sido el protagonista de las dos últimas décadas del siglo XX y ha acelerado sus efectos hasta nuestros días, provocando un conjunto de convergencias de toda naturaleza entre los agentes sociales que en este momento componen el mercado global y que se van incorporando al mismo, tanto en lo que hace referencia a su estructura como a su comportamiento. Esta globalización ha incrementado las condiciones de la competencia y modificado sus formas, en gran medida por el impacto singular del desarrollo tecnológico y, sobre todo, de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), lo que ha provocado la construcción de la llamada sociedad red, la cual continúa desarrollándose y penetrando en todos los procesos del sistema económico

Tabla de Contenidos

Las Transformaciones de las Formas Organizacionales y la Integración de la Cadena de Valor Global en Dirección a los Mercados Internacionales Introducción e información general	1
PRIMERA PARTE: El Concepto Histórico de Sociedad del Conocimiento	4
Actualización del concepto	9
Indicadores y características de una sociedad del conocimiento	11
Definición de la sociedad del conocimiento	16
Paradoja de la sociedad del conocimiento: el crecimiento del no-conocimiento	21
Nuevos riesgos de exclusión en la sociedad del conocimiento.....	25
SEGUNDA PARTE: La Sociedad Red en la Globalización y la Competencia de los Nuevos Modelos de las Empresas.....	29
Competición de conceptos	31
Factores, Perspectivas Y Tendencias De La Globalización.....	36
Los Pilares de la Sociedad Red, Situación Actual y Perspectivas	44
Los Nuevos Retos de las Empresas ante las Competencias de una Sociedad Red	48
Emergencia de un nuevo modelo de empresa y una nueva forma de gobierno organizativo ...	51
TERCERA PARTE: Introducción de la Cadena de Valor Global Como Sistema Organizativo en el Nuevo Modelo Económico	56
Globalización, cadenas globales de valor y desarrollo local.	57
Las cadenas globales de valor: Su papel en la inserción internacional.....	64
La Gobernabilidad: La nueva forma de interpretación al concepto actual.	72
Conclusiones.	89
Lista de referencias	91

Lista de tablas

Tabla 1. Diferencias entre datos, información, conocimiento y saber.....	13
Tabla 2. Evolución de Modelos Organizacionales.....	30
Tabla 3. Beneficios Pulidos y Privados de la Educación Superior.....	34

Lista de figuras

Figura 1 Dirección estratégica en la sociedad del conocimiento.....	23
Figura 2. La globalización y la actividad empresarial.....	37
Figura 3 Las Coordenadas de Actuación de la Empresa Actual.....	48

Las Transformaciones de las Formas Organizacionales y la Integración de la Cadena de Valor Global en Dirección a los Mercados Internacionales

Introducción e información general

El presente trabajo pretende analizar La creciente internacionalización de los procesos productivos, asociada a procesos de fragmentación y deslocalización de la producción, ha sido una de las transformaciones más importantes en la economía mundial a partir de comienzos de los años setenta. Las empresas fueron progresivamente modificando la forma de producir bienes y servicios, cuya organización pasó a articularse en lo que se conoce como Cadenas Globales de Valor¹ ; estas pueden definirse como la secuencia de actividades que firmas y trabajadores realizan desde el diseño de un producto hasta su uso final (Gereffi y FernándezStark, 2011). El resultado fue el surgimiento de diferentes patrones de estructuración geográfica y gobernanza, que tienen en común el hecho de que los insumos (partes y piezas) y servicios -o sea cada etapa o tarea requerida en la producción final de un bien- se lleven a cabo en donde los recursos y las habilidades necesarias para su realización están disponibles a precio y calidad competitiva (Carneiro, 2015: 7). Las actividades que comprenden las CGV abarcan no sólo la producción tangible propiamente dicha (incluyendo insumos, partes y componentes utilizados), sino también toda la gama de servicios involucrados, desde el diseño hasta la comercialización, distribución y soporte post-venta. Cada etapa de esta secuencia o conjunto de actividades es

responsable de adicionar alguna parte del valor total de los bienes y de ahí que se la denomine como “cadena de valor” (Sturgeon, 2011; Dalle et al., 2013; Milberg y Winkler, 2013; Mitnik, 2011; Carneiro, 2015). Este nuevo modo de organización de la producción requiere de la existencia de las llamadas “firmas líderes”, responsables de la fisonomía que adoptan las diferentes CGV, en particular, de cómo se reparten y coordinan las tareas entre las empresas (Flôres Júnior, 2010). Si estas compañías pueden liderar (o “gobernar”) la cadena, es porque poseen ciertas capacidades (tecnológicas, innovadoras, comercializadoras, financieras o de desarrollo de marca) difícilmente replicables por competidores. La difusión de esta dinámica de producción ha reforzado el papel de las empresas multinacionales³, quienes han incrementado su peso en la economía global en los últimos cuarenta años. Un primer propósito del presente trabajo es analizar el surgimiento y la evolución del marco teórico sobre las CGV, comentando críticamente algunos de sus postulados y, en particular, la aproximación específica que los organismos internacionales han hecho en los últimos años; también se procura plantear los desafíos que esta nueva geografía económica global impone a la hora de pensar el desarrollo económico en los países periféricos. La exposición se estructura en seis secciones. En la sección siguiente examinamos el surgimiento del enfoque analítico de las CGV y, en la tercera, los principales conceptos (gobernanza y upgrading) sobre los que se articula su marco teórico. En la sección cuarta presentamos las tendencias actuales de los estudios sobre CGV, incluida la interpretación predominante en

los organismos internacionales, y en la quinta tratamos las principales críticas y limitaciones que presenta el enfoque. En la última sección, reflexionamos sobre las posibilidades que tienen los países periféricos de transitar hacia el desarrollo en un mundo dominado por las CGV

PRIMERA PARTE: El Concepto Histórico de Sociedad del Conocimiento

Los inicios del desarrollo teórico del concepto “Sociedad de la información” se sitúan en la década de 1960, como consecuencia de un proceso económico en el cual los sectores de producción agrícola e industrial perdieron su liderazgo en el desarrollo económico. En dicha década, el surgimiento acelerado de un nuevo sector, llamado “sector de servicios”, comenzó a constituirse como el “tercer sector de la producción”

Como señala el sociólogo catalán Manuel Castells, ha surgido una nueva era: *la era de la información*, en la cual ha tenido gran auge el “sector de servicios”, que incluye actividades tan dispares y disímiles tales como el transporte, la comunicación, las redes de distribución comercial, el almacenamiento, las finanzas y créditos, asesorías, publicidad, diseño de software, informática y telemática, medios masivos de comunicación, industrias del entretenimiento, turismo, e incluso venta informal.

Así, por ejemplo, el sociólogo Peter F. Drucker pronosticó la emergencia de una nueva capa social de trabajadores de conocimiento (P.F. Drucker 1959) y la tendencia hacia una sociedad de conocimiento (Drucker 1969). Este tipo de sociedad está caracterizada por una estructura económica y social, en la que el conocimiento ha substituido al trabajo, a las materias primas y al capital como fuente más importante de la productividad, crecimiento y desigualdades sociales (véase Drucker 1994). El conocimiento, decía Drucker, se ha convertido en una nueva fuente de producción de la riqueza, cuya capacidad se incrementaría

progresivamente, lo cual le llevó a vaticinar que a finales de los 70, el sector del conocimiento generaría la mitad del producto interno bruto de la economía mundial, siendo este el nuevo ápice y pináculo de las estructuras empresariales para la creación de una nueva forma de organización que incursione en los mercados.

Desde la perspectiva de Drucker, estamos asistiendo a la emergencia de una sociedad postcapitalista, en la que el conocimiento ha adquirido gran preponderancia en relación con los factores de productividad, tales como el capital, la tierra y el trabajo de la era industrial. De esta manera, las nuevas tecnologías de información y comunicación, transforman radicalmente las economías, los mercados y la estructura de la industria, los productos y servicios, los puestos de trabajo y los mercados laborales.

Sin embargo, más conocido es el trabajo de Daniel Bell, donde introdujo la noción de la “sociedad de información” en su libro “El Advenimiento de la Sociedad Postindustrial”, (1976: 186) sobre la sociedad postindustrial. Este concepto expresó la transición de una economía que produce productos a una economía basada en servicios y cuya estructura profesional está marcada por la preferencia a una clase de profesionales técnicamente cualificados. Desde la perspectiva de Daniel Bell, la producción de servicios proporcionó al conocimiento un estatus relevante en la cadena de valor económico, pues su crecimiento dependía directamente de las habilidades y destrezas de las personas encargadas de prestar los servicios.

El conocimiento teórico se ha convertido, según este enfoque, en la fuente principal de innovación y el punto de partida de las nuevas formas administrativas de las empresas. Este tipo de sociedad está orientado hacia el progreso tecnológico y la evaluación de la tecnología y se caracteriza por la creación de una nueva tecnología intelectual como base de los procesos de decisión.

En esta época, hasta el final de los años 1970, el análisis de los cambios en la sociedad moderna resaltó tres aspectos:

- La expansión de las actividades de investigación estatales y privadas era la base principal de la científicación de una serie de sectores industriales (véase Lane 1996). En esta diagnosis se reflejó la expansión histórica de los gastos en Investigación y Desarrollo, que se habían producido en la postguerra.
- Paralelamente a la expansión de los sectores de servicios, se incrementaron las actividades económicas basadas en el conocimiento. Con la importancia creciente del conocimiento teórico creció también el peso económico de las actividades basadas en el conocimiento (véase para los años 1950 y 1960 Machlup 1992 y Porat 1977)
- La estructura profesional estaba marcada por los trabajadores de conocimiento profesionalizado y con una cualificación académica: Bell (2001) estimó que alrededor de una cuarta parte de la población pertenecía a esta nueva clase de conocimiento, en la que se incluyó a los empleados

con un diploma universitario o de una escuela superior, a los empleados y los funcionarios de altas categorías y a los empresarios.

La calificación técnica y el conocimiento teórico y práctico del personal introdujeron la preocupación por el aprendizaje al interior de las organizaciones, instituciones y empresas desde una perspectiva económica. Estos análisis apuntaron, por lo tanto, a una sociedad científicada, academizada y centrada en los servicios, diferenciada de la sociedad industrial que, a su vez, estaba caracterizada por el conocimiento experimental, el predominio de los sectores industriales, las actividades manuales y el conflicto entre capital y trabajo. Además, el procesamiento de la información aplicado a los diferentes momentos de la cadena productiva cambió cualitativamente el mundo del trabajo.

El impacto de las nuevas tecnologías se ha extendido paulatinamente al conjunto de la sociedad, la política, la educación, la comunicación, el entretenimiento, y, en general, a la manera como las personas ven el mundo y se perciben a sí mismas. Por otra parte, para una adecuada comprensión de dichos procesos económicos, se debe señalar el auge del modelo de las empresas multinacionales y transnacionales, que atraviesan fronteras y que durante estos años se extenderían por todo el globo como paradigmas de las economías más avanzadas, para tratar de encontrar un ejemplo más profundo de este modelo podemos recurrir a un análisis interno y externo de una cadena de valor, específicamente de la línea de producción, distribución y comercialización del aguacate, la cual abordaremos en la tercera parte de este trabajo.

Es necesario indicar que las empresas transnacionales, cuya actuación se hace presente en diversas regiones del mundo, requieren para su adecuado funcionamiento del desarrollo de las tecnologías basadas en redes de información, así como de formas de organización precisas y complejas en las cuales destaca la gobernanza de una cadena de valor donde se encuentran actores influyentes dentro y fuera de la misma, es por eso que la cadena de valor global es un punto de referencia de análisis para este complejo proceso ya que sin la existencia de estos modelos regulativos dentro de las organizaciones el proceso de internacionalización de la economía no habría sido posible; la conexión en redes es precisamente el soporte tecnológico que dinamiza en un “mercado único” los procesos de producción, distribución, comercialización y consumo.

Todo este avance tecnológico permitió establecer grandes redes de distribución de la información entre las empresas que mantenían entre sí una comunicación simultánea y, además, ofrecían un sinnúmero de aplicaciones diversas (Joyanes Aguilar, 1998: 15). Asimismo, la digitalización y el procesamiento de la información se extendieron a todas las actividades económicas, sociales y culturales. El mejoramiento de la calidad en la prestación de los servicios fue uno de los factores que incidieron en el avance tecnológico. La generación, el almacenamiento, la distribución y el procesamiento de la información se constituyeron en nuevas actividades, que transformaron el trabajo y el empleo a nivel mundial. Esta acumulación creciente de información provocó

la necesidad de seleccionar, evaluar y aprovechar adecuadamente éste acervo de datos: ¿qué hacer con la información?, ¿cómo procesarla?

Actualización del concepto

Desde los años 1990, el concepto de la “sociedad del conocimiento” ha resurgido tanto en la política como en las ciencias sociales (véase por ejemplo Reich 1992, Drucker 1994, Lundvall & Johnson 1994, Stehr 1994, OECD 1996, Krohn 1997, Knorr-Cetina 1998, Willke 1998 y Weingart 2001). Al contrario que el concepto de la “sociedad de la información”, este término no hace referencia solamente a la base tecnológica para caracterizar la sociedad actual y para resaltar las diferencias con la “sociedad industrial”. Pero queda menos claro qué se entiende por “sociedad del conocimiento”. Heidenreich distingue, en primera instancia, cuatro definiciones:

1. Similar al término “sociedad de la información”, la noción “sociedad de conocimiento” indica la importancia de las tecnologías de la información y la comunicación (TIC) y su utilización en los procesos económicos y más específicamente en los administrativos y empresariales.

2. La noción resalta las nuevas formas de producir conocimiento. El conocimiento es considerado como uno de los principales causantes del crecimiento junto con los factores capital y trabajo. En este sentido, se concede una relevancia crucial a la producción de productos intensivos en conocimiento y a los servicios basados en el conocimiento.

3. Se resalta la creciente importancia de los procesos educativos y formativos, tanto en su vertiente de educación y formación inicial como a lo largo de la vida.

4. Se destaca la creciente importancia de los servicios intensivos en conocimiento y comunicación, que generalmente se denominan trabajo de conocimiento (véase OECD 2001 y Reich 1992) El concepto de “sociedad del conocimiento” hace referencia, por lo tanto, a cambios en las áreas tecnológicas y económicas estrechamente relacionadas con las TIC, en el ámbito de planificación de la educación y formación, en el ámbito de la organización (gestión de conocimiento) y del trabajo (trabajo de conocimiento). Sin embargo, frente a un concepto tan general se debe, según Heidenreich (2003), mantener una postura escéptica. Se debe preguntar, por ejemplo, si es posible basar la definición de un tipo de sociedad en el concepto conocimiento teniendo en cuenta que ninguna sociedad existe sin disponer de conocimiento. Tampoco queda muy claro, si conocimiento es más que una categoría residual para explicar la parte del crecimiento económico que no se ha podido explicar a través de las otras categorías. El hecho de que el término está siendo utilizado por instancias políticas como la OECD, la Unión Europea y gobiernos nacionales para promover estrategias políticas, hace sospechar que se trata más bien de una visión directriz en lugar de un concepto sociológico contrastado. Para aclarar estas sospechas, se hace a continuación una revisión de la trayectoria sociológica de la noción,

prescindiendo de su carrera política pero antes se exponen brevemente algunos indicadores que justifican que se está hablando de una sociedad del conocimiento.

Indicadores y características de una sociedad del conocimiento

Ya hemos mencionado anteriormente algunos de los indicadores que apuntan a la emergencia de una “sociedad del conocimiento”. En el ámbito económico se observa que los sectores de producción de bienes pierden importancia en la estructura económica a favor del sector servicios. Más concretamente, crece la importancia de los mercados globalizados de divisas, de finanzas y de capitales frente a los mercados de productos.

En este tipo de sociedad, el conocimiento se convierte en un elemento fundamental de la vida humana, pues todas las actividades económicas, laborales, educativas, culturales y comunicativas requieren de ciertas competencias cognitivas y mentales. En este sentido, Manuel Castells señala que uno de los principales rasgos de las sociedades del conocimiento es precisamente la capacidad de innovar. A través de esta competencia se transforman los procesos y surgen los cambios. Castells identifica al interior de las empresas dos clases de conocimiento:

- uno tácito que se encuentra en los trabajadores como resultado de su experiencia laboral,
- otro explícito que corresponde a la empresa y al conocimiento de sus procesos formales de gestión.

“Los procesos de innovación se multiplican cuando las organizaciones son capaces de establecer puentes para transferir el conocimiento tácito al explícito, el explícito al tácito, el tácito al tácito, y el explícito al explícito. Al hacerlo, no sólo se comunica y amplía la experiencia del trabajador para aumentar el cuerpo formal del conocimiento de la empresa, sino que también puede incorporarse el conocimiento generado en el mundo exterior de los hábitos tácitos de los trabajadores, permitiéndose elaborar sus propios usos y mejorar los procedimientos tipificados” (Castells, 2001: 187-188).

De acuerdo con esto se puede ver la importancia de la fluidez en la comunicación del conocimiento, pues sólo a través de ella se desarrolla la capacidad de innovar. Otro rasgo de la sociedad del conocimiento es la existencia de las redes de comunicación, a través de las cuales se intercambia información desde cualquier parte del mundo. Se puede acceder a bases de datos (revistas, periódicos, libros), en un tiempo real y en un espacio virtual. La comunicación a través de los computadores genera un vasto despliegue de comunidades virtuales, que rompen las fronteras físicas y permiten la interacción.

Tabla 1. Diferencias entre datos, información, conocimiento y saber

Aspecto	Descripción
Datos	Consiste en indicar hechos, situaciones, personas, eventos, fechas, etc. No tienen referencias contextuales.
Información	Es la descripción de hechos y situaciones a partir de datos en un contexto definido, a partir de lo cual pueden tomarse decisiones (Wiig, 1993). Permiten responder preguntas tales como: -¿Qué? -¿Cuál? -¿Dónde? -¿Cuándo?
Conocimiento	Es emplear información con análisis, interpretación, crítica y argumentación (Larrea, 2012). Implica significación y consciencia de sus interrelaciones. Responde a las preguntas: -¿Cómo? -¿Por qué? -¿Para qué?
Saber	Es emplear el conocimiento con compromiso ético en la resolución de problemas. Implica comprender las consecuencias a corto, mediano y largo plazo (Tobón, 2013a; Tobón y Núñez, 2006). Es actuar con base en los valores universales. Responde a las preguntas: -¿Cuáles son las consecuencias de esto? -¿Qué podría pasar? -¿Qué o quienes se podrían afectar y cómo? -¿Es ético?

Fuente: adaptado de Tobón y Núñez (2006)

Además, la estructura ocupacional cambia radicalmente a través del crecimiento de las categorías profesionales altamente calificadas y la disminución de las categorías menos calificadas. Y dentro de las empresas,

crece la relevancia de tener sistemas adecuados de gestión del conocimiento y adaptar las estructuras organizativas y de gestión a un entorno cambiante.

Las aplicaciones de la realidad virtual en los distintos campos del conocimiento pueden crear ambientes virtuales de aprendizaje. Por ejemplo, en el campo de la aviación, a partir del manejo de imágenes tridimensionales que guardan coherencia con las leyes físicas de la Naturaleza, se pueden crear simuladores de vuelo o de conducción. Esta capacidad de crear realidades simuladas, que provocan una sensación de inmersión en la imagen, tiene enormes ventajas en el mundo actual, ya que permite aprender técnicas sin correr muchos riesgos, no es necesario trasladarse de un lugar a otro, y además se reducen costos.

También se observan cambios profundos en el ámbito administrativo en el sentido de que las decisiones de la administración dependen cada vez más de una legitimación científica, lo que causa que los actores políticos dependan cada vez más de expertos y asesores. Además, parece que están disminuyendo los márgenes de decisión y de la capacidad de gestionar procesos sociales por parte del sistema empresarial, lo que es más evidente frente al sistema económico que depende cada vez menos de las decisiones políticas a causa de la globalización de los procesos económicos (véase Willke 1998). Relacionado con los cambios en las estructuras ocupacionales, se observa una creciente importancia de la educación, que queda reflejada en el nivel de educación más alto de la población.

Un indicador es la transformación de las universidades como instituciones de elite en instituciones de educación superior masificada. No obstante, en el debate alrededor de la sociedad del conocimiento no está resuelta aún la cuestión de si el progreso tecnológico es el causante del incremento de nivel educativo o si el incremento del nivel formativo ha impulsado la innovación tecnológica y, por consiguiente, la transición hacia la sociedad del conocimiento. También en el ámbito cultural se han producido cambios profundos. A pesar de que apenas se debaten estos cambios en el ámbito cultural relacionado con la transición hacia la sociedad del conocimiento, se ha producido un intenso debate en torno a la globalización y al uso de Internet, que indica un profundo cambio en los procesos culturales y las interacciones sociales relacionadas con el uso de las nuevas tecnologías de información y comunicación y los avances en las tecnologías de tráfico.

Del mismo modo, las tecnologías de la comunicación y la información se utilizan en el ámbito de la economía para diseñar procesos y procedimientos eficientes y eficaces en las empresas. Este avance en las comunicaciones y en los procesos de informatización ha constituido el fundamento sobre el cual fue posible el fenómeno de la globalización. Se pudieron salvar las distancias y obviar las dispersiones geográficas para poner en contacto grupos sociales, comunidades, organizaciones y empresas de todo el mundo, en un mismo tiempo. Desde una perspectiva cultural, la globalización comprende el acceso al conocimiento de otras culturas, valores y formas de vida diferentes.

Definición de la sociedad del conocimiento

El concepto actual de la “sociedad del conocimiento” no está centrado en el progreso tecnológico, sino que lo considera como un factor del cambio social entre otros, como, por ejemplo, la expansión de la educación. Según este enfoque, el conocimiento será cada vez más la base de los procesos sociales en diversos ámbitos funcionales de las sociedades. Crece la importancia del conocimiento como recurso económico, lo que conlleva la necesidad de aprender a lo largo de toda la vida. Pero igualmente crece la conciencia del no-saber y la conciencia de los riesgos de la sociedad moderna. Estas consideraciones implican la necesidad de preguntarse por los fundamentos del concepto. Un punto de partida debe ser la pregunta: ¿Qué es conocimiento?

Heidenreich, en el artículo anteriormente mencionado, propone partir de las teorías de Kant, James, Dewey y Luhmann para responder a esta cuestión. Ya Kant indicó que conocimiento no es una representación objetiva del mundo. Sin embargo, tampoco es una representación meramente subjetiva y discrecional. Somos capaces de distinguir entre “sueños” y “realidad”, independientemente de que se entienda por ésta. Algunas representaciones se confirman en la práctica, otras no.

Lo que hace falta es conseguir un equilibrio entre lo subjetivo y lo objetivo de la noción conocimiento, para lo cual se puede recurrir a las propuestas conceptuales del pragmatismo norteamericano de James y Dewey, y a la teoría

de sistemas desarrollada por el sociólogo Luhmann. Este último define conocimiento como un esquema cognitivo que se considera verdadero, pero que, al mismo tiempo, es variable. Estos esquemas regulan la relación de sistemas sociales y físicos con su entorno. A diferencia de las expectativas normativas, que no se revisan ni siquiera en caso de decepción¹, las expectativas cognitivas si se revisan y se corrigen en caso de que será necesario a base de las experiencias adquiridas. A pesar de que el conocimiento no representa el mundo de forma objetiva, hay un criterio de su adecuación (su verdad), que reside en su convalidación en la práctica (James 2001 y Dewey 1960) aunque estos efectos prácticos no están dados de forma objetiva, sino que a su vez se constituyen a través de las interrelaciones entre las personas perceptoras y actuantes, por un lado, y la realidad por otro lado. De esta forma se construye socialmente una certeza de la realidad („Realitätsgewißheit“ - Luhmann 1995. p. 166) que es condición imprescindible para cualquier forma de pensar y de actuar. En este sentido, conocimiento implica la “capacidad de acción social” (véase Stehr 1994. p. 208).

La utilización de esta definición del conocimiento implica que no se puede hablar de la sociedad del conocimiento refiriéndose solo al hecho de que se está produciendo cada vez más conocimiento tomando como indicador, por ejemplo,

¹ Conocimiento y normas son el sedimento de dos tipos diferentes de meta-reglas: „Die eine lautet: ändere die Struktur, so daß die Irritation als strukturkonform erscheinen kann. Die andere lautet: halte die Struktur fest und externalisiere deine Enttäuschung: rechne sie einem System der Umwelt zu, das sich anders verhalten sollte. Im ersten Fall wird die Erwartung kognitiv modalisiert, im zweiten Fall normativ“ (Luhmann 1994. p. 138).

que el 90 por ciento de todos los científicos de todos los tiempos están viviendo ahora. No se trata de un indicador de la “sociedad conocimiento”, sino, como mucho, de un indicador de la constitución de un sistema autónomo de la producción de conocimiento. Basándose en la definición expuesta, la sociedad actual no dispone de más conocimiento que otras sociedades, sino que la definición de conocimiento como variable y verificable en cuanto al no cumplimiento de expectativas hace pensar, que la “sociedad conocimiento” está caracterizada por la decreciente importancia de los rituales, de las tradiciones y de las normas aceptadas sin más. Al contrario, la “sociedad conocimiento” está marcada por la disposición de poner en cuestión las percepciones, suposiciones y expectativas tradicionales y socialmente aceptadas. La tesis implícita es que las sociedades actuales consideran cada vez más las expectativas basadas en conocimiento en lugar de normas. Es decir, las expectativas son cada vez más variables y revisables.

Las reglas y evidencias de nuestra sociedad están cada vez más sometidas a procesos de reflexión, lo cual tiene su expresión en el deterioro acelerado de las estructuras reguladoras tradicionales. La consideración de que una sociedad se basa en el conocimiento no depende, por lo tanto, del tipo de los bienes producidos (es decir bienes inmateriales o intensos en I+D) y tampoco de las competencias específicas de los empleados, que se manifiestan por ejemplo en certificaciones académicas. Las organizaciones muchas veces citadas como ejemplos del trabajo basado en el conocimiento -como consultorías, los bancos

de inversión, los corredores de bolsa, los laboratorios de software o las agencias publicitarias- no lo son por sus exigencias laborales específicas o sus productos como organizaciones basadas en conocimiento. De entrada, los conocimientos y experiencias requeridos para la producción de ropa y de acero no son menos intensos que el conocimiento requerido para las actividades en las organizaciones mencionadas².

Tampoco se puede definir la sociedad del conocimiento a través de la inmaterialidad de sus procesos económicos (Stehr 2000. p. 63). No hay duda de que se está reduciendo el peso de las actividades relacionadas con la obtención de materias primas, su tratamiento y la producción de bienes materiales. Pero también las actividades inmateriales podrían ser altamente estandarizadas, dejando poco margen de acción y de decisión individual. El criterio esencial es la disposición de poner en duda las normas y reglas establecidas. Por lo tanto, la capacidad innovadora es constitutiva para la "sociedad de conocimiento". Solamente se puede hablar de una sociedad de conocimiento, cuando las estructuras y procesos de la reproducción material y simbólica de una sociedad están tan impregnadas de operaciones basadas en conocimiento, que el tratamiento de información, el análisis simbólico y los sistemas expertos se

² Los no pocos errores en los pronósticos de los analistas de bolsa favorecen una cierta desmitificación del nuevo trabajador del conocimiento y de los analistas de símbolos (véase Reich (1992), Willke (1998) y Stichweh (1992)). Sin embargo, existe una diferencia importante entre los ritos de chamanes y de los pronósticos de los analistas de bolsa: Los principios del trabajo de los analistas se revisan más a menudo y se corrigen si hace falta frente a la aparente invariabilidad de los ritos de los chamanes. Por lo tanto, el criterio para considerar una actividad como de conocimiento no está en la mayor certeza de los pronósticos, sino en la disposición de cambiar los procedimientos y las expectativas.

convierten en dominante respecto a los otros factores de reproducción. Otro requisito imprescindible de la “sociedad del conocimiento” es que el conocimiento en general y el conocimiento de los expertos en particular sean sometidos a un proceso de revisión continua convirtiendo de esta forma la innovación en un componente cotidiano del trabajo basado en conocimiento (véase Willke 1998. p. 355).

Se puede suponer que todo tipo de sociedad tiene esta disposición. No se puede imaginar una sociedad invariable en el tiempo, como tampoco se puede imaginar una sociedad sin tradiciones, normas y reglas institucionalizadas. Pero solo la sociedad moderna altamente diferenciada, cuyo origen se encuentra en el Renacimiento italiano, ha sido capaz de crear dinámicas transformadoras permanentes a través de la constitución de subsistemas de la sociedad orientados al cambio (sobre todo la ciencia, la economía y la tecnología). En este sentido, la validez del concepto de la “sociedad del conocimiento” depende de obtener indicios claros de que la producción, distribución y reproducción del conocimiento ha cobrado una importancia estratégica y dominante en las sociedades actuales. En primera instancia se deben identificar los espacios sociales estratégicos de la producción y distribución del conocimiento, como las prácticas y los objetos constitutivos, y descubrir su puesta en red y su institucionalización de las estructuras locales en regímenes globales (véase Rammert 1999).

Paradoja de la sociedad del conocimiento: el crecimiento del no-conocimiento

Basándose en el concepto del conocimiento de la teoría de sistemas, surge la cuestión ¿que es lo específico de la “sociedad del conocimiento” actual? La respuesta debe partir de las incertidumbres, las sombras, los dilemas y las paradojas de la sociedad del conocimiento.

El sociólogo N. Stehr (2000) resalta, por ejemplo, la fragilidad de la sociedad del conocimiento moderno cuando subraya que los avances tecnológicos y científicos son una de las causas de la incertidumbre actual. Así, por ejemplo, los avances en las tecnologías de información y comunicación han aumentado la fragilidad de los mercados financieros y comerciales, lo cual obliga a las organizaciones a aumentar su flexibilidad para poder adaptarse a los cambios en los mercados. También el aumento del conocimiento científico y su amplia difusión causan más incertidumbre, fragilidad y contingencia (véase Stehr 1996). En este sentido se considera que el mayor conocimiento produce también más desconocimiento. Mientras los conocimientos aumentan con gran rapidez, el saber de lo que no sabemos aumenta con velocidad aún más vertiginosa. (H. D. Evers 2000. p. 8). Por lo tanto, uno de los rasgos de la “sociedad del conocimiento” es el aumento de las zonas de incertidumbre, convirtiendo la ignorancia - entendida como el desconocimiento del no-conocimiento - en incertidumbre - entendido como el conocimiento del no-conocimiento (sé, que no sé).³

³ Krohn denomina esta tendencia en honor al teórico de las ciencias polaco Ludwik Fleck la ley de Fleck. (Krohn 1997)

Hasta ahora, se observaba esta dinámica solamente en los subsistemas de la ciencia y de la tecnología. Pero las fronteras entre los sistemas de producción de conocimiento son cada vez más permeables, lo cual aumenta la incertidumbre hacia el conjunto de la sociedad y sus procesos de innovación. En otras palabras, en la “sociedad del conocimiento” la percepción y el tratamiento de la incertidumbre cobra cada vez más importancia, lo que es inmanente al proceso de generación del conocimiento moderno (véase Krohn 2001. p. 16). El procedimiento experimental y los discursos hipotéticos típicos del sistema de ciencia empiezan a formar parte de los procesos del conjunto de la sociedad, es decir las formas en que se están llevando a cabo las prácticas científicas entran en las prácticas cotidianas de las sociedades (véase Krohn & Weyer 1989 y Krohn 1997). La práctica experimental es más que la simple “prueba y error”, es el intento sistemático de procesar colectivamente y aprender de la experiencia. Según Krohn (1997. p. 66) se puede hablar de una práctica experimental cuando:

- Se usan las nuevas tecnologías basadas en el conocimiento en un contexto organizativo determinado;
- Una red de actores integra diferentes formas de aprendizaje („learning by using, doing, designing, researching, reflecting“);
- Existen posibilidades institucionalizadas de retroalimentar los procesos de innovación con las experiencias adquiridas en la práctica.

Figura 1 Dirección estratégica en la sociedad del conocimiento



Fuentes: Elaboración propia

Las ventajas de los procedimientos basados en la práctica experimental son obvias. Existe una disposición permanente para buscar nuevas soluciones y caminos. Y al contrario que la sociedad medieval, no hay tanta resistencia frente a las innovaciones, a pesar de que se conocen sus efectos destructivos (discutido por Schumpeter) y sus riesgos. Se construyen aviones y después de que han sido utilizados durante 20 años se ve que la explosión de una rueda hace caer el avión; se cambia la alimentación del ganado introduciendo carne en su alimentación para descubrir luego que, por causa de esta innovación, enfermedades cerebrales de algunos animales traspasan las barreras de las especies y producen también en los humanos este tipo de enfermedad. En este sentido, la “sociedad del conocimiento” es también una sociedad del riesgo, en la que las consecuencias de la aplicación de teorías dudosas y de tecnologías deficientes contrastan con las perspectivas positivas de los avances científicos-tecnológicos por el hecho de que los efectos negativos ya no se producen solamente en un subsistema sino que afectan a la sociedad en su conjunto. Por lo tanto, la “sociedad del conocimiento” no se caracteriza por la extensión del conocimiento reduciendo el desconocimiento, sino por unas prácticas experimentales que producen conocimiento, pero al mismo tiempo más desconocimiento, incertidumbre e inseguridad.

Esto queda reflejado en el hecho de que se cuestionan cada vez más reglas y evidencias aceptadas por el conjunto de la sociedad. La “sociedad del conocimiento” está marcada por la erosión acelerada de sus estructuras

reguladoras y del desarrollo de nuevas reglas y normas. Por lo tanto, uno de los indicadores claves para el desarrollo de la “sociedad del conocimiento” es la oscilación acelerada entre la desregulación y la nueva regulación.

Nuevos riesgos de exclusión en la sociedad del conocimiento

El concepto de la “sociedad del conocimiento” llama la atención sobre el hecho de que los procesos socio-económicos cobran una nueva calidad porque el conocimiento se convierte en el factor de producción más importante. En este sentido, se está hablando de un nuevo modo de producción, dado que el capitalismo sigue siendo el principio dominante del sistema económico actual⁴ y no se oculta el riesgo de que aparezcan nuevas formas de exclusión social relacionadas con el conocimiento. Sin embargo, el término usado como visión política parece que promete una sociedad más equilibrada y más justa en que cada uno puede esperar que en el futuro vaya a recibir más, siempre y cuando realice los esfuerzos necesarios⁵. En este sentido, se trata de una proyección al futuro del objetivo de reducir las injusticias sociales (véase Castel 2000. p. 326). Los riesgos de exclusión social en la sociedad del conocimiento están relacionados con el acceso a la información y al conocimiento, y con los efectos de la globalización socio-económica.

⁴ En esto coinciden el enfoque de la sociedad del conocimiento de N. Stehr y el de la sociedad red de M. Castells.

⁵ Bittlingmayer, Uwe H. (2001) “Spätkapitalismus” oder “Wissensgesellschaft”. Aus Politik und Zeitgeschichte. B36/2001. Página 22.

Uno de los problemas más discutidos actualmente es la „división digital“. Este término hace referencia a las diferencias en el acceso a la información a través de las tecnologías de información y comunicación. En principio, los ordenadores y la Internet podrían facilitar la conexión de todas las personas a una red. El uso cada vez más extenso de la misma red implica que cada vez más transacciones sociales y económicas sean realizadas por la red. En consecuencia, el acceso a la red y la capacidad de saber usarla es cada vez más importante para la participación en la vida social, económica y política. Por lo tanto, es importante la igualdad de oportunidad de poder acceder a la red y la capacitación de poder usar estos medios metódica y efectivamente.

Ahora bien, el término „división digital“ expresa el hecho de que existe una desigualdad geográfica y social de poder utilizar estas tecnologías, sea por el acceso a la Internet o por la disponibilidad de un ordenador o por la competencia de saber usarlo. Aunque se pueden mencionar las diferencias geográficas en el acceso a la Internet a escala global -por ejemplo, el olvido del continente africano- aquí se quiere poner el enfoque en las diferencias sociales en la sociedad europea. En el marco de la Unión Europea y de sus estados miembros hay programas políticos específicos para fomentar el uso de ordenadores y el acceso a la Internet en los diferentes ámbitos de la vía social, pero se observa que se reproducen las desigualdades sociales o se producen nuevas desigualdades a través del uso de la red y de la información disponible en la red (véase Welsch 2002). Los programas tecnológicos son, desde luego, imprescindibles para

ofrecer más posibilidades de acceso, pero no son suficientes dado que el no uso de las redes tiene múltiples causas sociales ⁶

En el concepto de “sociedad del conocimiento” se proyecta la visión de que se puede alcanzar una mayor igualdad social a través de esfuerzos educativos y formativos. Sin embargo, hay varios argumentos de peso que inducen más bien a una versión pesimista. Hay, por ejemplo, el argumento de que un aumento general del nivel de cualificación de la población y un aumento de las titulaciones académicas causarían una devaluación de estos títulos. En otras palabras, una alta cualificación no serviría ya para conseguir subir escalones sociales sino “solamente” evitaría bajarlos. Otro argumento hace referencia a la desilusión de las políticas educativas de los años 1970 y 1980 que han contribuido al aumento del nivel de cualificación, pero que no han producido cambios significativos en la (des-)igualdad de oportunidades sociales (Bittlingmayer 2001. p. 22). Sin que se cambien los mecanismos básicos de la socialización -es decir si los mecanismos de competencia y del mercado siguen siendo las instancias centrales de la socialización- en la sociedad moderna- seguirán produciéndose desigualdades y discriminaciones sociales.

El concepto de la “sociedad del conocimiento” insiste en la transformación de los mercados laborales hacia una de estandarización de las relaciones laborales. Las relaciones laborales estables y altamente reguladas de la “sociedad

⁶ En el artículo Welsch mencionado anteriormente se hace referencia al origen social del individuo y su entorno social como uno de los factores claves para el uso de las redes. (Welsch: 2002. p.197.)

industrial" no son ya el punto de referencia, sino las relaciones laborales hasta ahora consideradas atípicas -por ejemplo, el trabajo parcial, el trabajo de autónomo (falso), el trabajo temporal etc.- son cada vez más frecuentes como también las salidas y re entradas en el mercado laboral. Y este tipo de trabajo no se limita ya solamente a los puestos de baja cualificación, al contrario, la de regularización de trabajo afecta también puestos de alta cualificación.

Recogiendo estos y otros argumentos, Gorz (2001) argumenta que actualmente no se debe hablar de una "sociedad del conocimiento" sino del "capitalismo del conocimiento" que pretende convertir el conocimiento en una forma de capital inmaterial y, por lo tanto, en propiedad privada de empresa, dándole el mismo trato que al capital material. Solamente se da el paso decisivo hacia la sociedad del conocimiento cuando se deja de considerar el conocimiento como conocimiento de expertos y se abre la vía para que sea considerado como un elemento esencial de la cultura y cuando se relaciona el desarrollo del conocimiento con el objetivo de desarrollar las capacidades, competencias y relaciones humanas. En este sentido, Gorz asigna al concepto de la "sociedad del conocimiento" la función de una visión política que podría romper con las reglas del juego del sistema capitalista.

SEGUNDA PARTE: La Sociedad Red en la Globalización y la Competencia de los Nuevos Modelos de las Empresas

El proceso de globalización de la economía ha sido el protagonista de las dos últimas décadas del siglo XX y ha acelerado sus efectos hasta nuestros días, provocando un conjunto de convergencias de toda naturaleza entre los agentes sociales que en este momento componen el mercado global y que se van incorporando al mismo, tanto en lo que hace referencia a su estructura como a su comportamiento. Esta globalización ha incrementado las condiciones de la competencia y modificado sus formas, en gran medida por el impacto singular del desarrollo tecnológico y, sobre todo, de las tecnologías de la información y las comunicaciones (TIC), lo que ha provocado la construcción de la llamada sociedad red, la cual continúa desarrollándose y penetrando en todos los procesos del sistema económico.

Ante esta situación la empresa tiene que saber actuar y responder con eficiencia y efectividad a los retos que generan la globalización y la competencia actuales. Debe aprender a actuar en la sociedad red y aprovechar las oportunidades que se le brindan y apostar por una mayor innovación en el nuevo contexto.

Dicha respuesta está definiendo un nuevo modelo de empresa, una nueva forma organizativa y un nuevo modo de gobierno más estratégico y social, en el que los intangibles basados en conocimiento y los contratos relacionales o

implícitos que se producen entre los partícipes de la organización protagonizan una realidad nueva y que viene concretándose en unos rasgos que tipifican las empresas de nuestro tiempo como “inteligentes” o pensantes”, trabajando en red y basadas en la importancia del conocimiento en sus procesos de negocio.

Tabla 2. Evolución de Modelos Organizacionales

Espacio histórico	1900-1980	1981-1990	1991 - ¿?
Etapa histórica	Estandarización	Orientación al cliente	Innovación
Estructura organizacional	Jerarquizada (funcional, divisional, matricial)	Adhocracia, Horizontal, Red	Celular
Activo clave	Bienes de capital	Información	Conocimiento
Gerente clave	Gerente de operaciones	Gerente de informática	Gerente de conocimiento (<i>Chief Knowledge officer CKO</i>)
Competencias clave	Especialización y segmentación	Flexibilidad y capacidad de respuesta	Diseño de la creatividad

Fuente: Adaptado a partir de Miles Raymond – Charles Snow et al. *Organizing in the knowledge age: Anticipating the celular form*. Academy of management executive. 1997. Vol. 11 No. 4

Competición de conceptos

Desde luego, el concepto de la “sociedad del conocimiento” no es el único empleado para describir los cambios sociales en las sociedades actuales. También se usan otras nociones como, por ejemplo, la “sociedad de la información” y la “sociedad red”. La noción de la “sociedad de la información” se utiliza sobre todo cuando se tratan aspectos tecnológicos y sus efectos sobre el crecimiento económico y el empleo⁷

En este contexto, el concepto de "sociedad de la información", como construcción política e ideológica, se ha desarrollado de la mano de la globalización neoliberal, cuya principal meta ha sido acelerar la instauración de un mercado mundial abierto y "autorregulado". Política que ha contado con la estrecha colaboración de organismos multilaterales como la Organización Mundial del Comercio (OMC), el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial, para que los países débiles abandonen las regulaciones nacionales o medidas proteccionistas que "desalentarían" la inversión; todo ello con el conocido resultado de la escandalosa profundización de las brechas entre ricos y pobres en el mundo. En este contexto, si bien las tecnologías de la comunicación han sido un factor clave en la aceleración de la globalización económica, su imagen pública

⁷ Véase la iniciativa *Initiative Informationsgesellschaft Deutschland* (<http://www.iid.de>), Enquete-Kommission "Zukunft der Medien in Wirtschaft und Gesellschaft – Deutschlands Weg in die Informationsgesellschaft" del Parlamento alemán (*Deutscher Bundestag* 1995 <http://www.iid.de/enquete/index.html>) y Multimedia-Enquete-Kommission del Parlamento regional (*Landtag*) de Baden-Württemberg (1995) (http://www.iid.de/informationen/bw_eng/index.html)

está más asociada a aspectos más "amigables" de la globalización, como Internet, telefonía celular e internacional, TV por satélite, etc. Así, la sociedad de la información ha asumido la función de "embajadora de buena voluntad" de la globalización, cuyos "beneficios" podrían estar al alcance de todos/as, si solamente si pudiera estrechar la "brecha digital".

El concepto de "sociedad de la información", nacido bajo los preceptos de la globalización neoliberal, sobreentiende que, en adelante, serán las "revoluciones tecnológicas", las que determinen el rumbo del desarrollo; los conflictos sociales serían cosa del pasado. Por lo mismo, este concepto no es el más adecuado, ni para cualificar las nuevas tendencias de las sociedades, ni mucho menos para describir un proyecto contrahegemónico de sociedad. Nuestro planteamiento es que, más allá de debatir lo apropiado de tal o cual término, lo fundamental es impugnar y deslegitimar cualquier término o definición que refuerce esta concepción tecno céntrica de la sociedad.

No pretendemos aquí proponer una fórmula alternativa, sino, más bien, poner a consideración algunos criterios para alimentar el debate. Primero, acogemos la noción de que cualquier referencia a "sociedades" debe ser en plural, reconociendo la heterogeneidad y diversidad de las sociedades humanas. Ello implica también reafirmar la conveniencia de que cada sociedad se apropie de las tecnologías para sus prioridades particulares de desarrollo, y no que deba adaptarse a ellas para poder acceder a ser parte de una supuesta sociedad de la información predefinida.

Segundo, afirmamos que cualquier definición que use el término "sociedad" no puede describir una realidad circunscrita a Internet o a las TIC. Internet puede ser un nuevo escenario de interacción social, pero esta interacción es estrechamente integrada al mundo físico, y los dos ámbitos se transforman mutuamente.

Y, por último, apostamos por un proyecto de sociedad donde la información sea un bien público, no una mercancía, la comunicación un proceso participativo e interactivo, el conocimiento una construcción social compartida, no propiedad privada, y las tecnologías un soporte para todo ello, sin que se conviertan en un fin en sí.

Esta discusión tiene como punto de partida la consideración de que la producción, la reproducción y la distribución de la información es el principio constitutivo de las sociedades actuales. Pero en la reciente discusión administrativa, tanto en el ámbito de las ciencias sociales como en el ámbito político, se observa que este término es reemplazado por el de la "sociedad del conocimiento"⁸, lo que implica un cambio conceptual de la información al conocimiento considerándolo como principio estructurador de la sociedad moderna y resaltando su importancia para la sociedad actual, para los cambios en la estructura económica y en los mercados laborales, para la educación y para la formación.⁹

⁸ Véase Stehr (1994); Willke (1998), Stichweh (1998).

⁹ Véase la documentación del Parlamento de Baden-Württemberg (<http://www.landtagbw.de/Dokumente/>), Zukunftskommission Gesellschaft 2000 (<http://www.badenwuerttemberg.de/zukunftskommission/>)

Tabla 3. Beneficios Pulidos y Privados de la Educación Superior

Beneficios económicos	Beneficios sociales
Mayores ingresos tributarios	Menores tasas de criminalidad
Más alta productividad	Aumento de conductas filantrópicas y de servicio a la comunidad
Mayor consumo	Mejor calidad de la vida cívica
Fuerza laboral más flexible	Cohesión social y mayor aprecio por la diversidad
Menor dependencia de apoyo financiero del estado	Incremento en la capacidad de adaptación y uso de tecnologías
Mejores salarios y beneficios	Mejores condiciones de salud y expectativas de vida
Empleo	Mayor calidad de vida para hijos
Niveles más altos de ahorro	Mejores decisiones de consumo
Mejores condiciones personales de trabajo	Estatus personal más alto
Movilidad personal / profesional	Mayor cantidad de hobbies y actividades de tiempo libre

Fuente: Brunner (2008).

Otra noción alternativa es la de la “sociedad red”, noción promovida por M. Castells. Se trata de un concepto que está situado entre la “sociedad de la información” y la “sociedad del conocimiento”. Castells marca diferencias respecto a la “sociedad de la información”, distinguiendo entre información e informacional. Información, es decir comunicación del conocimiento, ha sido, según Castells, *“fundamental en todas las sociedades (...)* En contraste, el término informacional indica el atributo de una forma específica de organización social en la que la

generación, el procesamiento y la transmisión de la información se convierten en las fuentes fundamentales de la productividad y el poder, debido a las nuevas condiciones tecnológicas que surgen en este periodo histórico” (Castells 1996. Vol. 1. p. 47). Similar al concepto de la “sociedad del conocimiento”, el de la “sociedad red” sostiene que la transformación actual de la sociedad indica un cambio de modo de producción social, dada la creciente importancia de la información o del conocimiento para los procesos socio-económicos. Información y conocimiento se convierten en los factores productivos más importantes, más adelante profundizaremos detalladamente respecto a este tema.¹⁰

Sin embargo, y a pesar de que Castells declara que ni la tecnología determina la sociedad ni la sociedad dicta el curso del cambio tecnológico, el enfoque de la sociedad red parte de la idea de una tecnología hecha e investiga los efectos de la aplicación de los inventos tecnológicos sobre la sociedad. No tiene en cuenta que la tecnología es una construcción social en cuyo desarrollo intervienen múltiples actores y diferentes intereses y tampoco profundiza más en la idiosincrasia del conocimiento y su relevancia para los procesos socio-económicos y los efectos sobre el propio conocimiento cuando se ha convertido en el factor productivo más importante.¹¹

¹⁰ “Sin duda, el conocimiento y la información son elementos decisivos en todos los modos de desarrollo, ya que el proceso de producción siempre se basa sobre cierto grado de conocimiento y en el procesamiento de la información. Sin embargo, lo que es específico del modo de desarrollo informacional es la acción del conocimiento sobre si mismo como principal fuente de productividad.”(Castells 1996. Vol. 1. p. 43)

¹¹ Castells recurre a la definición dada por Bell en el año 1973 diciendo que no tiene “una razón convincente para mejorar la definición de conocimiento expresado por D. Bell”. (Castells 1996. Vol.1. p. 43)

Factores, Perspectivas Y Tendencias De La Globalización

Cuando Levitt (1983) presentó su teoría sobre los mercados globales, exponiendo los factores principales que llevan a cabo dicha globalización, creemos que no fue capaz de vislumbrar o anticipar la influencia de su propuesta, el impacto que este planteamiento iba a tener en años sucesivos y el acierto en predecir la situación actual de la economía. Este autor comentó que la emergencia de los mercados de “ámbito universal” se basa en la existencia de una demanda de productos estandarizados y elaborados a gran escala y en diferentes localizaciones relacionadas a nivel internacional, uniformidad que se hace convergente gracias a la gran fuerza de la tecnología, la que él llama la vida en la república de la tecnología, en la que desaparecen las diferencias entre las preferencias nacionales o regionales.

En consecuencia, se pasa de una competencia de carácter internacional o multinacional, suma de las diferencias nacionales o locales citadas, a una global en la que se actúa en una sola dimensión, con una sola óptica empresarial, persiguiendo unos objetivos, formulando unas estrategias y adoptando unas decisiones desde una perspectiva sistémica u holista del mercado (global) y de la propia empresa (Bueno, 1993).

Basándonos en ideas previas de Levitt (1983), Porter (1986), Solvell (1988) y Solberg (1991), entre otros, en la figura 1 se proponen los factores principales que han ido configurando el proceso de globalización de la economía y definiendo la competencia global que caracteriza la economía actual.

Figura 2. La globalización y la actividad empresarial



Fuentes: Elaboración propia

- Internacionalización del capital y de los mercados de valores. Es sin duda, el primer origen de la globalización, proceso que ha ido incrementándose en las últimas décadas del siglo XX, gracias a la influencia de la nueva era digital y sociedad red.
- Desarrollo espacial de las empresas multinacionales. El factor anterior se ha ido concretando en la mayor presencia de la empresa multinacional, actuando en diferentes países y siendo la protagonista del comercio internacional.
- Desregulación económica (eliminación de barreras). La eliminación sucesiva de barreras a la entrada y a la movilidad de los mercados, concretada en una serie de procesos de liberalización en sectores clave de la economía, ha sido un elemento facilitador de la globalización.
- Creación de nuevos espacios económicos regionales. La creación de mercados globales ha sido, en gran parte, la consecuencia de la constitución y desarrollo de mercados económicos únicos de áreas de libre comercio y de acuerdos multilaterales y bilaterales entre estos espacios interdependientes.
- Desarrollo de las telecomunicaciones y de los transportes. El avance tecnológico ha sido determinante, tanto en el aspecto digital como en el progreso de sistemas de comunicaciones y de transportes. Factor que será sujeto de mayor atención en el epígrafe siguiente.

- Integración física de mercados. La convergencia socioeconómica que está produciendo la globalización es consecuencia de la mayor relación e integración de información, conocimiento, personas, bienes y servicios y empresas. Cuestión que también será ampliada más adelante.
- Integración, cooperación y alianza de empresas. La evolución reciente de los sectores y de sus empresas ha recorrido la senda de una mayor concentración, y en la búsqueda de una cooperación y de unas alianzas que faciliten superar con menor riesgo los retos tecnológicos y competitivos del mercado.
- Homogeneización de los mercados. Como es sabido para que exista competencia debe haber una homogeneización determinada en el producto, lo cual lleva también a la del comportamiento de los agentes del mercado. Estandarización del consumo que obliga el desarrollo de determinadas estrategias en busca de ciertas economías, las cuales se exponen un poco más adelante.
- Reducción del ciclo de vida de los productos. El desarrollo tecnológico de los últimos años, con el efecto combinado de factores anteriores ha acelerado sobremanera la vida media de los productos de consumo duraderos y no duraderos, producto de la propia competencia global y de la puesta en práctica de métodos para reducir significativamente el tiempo de desarrollo y lanzamiento de nuevos productos y de su gestión productiva (métodos conocidos por las expresiones: time to market y just in time).

- Economías de localización o de red. El desarrollo espacial de la empresa, la integración física de los mercados y la propia estructura del trabajo en red, permiten explicar la importancia y función de estas economías, generadoras del interés por la globalización.
- Economías de ámbito o de campo de actividad. El hecho de que la empresa al globalizarse no sólo profundiza en sus competencias esenciales, sino que también posibilita la ampliación de su campo de actividad o de su ámbito competitivo bien por productos, clientes o mercados, le lleva a lograr cierto efecto sinérgico o economías de alcance.
- Economías de escala. Finalmente, este es un factor relevante que inicia y confirma todo el proceso globalizador, dado que el tamaño y la mayor producción homogénea tendrán efectos positivos en los costes y márgenes empresariales.

Después de algunos años de globalización puede que sea necesario reflexionar en estos momentos sobre sus perspectivas y por donde parece que vayan a desplegarse sus tendencias. Estas perspectivas se van a considerar desde dos enfoques, como perspectivas conceptuales que permitirán referenciarlas sobre los factores originarios antes expuestos y como perspectivas empíricas, derivadas de la propia observación de los hechos hasta el presente.

Entre las perspectivas conceptuales cabe resaltar como aportaciones principales y ofreciendo diferentes visiones, más o menos críticas sobre el tema que nos ocupa, las siguientes:

- ❖ **Nueva estructura de relaciones y nuevos enfoques ante lo global y lo local en la economía del desarrollo.** Para Krugman (1997) la globalización puede ser explicada a través de la nueva estructura de relaciones que se ha ido construyendo entre los distintos agentes sociales, a la vez que puede y debe ofrecer un nuevo equilibrio entre lo global y lo local, como acciones coherentes y complementarias en una economía desarrollada.
- ❖ **Nuevo orden mundial.** Amin (1994) presenta la globalización como el nuevo orden mundial de nuestro tiempo, mostrando diferentes aspectos positivos y negativos en la dinámica económica que generan sus procesos entre países y espacios más y menos desarrollados.
- ❖ **Nueva división internacional del trabajo.** Consecuente con la situación creada por dicho nuevo orden mundial, Mittelman (1995) define la globalización como una nueva forma de la división internacional del trabajo.
- ❖ **Influencia de la globalización sobre las políticas de bienestar.** El efecto de la globalización para Miller (1995) y para otros autores sobre las políticas de bienestar y sobre la redefinición de nuevas formas de gobierno público es algo evidente. Consecuencia de ello ha sido la aparición de los enfoques de New Public Management y del Public Governance en Estados Unidos y en Europa.
- ❖ **Globalización e identidad cultural.** Esta perspectiva conceptual pone el acento en los procesos contradictorios y convergentes que se observan

entre la globalización y las identidades culturales de los pueblos, buscando posiciones de relativo equilibrio y de evolución negociada. (Berner y Korff, 1995).

- ❖ **Globalización y desarrollo regional.** Otra visión sobre el tema es la que plantea Robertson (1993), por la cual se pueden observar procesos coherentes que relacionan la globalización con avances en el desarrollo regional.
- ❖ **Globalización como fenómeno relativo.** Bajo una perspectiva ecléctica, crítica y realista se posiciona De la Dehesa (2000) cuando plantea que la globalización no deja de ser un fenómeno relativo, a tenor de los aspectos y los condicionantes de carácter local e institucional que le afectan.
- ❖ **Globalización, competitividad y estrategia empresarial.** En última instancia la globalización y la competencia son fenómenos interdependientes y que se desarrollan de forma co-evolutiva, lo cual debe ser observado desde una perspectiva estratégica como forma de actuar la empresa en el nuevo entorno que configuran (Bueno, 1996).

Estas perspectivas se complementan con la evidencia empírica de lo que viene sucediendo en la realidad de los últimos años. En este sentido Terceiro y Matías (2001) destacan las siguientes perspectivas empíricas como las más importantes:

- Globalización del comercio de mercancías
- Globalización de los servicios
- Globalización financiera y monetaria

- Globalización tecnológica
- Globalización en la organización empresarial y en sus actividades productivas
- Globalización de infraestructuras
- Globalización de los marcos reguladores
- Globalización institucional y de las relaciones sociales

Los Pilares de la Sociedad Red, Situación Actual y Perspectivas

A lo largo de las últimas décadas del siglo XX se ha ido construyendo una nueva era o una nueva sociedad, especialmente en los países de la OCDE. En este sentido Castells (2000) indica que el impacto en las sociedades de las tecnologías de la información y de las comunicaciones han definido la “era digital” o la “sociedad red”, cuestiones que desde un plano económico configuran la “economía digital” o la “economía red” (Tapscott, 1997 y Terceiro y Matías, 2001).

La sociedad red es la consecuencia de un conjunto de procesos sincrónicos y diacrónicos que subyacen en las relaciones entre la sociedad, la ciencia y la técnica, necesarias para crear las capacidades sociales para abordar la demanda tecnológica del presente y del futuro. En esta línea argumental Castells (2000) dice: *“En efecto, la capacidad o falta de capacidad de las sociedades para dominar la tecnología, y en particular las que son estratégicamente decisivas en cada período histórico, define en buena medida su destino, hasta el punto de que podamos decir que, aunque por sí misma no determina la evolución histórica y el cambio social, la tecnología (o su carencia) plasma la capacidad de las sociedades para transformarse, así como los usos a los que estas sociedades, siempre en un proceso conflictivo, deciden dedicar su potencial tecnológico”*

En el último tercio del siglo pasado se ha ido creando y desarrollando Internet, como “combinación única de estrategia empresarial, cooperación de grandes proyectos científicos, espíritu empresarial tecnológico e innovación contracultural” (Castells, 2000). Fue la Agencia de Proyectos de Investigación

Avanzada (ARPA: Advanced Research Projects Agency) del Departamento de Defensa de Estados Unidos la que lanza un sistema de comunicaciones y, posteriormente, gracias a la tecnología digital y la pura lógica reticular, se desarrollan las condiciones técnicas para una comunicación horizontal y global en una primera red de ordenadores: Arpanet. Esto ocurrió un primero de septiembre de 1969, con cuatro nodos establecidos en la Universidad de California en Los Ángeles, en el Stanford Research Institute, en la Universidad de California en Santa Bárbara y en la Universidad de Utah. Red abierta a los centros de investigación que colaboraban con el Departamento de Defensa. Los científicos comenzaron a utilizarla para sus fines, separando aspectos de investigación oficial, con comunicación científica y charlas personales. Ello llevó a la creación de una red de redes durante los años ochenta hasta que el 28 de febrero de 1990 se clausuró Arpanet y comenzó la era Internet.

Durante este tiempo las sociedades comenzaron a vivir la “era de la información” y se acuñó la expresión “sociedad de la información”, como forma de entender los cambios sociales y económicos que conforman la sociedad digital o la sociedad red (Castells, 2001). Esta nueva sociedad ha alterado las formas de producción e intercambio de bienes y servicios y “el tipo de relaciones humanas cuantitativa y cualitativamente”. Nuevas relaciones que están siendo reforzadas, además, por el nacimiento de infraestructuras y superestructuras más adecuadas a ellas. Ambas son cada vez más globales, gracias a diversas convergencias

económicas y sociales: tecnológica, sectorial, empresarial y financiera, cultural, política, institucional, etcétera...” (Terceiro y Matías, 2001).

La sociedad red es en cierta medida dinamizadora de la globalización, como ésta provoca la consolidación de aquélla. En esta relación, el papel de la red es fundamental para provocar una mayor interdependencia en la economía de nuestro tiempo y la de los próximos años (Kelly, 1998). En consecuencia, las telecomunicaciones actúan como agente principal en los procesos de globalización, los cuales, a su vez, son procesos de convergencia que se están produciendo ante la citada relación, y que de forma sintética son los que siguen:

- Convergencia tecnológica o digital, debida a la naturaleza y papel de las TIC, y de redes o de las plataformas de comunicaciones.
- Convergencia sectorial y empresarial, provocado por ciertas tecnologías, estrategias y sistemas transversales.
- Convergencia financiera, consecuente con la mayor interdependencia de los mercados de capitales.
- Convergencia institucional y reguladora, debido a la armonización internacional y a las mejores prácticas en los códigos de conducta. -
Convergencia política, concretada por los efectos del desarrollo del “eGobierno”.
- Convergencia científica, debida al despliegue e influencia sobre la teoría general del conocimiento sobre su creación, distribución y gestión.

- Convergencia cultural, consecuente con la interdependencia e integración de valores y prácticas sociales.
- Convergencia ecológica, a partir de la mayor sensibilidad y solidaridad medioambiental y por el mayor conocimiento sobre el papel que juega el bioma y la biodiversidad.

En suma, se puede afirmar que la evolución natural de la “sociedad del conocimiento” o “sociedad de la información” es hacia la “sociedad red”, en la que la creación, distribución, medición y gestión del mismo en el conjunto de las organizaciones o agentes que integran aquella representan un gran reto. Cuestión que viene obligando al diseño y desarrollo de un modelo de empresa y de una nueva forma de gobierno de la misma, aspectos que serán abordados sucintamente más adelante.

Los Nuevos Retos de las Empresas ante las Competencias de una Sociedad Red

Los dos epígrafes anteriores han servido para poner de manifiesto el marco conceptual en que inscribe el nuevo papel de la empresa, así como las coordenadas en las que ésta debe llevar a cabo sus estrategias y acciones productivas. En primer lugar, las citadas coordenadas se recogen en la figura.

Figura 3 Las Coordenadas de Actuación de la Empresa Actual



Fuentes: Elaboración propia

Como se puede observar el cambio económico actual, que se concreta en la llamada economía del conocimiento, protagonista de la “era de los intangibles”, es la combinación de cinco procesos de cambio. El cambio competitivo, espacial, tecnológico, organizativo y cultural que, como se ha visto en páginas precedentes, son en gran medida influidos por la propia globalización, a la vez que son fuerzas atractoras y dinamizadoras de dicha globalización y, consecuentemente, de la configuración de la sociedad red.

Ante esta situación la empresa debe aprender a gestionar dichos cambios. En concreto, con relación al cambio competitivo debe centrar sus esfuerzos organizativos en saber generar competencias esenciales o básicas distintivas que faciliten la creación de ventajas competitivas sostenibles y que gracias al enfoque de capacidades dinámicas (Eisenhart y Martin, 2000) permitirán formular estrategias de diversificación y de diferenciación efectivas. Con relación al cambio espacial ha de tener en cuenta la influencia de la mayor internacionalización de los procesos económicos y los efectos de la globalización en los mercados. En cuanto al cambio tecnológico, dada su mayor presencia en la actividad económica y los efectos de las TIC en el desarrollo de la sociedad red, exige un análisis concreto para llevar a cabo una adecuada gestión de la innovación y aprovechamiento de sus ventajas para generar estrategias de diversificación y diferenciación. En lo relativo al cambio organizativo debe afrontar los retos de la flexibilización y de la virtualización de sus procesos de negocio y administrativos. Finalmente el cambio cultural obliga a gestionar orientando sus acciones a la

presencia de la mayor transculturalidad y de la alineación evidente de ciertos valores y prácticas provocada por la globalización.

En estos retos cobra especial relevancia el saber dirigir eficiente y efectivamente las TIC como fuentes evidentes de ventaja competitiva empresarial. Aquéllas a través de la construcción de redes de información y de comunicación, pueden facilitar nuevas estrategias para la empresa, basadas en una nueva perspectiva de la innovación tecnológica. Más en concreto, el saber aprovechar el papel de la red o, en otras palabras, las ventajas de las TIC puede llevar a que la empresa aplique tecnologías innovadoras en sus procesos y logre nuevos productos que ofrecer a nuevos clientes, gracias a los nuevos canales de comercialización que la red proporciona y, en suma, acceder a nuevos mercados, por lejanos que éstos estén, en condiciones ventajosas y competitivas si sabe gestionar los retos antes expuestos y soportar sus estrategias en dichas tecnologías.

Emergencia de un nuevo modelo de empresa y una nueva forma de gobierno

organizativo

Decía, hace pocos años, Prahalad (1998) que ante la nueva realidad de la economía la dirección de la empresa debe incorporar criterios nuevos para orientar su pensamiento y acción. Estos son los siguientes:

- Preocuparse por expandir sus negocios por el mundo entero, dejando de lado las perspectivas tradicionales de carácter local.
- Procurar una diversificación competitiva, como consecuencia de lo anterior.
- Estar, por lo tanto, abierto a todo tipo de alianza y cooperación, pensando en que son temporales en función de las ventajas que puedan dar a los partícipes y socios.
- Considerar el tiempo como un recurso crítico o como una cuestión primordial en la sociedad red de nuestra época.
- Reevaluar el modelo de gestión empleado en los países desarrollados ante el cambio económico y a partir del conocimiento de las mejores prácticas existentes en la economía global.

Estas consideraciones llevan a plantear nuevas claves para caracterizar el nuevo modelo de empresa, coherente con las exigencias que plantean la globalización y la sociedad red y, en suma, la nueva competencia económica. Este modelo nuevo puede ser caracterizado de la forma siguiente:

- La importancia de la internacionalización de la empresa, es decir de sus actividades productivas, comerciales y financieras.

- La importancia de la internacionalización de la dirección y la transculturalidad de sus equipos.
- La importancia de las alianzas y la cooperación empresarial a nivel nacional e internacional.
- La importancia de los cibernegocios, como característica de la sociedad red, y que lleva a la empresa a potenciar las actividades en el entorno e-business y e-commerce.
- La importancia de la gestión del conocimiento, del talento y del aprendizaje organizativo que lleva a un rediseño estructural y funcional de la organización empresarial.
- La importancia de la ética, de la transparencia y del compromiso social de la empresa.

Estas claves pasan por la construcción de una empresa “inteligente” o “pensante” (Rubinstein y Firstenberg, (1999)), basada en el conocimiento, trabajando en red y, en consecuencia, con una configuración más plana y con modos más colaborativos y relacionales entre sus miembros y con los agentes sociales vinculados con ella.

Esta organización “pensante” o “inteligente” presenta los rasgos siguientes, los cuales comienzan a delinear una nueva forma de gobierno empresarial:

- La empresa debe aceptar que su gobierno se llevará a cabo en un mundo económico en el que el caos y la incertidumbre son los ejes en que se viene desarrollando.
- La empresa debe pensar hacia atrás, desde la percepción del futuro y vinculándolo a su acción en el presente.
- La toma de decisiones deberá ser distribuida entre las personas y unidades organizativas con un determinado nivel de responsabilidad, otorgándoles autoridad y razones para aceptar sus aciertos y errores.
- Hacer de los errores la base de la estrategia de aprendizaje de la organización.
- Facilitar los procesos que permitan la formación de estrategias basadas en la creatividad y la innovación.
- Actuar como comunidad de mejores prácticas, gestionando de forma relacionada entre los miembros de la organización y en estructura de red.
- Cultivar la confianza, el respeto, la honestidad, la lealtad y la integridad de las personas que integran la empresa.
- Crear un ambiente y unos espacios en los que las personas puedan compartir sus conocimientos, colaborar y lograr que el espíritu humano puede elevarse y los valores puedan desarrollarse.

Estos rasgos configuran una nueva forma de gobierno de la empresa, que nace a partir de la crisis reciente por la que viene atravesando el modelo que hasta

ahora ha sido el imperante, pero que ha demostrado sus puntos débiles y críticos en cierta medida, por una interpretación inadecuada de lo que es la globalización y una utilización discutible de las facilidades y posibilidades que este proceso ofrece a la empresa.

Ante esta realidad se viene proponiendo un nuevo modelo de gobierno empresarial, en consonancia con los rasgos antes expuestos, que puede denominarse modelo estratégico – social (Rajan y Zingales, 2000 y 2001 y Zingales, 2000). Este nuevo enfoque parte, como ya ha sido indicado, de la visión de la empresa como organización (Bueno, 1997) o como proyecto comunitario, en el que todos los partícipes pretenden cierta utilidad, por lo que la empresa o compañía deberá crear valor tanto para el accionista, como para el directivo, el empleado y el cliente y, en suma, para la sociedad. La organización se presenta como una red, nexo o sistema de relaciones de inversiones, de unos y otros partícipes, con unos recursos críticos, entre los que se hayan en la actualidad no sólo los recursos tangibles, sino también los intangibles o basados en el conocimiento. Estos recursos generan unos contratos relacionales o implícitos que influyen en el valor de la empresa al crear lo que se denomina capital intelectual. Las características de estos contratos relacionales e incompletos son singulares, ya que no son susceptibles de hacerse cumplir por los tribunales; no son fácilmente reproducibles e imitables; son disponibles a voluntad; reducen los costes de transacción, sobre todo los de información; crean un marco de relaciones continuadas y repetidas a largo plazo, razón por la que valorizan el

concepto de capital relacional y, finalmente, se basan en la confianza, la lealtad, la sinceridad y la ética en los negocios, por lo que configuran el nuevo concepto de capital social dentro de los intangibles del capital intelectual.

TERCERA PARTE: Introducción de la Cadena de Valor Global Como Sistema Organizativo en el Nuevo Modelo Económico

La inserción externa es, en la actualidad, un elemento esencial de las estrategias de desarrollo que se implementen a cualquier nivel, y de manera esencial en estrategias de desarrollo para el nivel local.

"En economía, lo pequeño, aunque no sea hermoso, es –sin embargo- muy importante". La anterior frase de Francisco Albuquerque, uno de los estudiosos de la temática del desarrollo local, refleja una idea que predomina desde hace ya varias décadas, período a partir del cual la dimensión territorial del desarrollo ha tomado mayor importancia, luego de los cambios acontecidos en la economía mundial, que se expresan en la consolidación de un modelo de acumulación global. Estos cambios han significado un gran reto para las localidades y las pequeñas y medianas empresas, pues han implicado la necesidad de adecuarse a un mundo con nuevas condiciones, totalmente ajustadas a los intereses del capital transnacional.

Al estudiar los procesos de desarrollo local en ese contexto, es preciso incluir lo que refiere a la inserción internacional como elemento esencial en cualquier estrategia de desarrollo que se implemente. Lo anterior obliga entonces a conocer las cadenas globales de valor como agente fundamental en este propósito.

Es por ello que las siguientes páginas persiguen el objetivo de sintetizar el rol de las cadenas globales de valor en la inserción internacional y en el desarrollo, en los marcos de un modelo global de acumulación.

Globalización, cadenas globales de valor y desarrollo local.

Las últimas 3 - 4 décadas han dejado ver un importante realce del nivel local en los estudios sobre el desarrollo, lo que se explica en buena medida por la significación de las características del modelo global de acumulación para la pequeña escala económica. Durante años estos estudios se centraron en un enfoque macroeconómico, considerando sólo los grandes agregados 3 promedios, pero a partir de la segunda mitad de los años '70 se incorpora al territorio en el análisis del proceso de desarrollo, produciéndose un cambio substancial en la concepción teórica del territorio.

El territorio pasa, de ser considerado como el mero espacio físico donde acontecen las actividades económicas, (...), a considerarse un espacio de relaciones sociales, (...); que se transforma en función de las decisiones que tomen los actores que operan en él y sobre todo, el territorio pasa a ser considerado como un "recurso" capaz de otorgar valor diferencial al proyecto que en él se asiente. (Sosa, M. 2008).

La importancia de lo territorial- local en las últimas décadas está dada por el reto que ha representado para los territorios adecuarse a un contexto económico en el que la producción, el comercio y las finanzas ocurren

diseminadas a nivel global pero articuladas en cadenas globales de valor, bajo las lógicas de beneficio del capital transnacional.

La cadena de valor simple, según se recoge en el Manual sobre Cadenas Productivas de Kaplinsky y Morris (2002), —describe el rango completo de actividades que se requieren para llevar un producto desde su concepción pasando por diferentes fases de producción (...), la venta a los consumidores finales y el reciclaje de los residuos (...).

Esto, en la era global, se transcribe en el conjunto de actividades necesarias para generar un bien o servicio, que ocurren diseminadas a nivel global y articuladas en una cadena global de valor, considerada por tanto, como la estructura central del modelo global de acumulación. (Anaya, 2015 citando a Kaplinsky y Morris) La cadena global de valor es la forma en que se organizan las relaciones sociales de producción, en correspondencia con el nivel de desarrollo alcanzado por las fuerzas productivas en la etapa actual del capitalismo.

En tal contexto la inserción internacional está condicionada a las lógicas de beneficio de estas cadenas; las que en tanto están lideradas por empresas transnacionales, buscan la maximización de los beneficios, como es característico del modo de producción capitalista. Todo ello ha representado un incremento de la competencia en los mercados internacionales, y en este marco, la inserción competitiva no refiere como un todo a la economía de un país, sino a sectores económicos determinados, pequeñas y medianas empresas, localidades o territorios específicos.

Por lo que los espacios global- local son paradójicamente un par inseparable. La temática del desarrollo local ha sido abordada en los últimos años desde diversas perspectivas, estando entre las más importantes la referida al vínculo global- local. Lo fundamental de los procesos de desarrollo local es lograr al mismo tiempo, la especificidad de lo local con la integración necesaria en los procesos que trascienden las sociedades locales y regionales, es decir, con la integración de esos procesos a una economía y a una sociedad que es necesariamente nacional, supranacional y planetaria.

Existen diversas definiciones de desarrollo local, dadas por estudiosos del tema. Una de las más completas en opinión de la autora es la que lo define como “un proceso de crecimiento y cambio estructural que se produce como consecuencia de la transferencia de los recursos de las actividades tradicionales a las modernas, de la utilización de las economías externas y de la introducción de innovaciones, y que genera el aumento del bienestar de la población de una ciudad, una comarca o una región. Cuando la comunidad local es capaz de utilizar el potencial de desarrollo y de liderar el proceso de cambio estructural, la forma de desarrollo se puede convenir en denominar desarrollo local endógeno o simplemente desarrollo endógeno” (Vázquez Barquero A, 2000).

Las experiencias de desarrollo local se apoyan fundamentalmente en recursos internos, de ahí que algunos autores lo llamen indistintamente desarrollo local o desarrollo endógeno, pero no niegan la posibilidad de incorporar recursos exógenos. Es atinado decir que más que una posibilidad, esto es una necesidad,

mucho más si se piensa en un recurso indispensable para llevar a cabo cualquier proyecto, que es el recurso financiero, del cual no siempre disponen los territorios a lo interno. De ahí la importancia de conectar estas experiencias con el exterior, lo que es lo mismo; de ahí la importancia de insertar las localidades a una cadena de valor regional o global.

La manera de insertar una localidad a una cadena de valor concreta puede ir desde la inserción del territorio en sí mismo por sus valores intrínsecos (naturales, patrimoniales, históricos, etc.), o que se inserte el territorio a partir de colocar un producto o servicio originado en el propio espacio geográfico, de cuya inserción ha de derivarse un efecto derrame favorable al territorio. La colocación de un recurso local en una cadena concreta se va a asumir como inserción territorial y lo que se busca es esencialmente, que dicha inserción complemente la estrategia de desarrollo diseñada para la localidad. Concebir estrategias de desarrollo local basadas en la inserción externa precisa entonces no sólo conocer las cadenas globales de valor como agente fundamental en este propósito, sino considerar de manera esencial, los negocios inclusivos como un nuevo enfoque de negocios, que busca incluir a los sectores de menores ingresos de la sociedad en la cadena de valor, ya sea como consumidores, proveedores o distribuidores.

Normalmente la pequeña empresa que busca insertarse por su propia cuenta busca nichos de mercado que aún no están controlados por las grandes compañías. Pero si lo que se quiere es alcanzar la permanencia en el mercado, entonces los encadenamientos globales son la vía más adecuada en el contexto

actual, en tanto son las cadenas globales de valor las que controlan todos los canales de comercialización en cada área, a nivel internacional y determinan por tanto la inserción externa.

La pequeña empresa que busca insertarse a través de los encadenamientos globales ya establecidos, se subordina a las empresas líderes de la cadena (las grandes empresas transnacionales), por encontrarse en los eslabones inferiores de la cadena de su producto y luego busca mejorar su posición dentro de la cadena a través de un proceso de upgrading o escalamiento.¹² De modo que las estrategias de inserción de un territorio, y en muchos casos las de crecimiento, quedan en buena medida condicionadas por estos procesos. La inserción de localidades o sectores en cadenas de valor no necesariamente traerá como resultado un crecimiento uniforme para el país, ni responderá forzosamente a la necesidad de desarrollo estructural de la economía. La economía avanzará sólo en aquellos sectores o territorios que obedezcan a la lógica de funcionamiento de la cadena de valor en cuestión.

El hecho de que la inserción en cadenas vincule sólo a determinados sectores y territorios, incluso cuando el objetivo de la estrategia de la CGV sea un factor abundante en el país receptor, va a traer como consecuencia que el acceso a los beneficios de dicha inserción sólo se logrará a partir de políticas públicas distributivas o de una relación de intercambio favorable a los territorios excluidos.

¹² Proceso de desplazamiento de las actividades y funciones de los diferentes eslabones al interior de la cadena y de aparición y erosión de barreras competitivas y competencias centrales.

El desarrollo de base local precisa del impulso de recursos financieros que sean promotores de un proceso real de desarrollo, los cuales generalmente son imposibles de satisfacer en el ámbito exclusivamente territorial. Téngase en cuenta que ello excluye los recursos por asistencialismo o colaboración; o sea aquellos provenientes de la cooperación internacional que otorgan diferentes ONG, agencias u organismos internacionales. Este financiamiento, si bien resulta necesario, corresponde a otorgamientos puntuales y por tanto no tienen, ni buscan tener capacidad de reproducción.

Al mismo tiempo los procesos de desarrollo local se nutren de un presupuesto que otorga el nivel central, el cual resulta limitado para lograr una dinámica de desarrollo; tanto por los insuficientes montos que representan en muchos casos, como por la escasa capacidad de decisión que tienen los territorios sobre ellos, específicamente referido al caso cubano. Estas fuentes de financiamiento, frecuentemente disponibles en los procesos de desarrollo local, no brindan sostenibilidad económica y por consiguiente, no aseguran la promoción de un proceso de desarrollo.

Los procesos de desarrollo que se emprendan desde el nivel local deben necesariamente atraer recursos externos a través de la inserción internacional. En tal contexto — "las firmas y países que pretendan la inserción competitiva internacional están "obligados" a asumir las condicionantes que impone la

competencia sistémica¹³ de las cadenas globales, y a encontrar los orificios de los mercados sólo por las rutas que concede la red global (...) las excepciones han existido, pero han sido escasas y temporales". (Peña, L. 2012).

Es imprescindible entonces conocer de estas cadenas sus características y modo de funcionamiento, que ayuden a reconocer su papel en la inserción internacional, y por consiguiente, la manera en que las localidades que tengan definida la inserción externa como parte esencial de su estrategia de desarrollo, lo puedan lograr. Sólo así estarán en mejores condiciones de alcanzar una política de desarrollo local eficaz, la que al mismo tiempo requiere, necesariamente, que los territorios cuenten con un conjunto de factores legales, financieros e institucionales que lo asistan en este empeño.

¹³ La competencia sistémica condiciona la participación y función de todos los eslabones de la cadena y asume de cada uno de ellos una actividad especializada, propiamente productiva o no, que define su competencia central ("core competence" es el término original en inglés).

Las cadenas globales de valor: Su papel en la inserción internacional.

Las cadenas globales de valor lideran en la actualidad el mercado mundial y establecen, desde la demanda, las pautas que los países que desean incorporarse deben acatar. La fragmentación internacional de la producción y su articulación en CGV tiene importantes implicaciones para la competitividad internacional y el desarrollo económico de localidades, regiones y países. De ahí la importancia que reviste el estudio del funcionamiento de estas cadenas en aras de entender cómo la forma de inserción que se logre, puede influir en el desarrollo de estos espacios económicos. El enfoque de cadena global de valor permite examinar las implicaciones de la fragmentación internacional de la producción (Gereffi, 1999; Humphrey y Schmitz, 2002; Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005), a partir del análisis de las relaciones inter-firmas en la cadena y de cómo estas relaciones influyen en el desempeño tanto de las firmas, como de las localidades en que éstas se asientan.

Hay un elemento esencial en el estudio de estas cadenas en lo que refiere a la **gobernanza** (governance es el término original en inglés), definida por Gereffi como—relaciones de poder y autoridad que determinan cómo se distribuyen y fluyen los recursos financieros, materiales y humanos al interior de una cadena—(Gereffi 1994).

El concepto de gobernanza refiere, según Humphrey y Schmitz, (2004, 2001), al proceso mediante el cual una firma establece y/o impone los parámetros bajo los cuales operan las otras firmas en la cadena. Estos autores entienden que

la coordinación de la cadena abarca el establecimiento de tres parámetros esenciales: (a) Qué se produce (involucra el diseño y las especificaciones del producto), (b) Cómo se produce (refiere al proceso de producción, en particular a la tecnología utilizada, y a los estándares de calidad, de trabajo y de cuidado de medio ambiente); y (c) Cuánto y Cuándo se produce (refiere al plan de producción y la logística). Las estructuras de coordinación en las CGV son requeridas para transmitir información sobre estos parámetros e imponer conformidad en relación a los mismos. La imposición de parámetros puede darse a través de un sistema de inspección y monitoreo o simplemente mediante la decisión de mantener o cambiar una empresa proveedora.

Lo más interesante y debatido de la reformulación aportada por Gereffi es la clasificación que aporta de las cadenas a partir del tipo de gobernanza que se verifique. De acuerdo a esto existen dos tipos de gobernanza: La ejercida por los productores que se nombran **cadena comandada por el productor** (producer driven es el término original en inglés), y por los compradores, llamadas cadenas comandadas por el comprador. (buyer driven es el término original en inglés)¹⁴.

La gobernanza es determinante en la forma de inserción de las firmas a la cadena. Actualmente, los productores locales de commodities, que no logran avanzar hacia actividades de mayor valor agregado, encuentran un espacio de inserción fundamentalmente a través de los procesos de importación -

¹⁴ Esta clasificación marca una pauta en los análisis de cadenas, encontrándose referencia a ella en la bibliografía posterior sobre el tema de cadenas de valor (Ver Gereffi, 2001; Gereffi, Humphrey y Sturgeon, 2005; Gibbon, Bair y Ponte, 2008; Humphrey y Schmitz, 2000; Sturgeon, 2008).

exportación. A esta perspectiva de inserción se le conoce en la literatura como **relaciones de mercado** (arm's-length or market-based relationships). Este tipo de inserción, si bien asegura un ingreso, a partir de la exportación de bienes, no garantiza una permanencia en la cadena. Para estos casos la **competencia central** que se aporta a la cadena se traduce en una desfavorable apropiación del ingreso generado, a menos que se trate de un tipo de producto con características únicas, disponible sólo en regiones específicas.

Por otra parte, una estrategia de desarrollo basada en la inserción en CGV implica, por definición, importar insumos intermedios para poder producir los bienes que serán exportados. Pero, la forma de lograr el **escalamiento** (upgrading es el término original en inglés) es, generalmente, a través de la posterior producción doméstica de esos mismos productos, para lo cual se apoya en la generación de vínculos fuertes con la base de proveedores de las CGV, establecidos mayormente en los países en desarrollo.

Existe una segunda área de inserción conocida como **relaciones en la red de la cadena** (a network-type of relationship), que alcanza formas diversas y dinámicas de inserción de empresas locales a la cadena y es, en realidad, el contexto que ha condicionado y definido el carácter competitivo de la inserción de firmas y, por extensión, de países, en la economía mundial en las cuatro últimas décadas.

El network-type of relationship es el ámbito en el que se desarrolla, en el presente, el proceso de externalización y segmentación¹⁵ de las actividades de la cadena global de valor y, por lo mismo, es el ámbito que condiciona la dinámica competitiva de inserción (upgrading) en la etapa actual del modelo global de acumulación (UNIDO, 2004). Es en este ámbito donde una estrategia de desarrollo local viable y eficaz está obligada a encontrar y diseñar su inserción externa. Si la integración en las CGV puede ofrecer una vía hacia el desarrollo, los países en desarrollo deben promover la inserción de las empresas nacionales en ciertas actividades específicas en vez de en industrias completas. La posición que las firmas ocupan en la cadena, determina si esa participación puede ser motor de desarrollo para regiones y países en última instancia, considerando que al interior de la cadena unas actividades agregan más valor y por ende son más rentables que otras.

La distribución del ingreso generado al interior de la CGV va a depender de la competencia central que aporte cada firma a la cadena; o sea si la empresa en cuestión aporta una competencia central "única" o "difícilmente reproducible", entonces se beneficiará captando la mayor parte de los ingresos generados. Pero si se trata de una actividad para la cual, la cadena encuentra muchos competidores de competencia central idéntica, entonces este eslabón se

¹⁵ Desde los años '80, las CGV cuyo ámbito es la producción de baja intensidad tecnológica, propician la "externalización" de las actividades de producción. En el presente, la tendencia se amplía también para productos de intensidad tecnológica media; es a este proceso al que se le ha dado en llamar segmentación de la cadena de oferta "segmenting end-to-end supply chains" (Hofman and Aronow, 2012).

apropiará de la menor cantidad de ingresos. Normalmente el eslabón de producción es el menos beneficiado en la distribución de los ingresos, siendo el eslabón más abierto a la competencia.

El concepto de **gobernanza**, como parte del ejercicio de coordinación de varios aspectos al interior de una cadena, determina cómo se distribuye el valor que se genera en la cadena. De esta forma, se visibiliza la relación existente entre la distribución de los ingresos y las relaciones de poder que subyacen en las distintas formas que adopte la coordinación y sus efectos sobre las posibilidades de desarrollo a escala local. Desde esta perspectiva, se sostiene que las empresas líderes, lugar que ocupan las empresas transnacionales, se sitúan en los nodos clave y con mayores oportunidades para captar mayores tasas de beneficios, reforzándose así el proceso de concentración y centralización del capital, del cual las propias empresas transnacionales son resultado.

En definitiva, los esquemas de governance son importantes pues condicionan, además de la apropiación de las rentas generadas en las actividades de la cadena, las posibilidades de acceso y upgrading en las industrias globales. Por este motivo, a su vez, son relevantes para las estrategias de desarrollo que se diseñen para los diferentes espacios económicos.

Visto esto en el ejemplo de las cadenas agroalimentarias, éstas son cadenas comandadas por el comprador, por lo que los grandes mercados son quienes las lideran y determinan por tanto el acceso, permanencia y upgrading a

la cadena, en función de la competencia central o core competence que aporte la firma en cuestión a la cadena; a su competencia sistémica.

Este tipo de cadenas son típicas de industrias de bienes de consumo que son intensivas en trabajo. La mayor parte de las ganancias no se derivan del volumen y los avances tecnológicos, como lo es en el caso de las cadenas comandadas por el productor, más bien se derivan de combinaciones únicas de diseños, marketing y servicios financieros, actividades iniciales y finales de la cadena que crean la diferenciación y, por ende, el mayor valor percibido por el cliente. (Anaya, 2015).

En tal contexto la eficiencia productiva es sólo una condición necesaria para la penetración del mercado global, pero no basta sólo con esta condición, sino que, en el mundo globalizado, los mercados finales juegan un rol crucial a través de regulaciones diversas, al igual que las estrategias de las firmas líderes de las cadenas quienes deciden en qué naciones localizar los diferentes eslabones. Los procesos de inserción y upgrading son procesos restrictivos y limitados en la cadena, razón por la cual al modelo de acumulación global le es afín una polarización del crecimiento y una ampliación de la brecha de la desigualdad social en el contexto mundial.

Para algunos países, regiones y localidades, la globalización es una oportunidad, aunque casi siempre altamente costosa; que al mismo tiempo le significa, a los otros, la exclusión y la pobreza. Pero, la globalización, no es un escenario eludible para ningún país o territorio, porque es, en efecto, el ámbito y

la proyección del modelo global de acumulación en la presente etapa del desarrollo del sistema capitalista de producción. (Peña, L. 2005)

Las políticas públicas tienen un rol protagónico a la hora de maximizar los beneficios que pueden obtenerse de la inserción a las CGV. Para lograr ese efecto, dicha inserción debe estar acompañada de un conjunto de factores que permita a las empresas locales escalar los eslabones de la cadena facilitando así la absorción de los potenciales beneficios derivados de dicha inserción. Debe haber en el ámbito nacional un contexto legal, financiero e institucional que promueva el engarce, y seguidamente los países en desarrollo fundamentalmente, tener la capacidad de alejarse de las actividades de menor valor agregado, donde la competitividad depende solamente de los costos, y las barreras a la entrada son bajas.

Desde el punto de vista del diseño de políticas públicas para el desarrollo económico, la conclusión más interesante que puede extraerse es que los procesos de upgrading no son automáticos, difieren entre industrias y países y requieren la intervención estatal. La inserción a las CGV y el desarrollo económico no son sinónimos: Si bien una mayor integración a las cadenas de valor puede generar beneficios a largo plazo, la evidencia indica que relativamente pocos países en desarrollo han logrado incrementar su porción

de valor agregado doméstico y construir nuevas habilidades y capacidad productiva, como consecuencia únicamente de la inserción.

Todo el proceso de cambio que ha acontecido en la economía mundial actual, ha llevado a una realidad innegable. El hecho de que exista la impetuosa necesidad de lograr una inserción internacional competitiva, siendo una de las vías posibles para lograrlo el engarce con cadenas globales, las que a su vez funcionan en una lógica de articulación de sectores y territorios en su incesante búsqueda de eficiencia, hace que necesariamente el nivel local adquiera una dimensión diferente. “En otras palabras, en las condiciones de competencia global una política de desarrollo nacional presupone, necesariamente, una política de desarrollo local eficaz.” (Peña, 2005)

Por último es preciso enfatizar que, si bien las políticas y estrategias de desarrollo local no son determinantes únicos para asegurar el crecimiento y el desarrollo de los territorios, muchas de las exigencias sociales, medioambientales y de capacitación que tal desarrollo local propone y aspira, son coherentes con unas de las muchas formas de la cadena de valor de incorporar firmas y extenderse al territorio. De hecho, según muestra la experiencia internacional, la implementación de estrategias locales de desarrollo ha permitido en muchos casos en el presente, ubicar a localidades en una posición relativamente favorable de inserción externa, a partir del desarrollo de la pequeña y mediana empresa en esquemas específicos de gestión, que le permite colocarse en una cadena global de valor.

La Gobernabilidad: La nueva forma de interpretación al concepto actual.

La gobernabilidad es una definición que ha sido interpretada de diversas formas a lo largo de la historia. El uso de este término ha sido motivo de reflexión de muchos teóricos tanto en el debate político como científico, a pesar que no existe un consenso al respecto. La preocupación por el tema de la gobernabilidad sigue latente en el ámbito mundial. La gobernabilidad es mencionada en tratados, cumbres, foros, conferencias de diversos organismos internacionales. Principalmente se ha definido tratando de explicar los roles que desempeñan los gobiernos en la interacción con sus gobernados. También se ha asociado el concepto al desarrollo de la democracia y la buena gobernanza. El concepto de gobernabilidad está en debate. No existe una definición aceptada generalmente, o siquiera elementos comunes que permitan identificar regularidades para armar un concepto más o menos consensual; mucho menos una categoría susceptible de utilización empírica.¹⁶ (González Villarreal, 2010:27)

Para entender el tema de la gobernabilidad tendríamos que citar a Confucio, quién expresaba que: "Para que haya buen gobierno debe haber abundancia de comida, un ejército suficiente y confianza de los súbditos en el gobernante", ya que, "Si el pueblo perdiera la confianza en los que lo rigen, el gobierno carecerá de toda estabilidad", (Confucio, Mencio 1995).¹⁷

¹⁶ GONZÁLEZ VILLARREAL, R. (2010). Gobernabilidad: Historia, Teoría y Política de un concepto trivial. Universidad Pedagógica Nacional, UPN, México, DF.

¹⁷ CONFUCIO, Mencio. (1995). Los cuatro Libros, Editorial Alfaguara, Buenos Aires, Libro núm. 1. XII Yan Yuan, VII, numerales 1 y 2, p.81

El sociólogo Sinesio López (2008)¹⁸ en un artículo, “La Gobernabilidad”, publicado en el diario La República, sostiene que como concepto, el primero en aludir al término fue Tomás Hobbes, quién como todos los teóricos del contrato, fundamentó la política en el estado de naturaleza y, en su caso particular, en la guerra de todos contra todos y en el miedo. Ello indujo a los ciudadanos, según Hobbes, a entregar sus derechos absolutos al Leviatán, el dios mortal que, en nombre del dios inmortal, crea el orden para que todos puedan vivir en paz.

La definición básica de gobernabilidad es “la capacidad de gobernar”, la que a su vez se considera determinada por el equilibrio entre demandas sociales y la capacidad gubernamental para responderlas. El Diccionario de Política de Norberto Bobbio y Nicola Matteucci, (1998) define el término de gobernabilidad como la relación de gobierno, es decir, la relación de gobernantes y gobernados, por lo tanto la relación compleja entre los dos entes es lo que permite hablar de gobernabilidad. Nohlen (1992) define el concepto de gobernabilidad como la interacción entre gobernantes y gobernados, entre capacidades de gobierno y demandas políticas de gobierno. Hace referencia a la tensión entre las dos partes y pone en cuestión el sistema de gobierno, como productor de decisiones políticas y encargado de su ejecución. (Nohlen, 1992). Arbós y Giner (1993) definen la gobernabilidad como "la cualidad propia de una comunidad política según la cual sus instituciones de gobierno actúan eficazmente dentro de su espacio de un modo considerado legítimo por la ciudadanía, permitiendo así el libre ejercicio de

¹⁸ . LÓPEZ JIMÉNEZ, S. (2008). Artículo “La Gobernabilidad”. Diario La República”. Lima, 08 de agosto.

la voluntad política del poder ejecutivo mediante la obediencia cívica del pueblo" (Arbós y Giner, 1993: 13). Tomassini (1993:6) expresa que la gobernabilidad se refiere no sólo al ejercicio del gobierno, sino además a todas las condiciones necesarias para que esta función pueda desempeñarse con eficacia, legitimidad y respaldo social. Este autor destaca como elemento esencial para la gobernabilidad, la formación de acuerdos, donde el gobierno es el actor central para su concreción. Para Manuel Alcántara (1994:11), la gobernabilidad puede ser entendida como la situación en la que concurren un conjunto de condiciones favorables para la acción de gobierno, que se sitúan en su entorno o son intrínsecas a éste.

Por otro lado, Antonio Camou, la define como "un estado de equilibrio dinámico entre el nivel de las demandas sociales y la capacidad del sistema político (estado/gobierno) para responderlas de manera legítima y eficaz". (Camou 2001:36). Prats define la gobernabilidad como "un atributo de las sociedades que se han estructurado sociopolíticamente de modo tal que todos los actores estratégicos se interrelacionan para tomar decisiones de autoridad y resolver sus conflictos conforme a un sistema de reglas y de procedimientos formales e informales (...) dentro del cual formulan sus expectativas y estrategias" (en IIG 2003:28).

Camou (1994), en su artículo "Gobernabilidad y Democracia. Elementos para un mapa conceptual", analiza la palabra "Gobernabilidad", formulando las siguientes preguntas:

1. **¿Qué hay debajo o detrás de esta palabra desconcertante pero acomodaticia?**
2. **¿Se trata de un viejo problema en términos nuevos, o estamos efectivamente ante cuestiones que por su novedad requieren ser dichas con vocablos recién estrenados?**
3. **¿A caso estamos ante una manera distinta de ver problemas conocidos y de ahí la importancia de contar con una palabra "incontaminada" de viejos resabios teóricos?**

Camou (2001:3), señala que la gobernabilidad no ha de ser pensada como una dimensión absoluta en la relación gobernantes-gobernados sino como una dimensión específica de esa relación. En otras palabras, añade el autor, no es un Estado o gobierno lo que permite –por sí mismo- gobernar a una sociedad, ni tampoco es la sociedad en sí misma gobernable o ingobernable; más bien, es la relación compleja entre ambos términos lo que nos permite hablar de las condiciones de gobernabilidad. El asunto no sólo tiene importancia teórica, sino que también adquiere relevancia práctica: la responsabilidad por mantener condiciones adecuadas de gobernabilidad no es una cuestión que recaea, de manera unilateral, en el gobierno o en la sociedad. De este modo, gobierno y oposición, partidos y organizaciones ciudadanas han de comprometerse de manera conjunta a la hora de mantener un nivel aceptable de gobernabilidad.

Prats (2001) nos ofrece un gran aporte en base al desarrollo del concepto de gobernabilidad, él distingue cuatro enfoques importantes: (1) los trabajos encargados por la Comisión Trilateral desde los 70; (2) la aplicación del concepto al entendimiento de los procesos de transición a la democracia; (3) su uso por los organismos internacionales; y (4) su utilización en la explicación de la construcción europea.

El primer enfoque se da durante los años 70's, cuando la Comisión Trilateral usó el concepto de "governance", traducido como gobernabilidad, para llamar la atención sobre los déficits de la democracia y la urgencia de contar con unas instituciones capaces de generar desarrollo, hasta hoy, el término gobernabilidad se ha usado indistintamente para significar nociones relacionadas entre sí, pero diversas. En el Informe "The Crisis of Democracy. Report on the Governability of Democracies", publicado en 1975, encargado por la Comisión Trilateral a Huntington, Crozier y Watanuki, la tesis más importante era que en Europa Occidental, en Japón y en Estados Unidos, los problemas de gobernabilidad procedían de la brecha creciente entre, por un lado, unas demandas sociales fragmentadas y en expansión y, por otro, unos gobiernos cada vez más faltos de recursos financieros, de autoridad y de los marcos institucionales y las capacidades exigidas por el nuevo tipo de acción colectiva. Este informe representa el primer estudio realizado en base a la gobernabilidad.

Para conjurar los riesgos de ingobernabilidad se necesitaban cambios no sólo en las instituciones y en las capacidades de gobierno sino también en la actitud de los ciudadanos. Dicho en lenguaje más actual, para fortalecer la gobernabilidad democrática había que reinventar no sólo el gobierno sino también la ciudadanía. (Prats, 2001).

En las conclusiones del Informe de 1975 puede leerse: “Las disfunciones de la democracia han producido tendencias que impiden ahora ese mismo funcionamiento:

(1) El funcionamiento exitoso de los gobiernos democráticos, Las virtudes democráticas del individualismo y la igualdad han conducido a una deslegitimación general de la autoridad y a una pérdida de confianza en el liderazgo.

(2) La expansión democrática de la participación y el involucramiento político ha creado una sobrecarga en el gobierno y una expansión desequilibrada de las actividades gubernamentales, exacerbando las tendencias inflacionarias en la economía.

(3) Se ha intensificado la competición política que es esencial para la democracia, lo que ha llevado a una desagregación de los intereses y a un declive y fragmentación de los partidos políticos.

(4) La receptividad de los gobiernos democráticos hacia el electorado y las presiones sociales ha estimulado el parroquialismo nacionalista en el modo en

que las sociedades democráticas conducen sus relaciones internacionales.”
(Crozier [et. al]: 1975, pp. 161).

En este primer enfoque, el término gobernabilidad es entendido, como la distancia entre las demandas sociales y la habilidad de las instituciones públicas para satisfacerlas; así pues, la gobernabilidad se definía, en sentido amplio, como la capacidad de las instituciones públicas de hacer frente a los desafíos que confronta, sean éstos retos u oportunidades. (J.O. Prats, 2003).

El segundo enfoque de gobernabilidad se da para señalar la consolidación de las democracias en transición. A fines de la década de los 70's y comienzos de los 80's empieza una profunda transformación política en América Latina, con la caída diversos regímenes autoritarios lo cual da paso al proceso de transición a la democracia como por ejemplo en el Perú, la caída del Gobierno Revolucionario de las Fuerzas Armadas que impero por 12 años en el país andino. En Argentina, tenemos la caída de la dictadura militar llamada Proceso de Reorganización Nacional en 1983, en Uruguay, la caída de la Dictadura cívico-militar en 1984, etc., es así como se produce la transición de regímenes burocráticos autoritarios a sistemas democráticos. Acá aparece un nuevo concepto para la gobernabilidad, muy cercano y realista al momento que se vivía. El concepto se usa para designar la consolidación de las democracias. Se trata del camino hacia la democracia y evitar el regreso al autoritarismo.

La preocupación por la gobernabilidad subyace a todo el espectro de las prácticas políticas y el pensamiento político en la transición hacia la

democracia en América Latina. Estrategias para esta transición, así como la definición misma de la democracia que se aprobó finalmente, estaban condicionadas por el conocimiento de las relaciones de poder entre los actores estratégicos. Las actitudes predominantes de la moderación y la cautela llevado a los analistas a dejar de lado cualquier posible definición que podría identificar la democracia con sustanciales en los resultados económicos y sociales que en gran parte ha adoptado una definición diferente, que identifica la democracia con los procedimientos para resolver los problemas políticos. (Prats, 2005:2).

En esta instancia, podemos señalar a Adam Przeworski (1994), quien define la gobernabilidad, como “aquel estado de un país que, por un lado, evitaba la regresión autoritaria y, por otro, permitía avanzar, expandir y aprovechar las oportunidades sociales, económicas y políticas. Así pues, implícito a la gobernabilidad estaba la mejora del desempeño económico-social reforzado y generador de la mejora de lo político”.

“Guillermo O’Donnell (1979) modeló el proceso de salida del régimen autoritario como un juego de resultado incierto dependiendo de las acciones de los actores –por una parte los duros y los blandos del régimen y, por otra, la oposición maximalista y la moderada- de su capacidad para liderar y gobernar a los suyos y de sus márgenes de maniobra [...] la lectura hecha por O’Donnell permitió vincular analíticamente la modalidad de la salida del

régimen militar con las posibilidades de consolidación democrática [...] (Feldman, 2001:125).

O'Donnell manifiesta que la modernización política tiene sus propias complejidades. En aquellas sociedades donde la democracia recientemente se ha inaugurado se fatiga para salir de la fase de transición e instalarse plenamente, como una rutina cotidiana, en la fase de consolidación (O'Donnell, 1992). El regreso a la democracia en muchos países latinoamericanos, supuso la solución de las diversas demandas y necesidades de la ciudadanía en general, bajo un marco democrático. Pero lamentablemente, la solución de las demandas prioritarias no ha sido satisfactoria, por causa de la ineficacia del gobierno en la ejecución de políticas para el mejoramiento de la calidad de vida de los ciudadanos. En esta instancia podemos señalar la crítica que realiza Jorge Nef (1992) al respecto, cuando manifiesta que la crisis del Estado-Nación y la gubernamentalidad, junto con la crisis de la modernización, es la crisis de la gobernabilidad, ya que la crisis del Estado es una crisis de efectividades, donde los sistemas políticos, han crecido incapaces de proveer un adecuado y equitativo sustento y accesibilidad a los servicios que se esperan recibir de ellos. Por tanto, la crisis del Estado se remite a una crisis de legitimidad, ya que la gente tiene una participación formal como ciudadano, en tanto elector, sin poder involucrarse en la toma de decisiones. (Nef, 1992).

En los nuevos regímenes democráticos se observaba una acumulación de poder para luchar contra lo que es percibido como una crisis de gobernabilidad,

causada por el aumento de demandas presentadas a un Estado cuya capacidad de dar respuestas se haya seriamente limitada por un cúmulo de presiones locales e internacionales (Véase O'Donnell, 1992 y Malloy, 1991).

El tercer enfoque se da cuando las agencias y los organismos internacionales empiezan a utilizar el término "governance" (gobernanza), como sinónimo de gobernabilidad. En la década de los 90's, se acepta la democratización como un objetivo político al desarrollo, acá tenemos una nueva definición de gobernabilidad realizado por el Banco Mundial (BM) y el PNUD, quienes utilizan el término para referirse a:

- 1. El proceso y las reglas mediante los cuales los gobiernos son elegidos, mantenidos, responsabilizados y reemplazados;**
- 2. La capacidad de los gobiernos para gestionar los recursos de manera eficiente y formular, implementar y reforzar políticas y regulaciones; y**
- 3. El respeto de los ciudadanos y del estado a las instituciones que gobiernan las interacciones socio-económicas entre ellos.**

El Banco Mundial (1989) acuña la definición de governance, para referirse a la capacidad de gobierno para manejar el proceso de desarrollo económico, a la transparencia y eficacia administrativa especialmente dentro del sector público. A la vez, define la crisis de gobernabilidad como falta de liderazgo, abuso de

autoridad, ausencia de responsabilidades, control de la información y fracaso respecto a la legalidad y a los derechos humanos.

El Programa para el Desarrollo de las Naciones Unidas (UNDP, 1997: 2) describe el término como “el ejercicio de autoridad económica, política y administrativa para manejar los asuntos de un país a todos los niveles, incluyendo los mecanismos, procesos e instituciones a través de las cuales se ejerce esta autoridad”.

El “Programa sobre un Informe de Gobernanza en África” del Centro Carter en la Universidad de Emory se refirió originalmente a la Gobernanza como “una noción más amplia, más incluyente que gobierno”, “la manera general en que se gobierna un pueblo. Se puede aplicar a las estructuras formales del gobierno así como a las miles de instituciones y grupos que conforman la sociedad civil de una nación” (Stren 1999).

Aquí es preciso realizar una definición de ambos términos para evitar confusión puesto que son términos muy diferentes. Por un lado tenemos el término gobernabilidad, que de acuerdo a la RAE, significa cualidad de gobernable y por otro lado tenemos el término gobernanza que significa arte o manera de gobernar. Para tener una mejor comprensión de ambos términos podemos citar al profesor Kooiman (1993), quién define los mismos. Este autor define la gobernabilidad de la manera siguiente:

“La gobernabilidad es la capacidad de un sistema sociopolítico para gobernarse a sí mismo en el contexto de otros sistemas más amplios de los que

forma parte. Esta cualidad depende de un acuerdo efectivo y legítimo entre las necesidades y capacidades del gobierno”. Sin este acuerdo, la gobernabilidad es imposible. Las necesidades y capacidades son socialmente construidas y el resultado final, depende de la estructura social o institucional y aquella de los actores. (Prats, 1996). Se trata de la capacidad del gobierno, la intervención dirigida a los objetivos propuestos. Por otra parte, el término gobernanza es definido por Kooiman de la siguiente manera: “como el patrón o estructura que emerge en un sistema sociopolítico como resultado o consecuencia “común” de los esfuerzos interactivos de intervención de todos los actores implicados. Este patrón no se puede reducir a un actor o grupo de actores en particular”. Se trata del resultado del proceso de interacciones entre los actores estratégicos.

El cuarto y último enfoque del desarrollo del concepto de gobernabilidad, siguiendo a Prats, se da en los 90's como consecuencia del análisis del proceso de construcción europea. Aparecen muchos estudios que tratan de explicar bajo el término “governance” (gobernanza), la gobernabilidad de la Unión Europea como una estructura de toma de decisiones.

Dichos estudios abordan un nuevo concepto de la legitimidad de las instituciones políticas por medio de la eficiencia de un gobierno para el pueblo y una nueva forma de entender las políticas públicas no solo a nivel nacional, sino supra regional. Acá vemos la dimensión que alcanza la gobernabilidad, en un entorno más global de acuerdo a los cambios dados en particular por el fenómeno globalizador.

Renate Mayntz manifiesta que el término gobernanza se utiliza, sobre todo, para indicar un nuevo modo de gobernar. Y llama al nuevo modo de gobernar “gobernanza moderna”, la misma que significa una nueva forma de gobernar más cooperativa, diferente del antiguo modelo jerárquico, en el que las autoridades estatales ejercían un poder soberano sobre los grupos y ciudadanos que constituían la sociedad civil. (Mayntz, 1998).

En octubre de 2000, la Comisión Europea definió un programa de trabajo con el fin de elaborar el libro blanco sobre la gobernabilidad europea. El documento de trabajo de la comisión europea recoge las anteriores iniciativas y con el fin de delimitar el debate político nos ofrece la siguiente definición de gobernabilidad: “conjunto de reglas, procesos y comportamientos relativos a la calidad en el ejercicio de los poderes en el ámbito europeo, en particular, la responsabilidad, la visibilidad, la transparencia, la coherencia, la eficiencia y la efectividad. (Com00d, p. 4).

La Comisión Europea en el año 2001 por medio del documento La Gobernanza Europea. Un Libro Blanco, se refiere a la gobernanza como el funcionamiento ideal de las instituciones. Da la siguiente definición: “el término Gobernanza designa las normas, procesos y comportamientos que influyen en el ejercicio de los poderes a nivel europeo, especialmente desde el punto de vista de la apertura, la participación, la responsabilidad, la eficacia y la coherencia”. (Comisión de Comunidades Europeas, 2001).

Más adelante en el 2003 en el documento titulado Gobernanza y desarrollo, se afirma que ella refiere “a las normas, procesos y conductas a través de los que se articulan intereses, se gestionan recursos y se ejerce el poder en la sociedad, y constituye un factor clave en las estrategias de lucha contra la pobreza” (párrafo 91) (Comisión de Comunidades Europeas, 2003:35).

A partir de lo tratado anteriormente, y en base a los trabajos de diversos autores como Camou por medio de su definición de equilibrio dinámico, Prats a través de sus famosos cuatro enfoques, Alcántara, O'Donnell, Przeworski, Nohlen, Arbós y Giner, Kooiman, Tomassini, entre otros, definiremos el término de gobernabilidad como:

La capacidad del establecimiento de la relación entre gobierno y gobernados mediante un rol activo de los últimos en la esfera pública para el logro de la resolución de las demandas y conflictos de una forma legítima y eficaz con miras al bien común.

La definición de gobernabilidad como se puede apreciar ha evolucionado con el tiempo, desde que Huntington lo utilizara en el estudio para la Comisión Trilateral en 1975. Con la llegada del fenómeno globalizador, el concepto de gobernabilidad ha evolucionado paulatinamente, expandiéndose a otros niveles mayores, no solo local sino internacional relacionándolo con los nuevos desafíos a la seguridad de los estados.

En su informe al Club de Roma sobre la capacidad de gobernar, Yehezkel Dror (1994) concluyó que hay un serio problema de gobernación en el mundo,

derivado no solamente del hecho de que los políticos se guían por paradigmas obsoletos, sino también debido a la carencia de habilidades gubernamentales para enfrentar las transformaciones que los gobernantes han precipitado y para las que no están lo suficientemente preparados.

Otros estudiosos como Prats i Catalá (2006:124), manifiestan que “las reglas y procedimientos de la gobernabilidad serán tanto más duraderas cuanto mayor grado de conflicto entre los actores estratégicos sean capaces de contener y procesar pacíficamente”. El juego de roles entre gobierno-gobernados será un factor importante para el logro de una buena gobernabilidad.

En el año 2000, la Comisión Trilateral encargó un nuevo estudio, esta vez a Pharr y Putnam, sobre la calidad de las democracias. En dicho informe titulado *Disaffected Democracies: What's Troubling the Trilateral Countries?*, el problema lo constituye la caída de la confianza general de las instituciones y los liderazgos políticos. La confianza en las instituciones públicas y el liderazgo democrático ha disminuido intensivamente a lo largo de las últimas décadas, a pesar que el compromiso con los valores democráticos es más fuerte que nunca. En el mismo informe se manifiesta que este problema radica en la disminución de la capacidad del gobierno en su forma de actuar en un mundo interdependiente y una disminución en el desempeño institucional, en combinación con las nuevas expectativas de la ciudadanía y los usos de la información que han alterado los criterios por los que las personas juzgan a sus gobiernos.

Se puede observar que en la actualidad existe una carencia de confianza hacia las instituciones políticas y todo lo que conlleve a lo político, ya sea en su mayor medida por la forma anti ética de actuar por parte del gobierno de turno y de los partidos políticos. La falta de credibilidad viene a constituir un factor principal para este malestar, complementado con los incumplimientos o retrasos de promesas electorales consideradas de vital importancia y la falta de coherencia en la conducta personal de nuestros gobernantes que en la mayoría de los casos deja mucho que desear. (Guillermo: 2011).

Recapitulando en lo referente a la falta de la confianza en las instituciones, diversos estudios se han centrado en tratar de explicar el aumento de este desencanto por la política en muchas democracias. Por un lado encontramos que los ciudadanos les resulta difícil experimentar una relación positiva con sus instituciones políticas. Otra línea de estudio busca comprender la disminución del apoyo político mediante el análisis de los ciudadanos. Otros sostienen que la crisis por la que viene atravesando el estado-nación contribuye a afianzar más este malestar político.(Guillermo: 2012).

Hoy en día, con la caída de los regímenes totalitarios en el mundo árabe, y parafraseando a Camou (2001), los desafíos a la gobernabilidad de la democracias no provienen ya de la existencia de sistemas políticos alternativos, sino de la necesidad de corregir y perfeccionar las instituciones de la democracia, con el fin de superar algunos problemas inherentes a su funcionamiento y

complementar sus mecanismos de representación y agregación de intereses, con el objeto de superar sus limitaciones externas.

Estos mismos desafíos no solo se dan a nivel nacional, sino son desafíos de naturaleza internacional como consecuencia del fenómeno globalizador. El desarrollo económico con el auge de las Tecnologías de la Información y Comunicación (Tics), facilita su inserción en un mundo globalizado, pero no garantiza estabilidad ni solidaridad, porque bajo este sistema de libre competencia existen también perdedores quienes más tarde se sienten defraudados por el estado, originando protestas, violencia e incluso la lucha armada en el intento de hacer sentir su voz.

Es deber de los gobiernos saber afrontar tales desafíos de una manera eficaz, planificando y gestionando una buena política de estado en interacción con sus ciudadanos, para la solución de las demandas societales.

Conclusiones.

Las condiciones en que se desenvuelven las relaciones económicas internacionales en la actualidad, se han visto determinadas por el propio desarrollo del modo de producción capitalista, devenido en un modelo de acumulación global; en el que la producción, el comercio y las finanzas funcionan bajo las lógicas de beneficio y el control de empresas transnacionales, que lideran redes mundiales de producción y servicios conocidas como Cadenas Globales de Valor. Este panorama implica nuevos y muy fuertes retos para los niveles más bajos de actuación de las economías, los que han tenido que trazar estrategias ajustadas a las determinaciones del gran capital transnacional si quieren formar parte del escenario económico mundial.

En esta búsqueda de alternativas de adaptación al escenario actual, han retomado fuerza las iniciativas de desarrollo local. Si bien la inclusión de la concepción de desarrollo territorial se remonta al siglo XIX, ésta ha tenido una notoria resignificación en el contexto de la globalización, debido a las implicaciones que este proceso tiene para la pequeña escala económica y en particular por el rol que juegan las cadenas globales de valor en la inserción internacional y en el desarrollo.

En el presente la inserción internacional es un elemento esencial en cualquier estrategia de desarrollo que se implemente y tal inserción está determinada por las lógicas y dinámicas que imponen las cadenas globales de valor. De tal modo, sólo a partir de una inserción en cadenas relativamente exitosa; que propicie

mayor captación de ingresos, o que asegure posibilidades de escalamiento en la cadena hacia esas actividades, se logrará avanzar en la senda del desarrollo. Aunque la inserción resulta, aun en este contexto, una condición necesaria, pero está muy lejos de ser suficiente, necesariamente tendrá que estar acompañada de políticas públicas que aseguren la redistribución de los ingresos captados.

Podemos observar que no existe un consenso académico en torno a la definición del término, el mismo que se encuentra en permanente evolución y constante cambio. Los cambios observados hasta la actualidad nos dan a conocer que la gobernabilidad enfrenta nuevos desafíos no solo de carácter nacional sino mundial, una especie de transición hacia una sociedad global. En palabras de Prats, la gobernabilidad será democrática cuando las reglas o fórmulas que guían la toma de decisiones de los actores estratégicos y los procesos de resolución de conflictos puedan ser consideradas como características de los regímenes democráticos lo cual plantea un problema conceptual complejo. Para una adecuada gobernabilidad se requiere que exista un equilibrio entre la inversión y la cohesión social porque si hay un desfase entre ambos, se rompe ese equilibrio y trae como consecuencia el malestar, el desencanto ciudadano hacia la inversión, manifestado a través de protestas, marchas. Debemos entender que gobernar democráticamente depende de la legitimidad, la transparencia y la eficacia decisoria del gobierno, la estabilidad de las instituciones públicas y que se den las condiciones apropiadas para el logro de ello.

Lista de referencias

AMIN, S. (1994): The future of global polarization, Binghamton, New York.

Anaya, Betsy, (2015) Tesis de doctorado "Articulación de cadenas de valor hortofrutícolas para la satisfacción de demandas. El caso de la cadena del mango en Santiago de Cuba", CEEC, Facultad de Economía.

BELL, DANIEL El advenimiento de la sociedad post-industrial. Un intento de pronosis social. Madrid. Alianza Editorial (2001)(original norteamericano 1973).

BERNER, E. y KORFF, R. (1995): "Globalization and local resistance: the creation of localities in Manila and Bangkok", *Internacional Journal or Urban & Regional Research*, 19, 2, págs. 208-222

BITTLINGMAYER, UWE, H. "Spätkapitalismus" oder "Wissensgesellschaft" en *Aus Politik und Zeitgeschichte* B36/2001.

BMBF: Innovationen für die Wissensgesellschaft. Förderprogramm Informationstechnik. Bonn: BMBF. 1997

BRACZYK, HANS-JOACHIM; PHILIP COOKE y MARTIN HEIDENREICH (Ed.) *Regional Innovation Systems*. London: UCL-Press. 1998.

BUENO, E. (1993): La globalización de la actividad empresarial: De la internacionalización a la globalización de las actividades económicas" en Sánchez Muñoz. M.P.: Los grandes retos de la economía española en los noventa. Pirámide Madrid, págs. 62-99.

BUENO, E. (2001): "Creación, medición y gestión de intangibles: Propuesta de modelo conceptual" en *Formas y Reformas de la Nueva Economía*, Monografía 1, Madrid+D, Madrid.

CASTEL, ROBERT Die Metamorphosen der sozialen Frage. Eine Chronik der Lohnarbeit. Konstanz, 2000.

CASTELLS, M. (2001): *La Galaxia Internet*, Areté, Barcelona

CASTELLS, MANUEL La era de la información. Economía, Sociedad y Cultura. Vol.1 *La Sociedad Red.*. Madrid, Alianza Editorial. 1996.

CASTELLS, MANUEL La era de la información. Economía, Sociedad y Cultura. Vol.2 *El poder de la identidad*. Madrid, Alianza Editorial. 1998.

CASTELLS, MANUEL La era de la información. Economía, Sociedad y Cultura. Vol.3 Fin de Milenio. Madrid, Alianza Editorial. 1998.

DEHESA, G. De la (2000): Comprender la globalización, Alianza, Madrid

DEWEY, JOHN On Experience, Nature, and Freedom. Representative Selections. Edited. Indianapolis/New York: Bobbs-Merrill. 1960.

DRUCKER, PETER F. Landmarks of Tomorrow. New York: Harper. 1959.

DRUCKER, PETER F. Post-Capitalist Society. New York: Harper Business. 1993.

DRUCKER, PETER F. The Age of Discontinuity. New York: Harper & Row. 1969.

DRUCKER, PETER F., The Age of Social Transformation. en The Atlantic Monthly, Volume 273, Number 11, Boston, 1994.

ETZKOWITZ, HENRY y LEYDESDORFF, LOET The dynamics of innovation: from National Systems and “Mode 2” to a Triple Helix of university–industry–government relations. en Research Policy 29: 109–123. 2000

EUROPEAN COMMISSION/INNOVATION DIRECTORATE 2001 Innovation scoreboard (SEK(2001) 1414). www.cordis.lu. 2001.

EVERS. HANS-Dieter. Culturas Epistemológicas: Hacia una Nueva Sociología del Conocimiento. Universität Bielefeld. Fakultät für Soziologie. Forschungsschwerpunkt Entwicklungssoziologie. Working Paper No335 http://www.unibielefeld.de/tidrc/publications/workingpaper_d.htm#2000

GEREFFI, G., J. HUMPHREY, AND T. STURGEON (2005): The Governance of Global Value Chains, Review of International Political Economy.

GEREFFI, GARY (1994): The organization of buyer-driven global commodity chains: How U.S. retailers shape overseas production networks, en Gereffi, G. and Korzeniewicz, M. (Eds.), Commodity Chains and Global Capitalism, Westport, CT: Praeger.

GEREFFI, GARY (1999): International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain, Journal of International Economics, Volumen 48 pp. 37–70.

GIBBONS, MICHAEL, LIMOGES, CAMILLE, NOWOTNY HELGA, SCHWARTZMAN, SIMÓN, SCOTT PETER y TROW MARTÍN. "La nueva producción del conocimiento" Barcelona. Editorial Pomares- Corredor SA, 1994.

GIBBONS, MICHAEL; LIMOGES, CAMILLE; NOWOTNY, HELGA; SCHWARTZMAN, SIMON; SCOTT, PETER y TROW, MARTIN. The new production of knowledge. The dynamics of science and research in contemporary societies. London/Thousand Oaks/New Dehli: Sage. 1994.

GORZ. ANDERÉ: Welches Wissen? Welche Gesellschaft? Textbeitrag zum Kongress "Gut zu Wissen", Heinrich-Böll-Stiftung, 5/2001. www.WISSENSGESELLSCHAFT.org

HEIDENREICH, M.: Die Debate um die Wissensgesellschaft. en BÖSCHEN, STEPHAN & SCHULZ-SCHAEFFER, INGO (Ed.) Wissenschaft in der Wissensgesellschaft. Opladen: Westdeutscher Verlag. 2003.

HOFMAN D, STAN ARONOW. (2012) "The Gartner Supply Chain Top 25 for 2012", Gartner Report, Stanford USA.
<http://www.theatlantic.com/election/connection/ecbig/soctrans.htm> EDQUIST, CHARLES (Ed.) Systems of innovation: technologies, institutions and organizations. London: Pinter. 1997.

JAMES, WILLIAM El pragmatismo. Un nuevo nombre para viejas formas de pensar. Madrid: Alianza Editorial. 2000. (original norteamericano 1907).

JENSEN, M. C. y MEKLING, W. H. (1976): "Theory of the firm: managerial behavior, agency costs and ownership structure", Journal of Financial Economics, vol. 3, págs. 305-360.

KAPLINSKY, RAPHAEL Y MORRIS, MIKE. (2000) "A Handbook for Value Chain Research" (Preparado por IDRC)

KELLY, K. (1998): New Rules for the New Economy: Ways the Network Economy is Changing Every-Thing, Fourth State, London.

KNORR-CETINA, KARIN, 1998: Sozialität mit Objekten. Soziale Beziehungen in posttraditionalen Wissensgesellschaften. In: Werner Rammert (Ed.): Technik und Sozialtheorie. Frankfurt am Main/New York: Campus. Pág.. 83-120. 1998.

KROHN, WOLFGANG Y WEYER, JOHANNES. Gesellschaft als Labor. En Soziale Welt. Jg.40. p. 349-373. 1989.

KROHN, WOLFGANG. Einleitung. en: FRANZ, HEIKE; KOGGE, WERNER; MÖLLER, TORGER y WILHOLT, TORSTEN (Ed.): Wissensgesellschaft. Transformationen im Verhältnis von Wissenschaft und Alltag. IWT-Paper 25. p. 10-17. Bielefeld: <http://archiv.ub.uni-bielefeld.de/wissensgesellschaft> 2001.

KROHN, WOLFGANG. Rekursive Lernprozesse: Experimentelle Praktiken in der Gesellschaft. En RAMMERT, WERNER Y BECHMANN, GOTTHARD (Ed.) Technik

und Gesellschaft. Jahrbuch 9: Innovation – Prozesse, produkte, Politik. Frankfurt a.M./ New York. p.65-89. 1997.

KRUGMAN, P. (1997): Desarrollo, geografía y teoría económica, Antoni Bosch, Barcelona

LANE, ROBERT E. The Decline of Politics and Ideology in a Knowledgeable Society. American Sociological Review 21. 1966.

LEVITT, T. (1983): “The Globalization of Markets”, Harvard Business Review, mayo-junio.

LUHMANN, NIKLAS. Die Soziologie des Wissens. Probleme ihrer theoretischen Konstruktion. S. 189-201 en: LUHMANN, NIKLAS Gesellschaftsstruktur und Semantik. Bd. 4. Frankfurt a.M.: Suhrkamp. 1995.

LUHMANN, NIKLAS. Die Wissenschaft der Gesellschaft (2. Edición). Frankfurt a.M.: Suhrkamp. 1994.

LUNDEVALL, BENGT-AKE (Ed.). National systems of innovation: towards a theory of innovation and interactive learning. London: Pinter. 1992.

LUNDEVALL, BENGT-AKE, y BJÖRN JOHNSON. The Learning Economy. Journal of Industry Studies 1: 23-42. 1994.

MACHLUP, FRITZ. The Production and Distribution of Knowledge in the United States: Princeton: NJ. Princeton University Press. 1962.

MARX, CARLOS. (1973) "El Capital", Tomos I y III. - Lenin, Vladimir. (1916) "Imperialismo, fase superior del capitalismo".

MILLER, M. (1995): “Where is globalization taking us?. Why we need a new Breton Woods?”, Futures. The Journal of Forecasting, Planning & Policy, Oxford, págs. 125-144

MITELLMAN, J. H. (1995): “Rethinking the international division of labour in the context of globalization”, Third World Quarterly, págs. 273-295.

NELSON, RICHARD R. (Ed.). National Systems of Innovation. A comparative analysis. Oxford: Oxford University Press. 1993.

OCDE (1999): Science, Technology and Industry Scoreboard 1999, Benchmarking Knowledge Based Economies, Paris

OECD. Boosting Innovation: The Cluster Approach. Paris. 1999. OECD. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2001 - Towards a knowledge-based economy. Paris. 2001.

OECD. The Knowledge-based Economy. Arbeitspapier Nr. OECD/GD(96)102. Paris. 1996.

PEÑA, LÁZARO. (2005) “Globalización: Cadenas de Valor”, Material docente en Power Point para Maestría en Economía Internacional, del CIEI. - _____ (2012): El modelo de acumulación global y la inserción externa: experiencias para Cuba, en Revista Economía y Desarrollo, pp. 13-27, Vol. 148, No. 2, julio-diciembre, Editorial UH.

PORAT, MARC The information Economy: definition and Measurement. US Government printing Office. Washington. DC.1977.

PORTER, M. E. (1986): Competition in global industries. Harvard Business School Press, Boston.

PRAHALAD, C. K. (1998): “Managing discontinuities: the emerging challenges”, Research-Technology Management, mayo- junio, págs. 14-22.

RAJAN, R. G. Y ZINGALES, L. (2000): “The governance of the new enterprise”, en Vives, X. (ed.), Corporate governance: theoretical and empirical perspectives, Cambridge University Press, Cambridge, págs. 201-229.

RAJAN, R. G. Y ZINGALES, L. (2001): “The influence of the financial revolution on the nature of firms”, American Economic Review, vol. 91, págs. 206-211

RAMMERT, WERNER y otros. Wissensmaschinen. Die soziale Konstruktion eines technischen Mediums: Das Beispiel Expertensysteme. Frankfurt a.M.: New York. 1998.

RAMMERT, WERNER. Produktion von und mit „Wissensmaschinen“. Situationen sozialen Wandels hin zur „Wissensgesellschaft“. en: KONRAD, WILFRIED y SCHUMM, WILHELM (Hg.): Wissen und Arbeit. Neue Konturen von Wissensarbeit. Münster: Westfälisches Dampfboot. P. 40-57. 1999.

REICH, ROBERT B. The Work of Nations. Preparing Ourselves for the 21st Century. New York: Vinatage Book 1992.

ROBERTSON, J. (1993): “The fallacy of single-level control: local economies in a changing global environment”, Futures, London, págs. 169-177.

RUBINSTEIN, M. F. Y FIRSTENBERG, I. R.(1999): The minding organization, University of California, Los Angeles

- SENNETT, RICHARD. La corrosión del carácter: las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo. Barcelona. Editorial Anagrama, S.A. 2000
- SOLBERG, C. A. (1991): “Respuesta al reto de la globalización. Sugerencia de un esquema para el análisis y la toma de decisiones”, ICE, abril, nº 692.
- SOLVELL, O. (1988): “Is the global automobile industry really global?”, en M. Hood y Vahlne, J.E. (eds.): Strategies in global competition, Croom Helm, Nueva York.
- SOSA, MAHÉ, (2008) Tesis de Maestría “El Centro Histórico de La Habana: ¿Una experiencia de desarrollo local exitosa?”, CIEI, Facultad de Economía.
- STEHR, NICO. Arbeit, Eigentum und Wissen. Zur Theorie von Wissensgesellschaften. Frankfurt a.M.: Suhrkamp. 1994.
- STEHR, NICO. Wissensgesellschaften oder die Zerbrechlichkeit modernen Gesellschaften. Vortrag Forschungszentrum Karlsruhe 12. September 1996 <http://www.itas.fzk.de/deu/archivd/stehr.htm> (Abruf am 1.10.2001).
- STIGLITZ, J. E.(1985): “Credit market and the control of capital”, Journal of Money, Credit and Banking, vol. 17, págs. 133-152.
- TAPSCOTT, D. (1997): The digital economy, McGraw Hill, New York.
- TERCEIRO, J. B. y MATÍAS G. (2001): Digitalismo. El nuevo horizonte sociocultural, Taurus, Madrid
- UNCTAD (2013): World Investment Report.
- UNIDO (2004) “Inserting local industries into global value chains and global production networks: opportunities and challenges for upgrading”, Working Paper, United Nations, Geneva.
- VÁZQUEZ BARQUERO A, “Desarrollo endógeno y globalización”, Revista eure (Vol. XXVI: #79), p. 53, Santiago de Chile, 2000.)
- ZINGALES, L. (2000): “In search of new foundations”, Journal of Finance, vol. 55, págs. 1623-1653.