

ECONOMÍA Y TERRITORIO: UNA SOMERA REVISIÓN CRÍTICA

Daniel Coq Huelva

ÍNDICE

| | |
|--|-----------|
| I. INTRODUCCIÓN..... | 1 |
| II. EL ESPACIO COMO UN MERO RECEPTÁCULO: LA TEORÍA DE LA LOCALIZACIÓN..... | 1 |
| III. LA TEORÍA DEL CENTRO Y LA PERIFERIA..... | 4 |
| IV. NUEVAS CONCEPCIONES DE LA RELACIÓN ENTRE ECONOMÍA Y TERRITORIO..... | 6 |
| IV.1. EL PAPEL DE LAS GRANDES EMPRESAS EN LA DINÁMICA ESPACIAL CONTEMPORÁNEA..... | 9 |
| IV.2. TERRITORIO Y REDES DE COOPERACIÓN ENTRE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS..... | 12 |
| V. CONCLUSIONES..... | 15 |

I. INTRODUCCIÓN

Es un punto común, dentro de la ciencia económica, el reconocimiento del escaso papel que, habitualmente, se le presta al componente espacial, es decir, al territorio a la hora de explicar los procesos de producción y consumo que sobre el mismo tienen lugar. En este sentido, las siguientes palabras puedan, quizá, ser ilustrativas de un sentir bastante generalizado.

“¿Cómo suelen abordar los economistas el espacio? Por decirlo en pocas palabras, la mayoría no lo trata en absoluto. En efecto, hay algo extraño en la manera en que buena parte de nuestra profesión ignora cualquier cosa que guarde relación con el lugar en el que se producen las actividades económicas” (Krugman, pag. 15, 1997a).

Pese a que la frase anterior continua siendo globalmente válida, sin embargo, en fechas recientes se observa una creciente sensibilidad a la hora de incorporar el papel que juega el territorio en los procesos económicos y sociales. Esfuerzos que no quedan ya únicamente confinados al estrecho marco de la Economía Regional sino que trasciende a marcos más amplios. En este sentido, la importancia de la variable espacial ha sido reconocida por distintas escuelas.

El propósito del presente artículo es la revisión de las distintas vías a través de las cuales el espacio se ha incorporado al pensamiento económico. Para ello, se comenzará por exponer la forma en que, desde la economía convencional, se incorpora el espacio al análisis, así como las principales carencias de esta aproximación. (epígrafe 2) Se seguirá con la exposición de la concepción del espacio presente en las concepciones centro-periferia (epígrafe 3). Por último, en el epígrafe 4, se analizarán todo un conjunto de conceptualizaciones que tienen en común dos cosas:

- La apertura del análisis que incorpora elementos procedentes de otras ramas del pensamiento económico, así como de disciplinas afines
- Su apego a la realidad, ya que su última finalidad es explicar la dinámica territorial subyacente en los procesos de Reestructuración y Globalización.

No obstante, pese a ello, se trata de visiones de la realidad, si no enfrentadas, sí profundamente diferentes entre sí.

II. EL ESPACIO COMO UN MERO RECEPTÁCULO: LA TEORÍA DE LA LOCALIZACIÓN

Ya a principios de siglo, los autores de la denominada Escuela Alemana de la Localización¹ se plantearon las causas que explicaban los patrones de distribución espacial de las manufacturas como consecuencia del fuerte proceso industrializador

¹ Esta Escuela de pensamiento fue continuada en los años 50 y 60 por los estudiosos agrupados bajo la impronta de la Asociación Americana de Ciencia Regional. Entre estos últimos destaca la figura de W. Isard, sin olvidar las de E. Moses o E. Hoover. Con todo, estos teóricos en lo esencial continúan la línea de lo expuesto por sus predecesores germanos, respetando, en este sentido, los factores de localización considerados. Por ello, su única aportación real es la de dotar a la Teoría de la Localización de un aparato matemático mucho más desarrollado, así como la de realizar una gran cantidad de estudios empíricos tendentes a identificar los factores de localización existentes en cada caso.

vivido por Alemania a finales del siglo pasado². Con la finalidad de intentar comprender las fuerzas rectoras de tal transformación se acudió a la Teoría Económica por la fecha dominante: La Teoría Neoclásica. Sobre la base de la misma se propusieron conceptualizar los efectos derivados de la inclusión del espacio en el modelo de análisis. Para ello, se encontraron dos vías principales:

- ◆ Por un lado, la existencia del espacio altera las funciones de producción empresariales de coste, introduciendo un nuevo tipo de coste, el transporte.³
- ◆ Por otro lado, también es obvio, que a igualdad de precio (y de todos los restantes atributos que definen una mercancía), los consumidores comprarán sus productos en aquellos establecimientos que les resulten más cercanos. Es decir, la distancia influye en la formación de preferencias por parte de los consumidores y, por tanto, en las decisiones de localización por parte de los empresarios. Esta es la línea de razonamiento seguida por Hötelling, Christaller y Lösh.⁴

A partir de estas dos vías teóricas se obtienen una serie de conclusiones:

- ◆ Por una parte, está claro que si los costes de transporte son unos costes como otros cualquiera, las empresas tenderán a instalarse allí donde los costes de transporte se minimicen.
- ◆ Esto se cumplirá siempre que los consumidores finales no tengan una clara y decidida predilección por adquirir sus productos en aquellos establecimientos que les resulten más cercanos.

De este modo, la teoría predice la existencia de dos tipos de industrias. Por un lado las orientadas a las Materias Primas y por otro lado las orientadas a la demanda final. Las primeras se concentrarán en unos puntos concretos, con independencia de los principales núcleos de población, mientras que las segundas se concentrarán en los principales núcleos urbanos (Richardson, 1986). Adicionalmente, a través de una serie de deducciones matemáticas se demostraba que la orientación a la demanda era el caso general.⁵

Sólo había un problema. La evolución de las principales economías demostraba que los procesos de industrialización iban acompañados de intensos procesos de urbanización. (Polèse, 1995). Nos encontraríamos con la pescadilla que se muerde la cola, la industria sigue a la población que lejos de tender a reproducir sus patrones de ocupación del espacio es crecientemente urbana. Es decir, la industria se “orienta a la demanda” y la

² A. Weber reconoce este hecho en la página 5 de su obra “Theory of Location of Industries” cuando afirma:

³ Esta es la línea de razonamiento que, básicamente, sigue A. Weber y sus sucesores norteamericanos de los años 50 E. Hoover y L. Moses.

⁴ Este conjunto de aproximaciones recibe el nombre de Teoría del Lugar Central. Ha sido utilizada intensamente a la hora de proceder a la Ordenación del Territorio por parte de los agentes públicos. Un ejemplo muy cercano lo constituyen las Bases para la Ordenación del Territorio (1984) de la Comunidad Autónoma de Andalucía.

⁵ El propio Weber en su obra “Theory of location of industries” llega a esta conclusión.

fuerza de trabajo la población va allí donde hay oportunidades de empleo, es decir, donde hay industria. Esta situación está lejos de ser explicada por un modelo teórico como el neoclásico, basado en la idea de equilibrio, que describe una situación estática como óptima y, por tanto, sin que se pueda operar ninguna mejora en la misma.

Tan espinoso problema, ya intuido desde el principio por A. Weber fue resuelto mediante al recurso a un concepto marshalliano⁶: las economías externas. La base de la argumentación reside en que la concentración de industrias en un punto produce una serie de reducciones de costes que afectan al conjunto del sector, sin que ninguna de las empresas existentes dentro del mismo pueda limitar el disfrute por las restantes industrias de las reducciones de coste existentes⁷. De esta forma, las industrias localizadas en un punto concreto son capaces de bajar sus costes de producción por encima del efecto inducido por la reducción de los costes de transporte. Las formas en las que estas economías externas pueden tomar cuerpo son muy variadas. Por ejemplo, vía la formación de un mercado de trabajo cualificado y considerablemente más productivo. También puede entenderse su existencia por las necesidades concretas de los procesos productivos, por las características de los sistemas institucionales de las ciudades etc.

En realidad, se abre la puerta a una concepción evolutiva de la dinámica espacial, pero, oculta tras el telón de una serie de argumentos teóricos extraído de la más añeja estática comparativa neoclásico. Con todo, su capacidad explicativa es mucho mayor. Por ello, no es extraño que los desarrollos más recientes de la Teoría de la Localización se hayan centrado casi obsesivamente en el punto de las Economías Externas, ya que este constituye el punto nodal de la argumentación. Se ha procedido por una parte a su desarrollo teórico, distinguiendo diversos tipos de economías externas (Henderson, 1985). Pero, por otro lado, la presencia continua u constante de Economías externas derivadas de que toda empresa está localizada en algún sitio ha sido una de las bazas fundamentales para reclamar desarrollos teóricos que partan desde esquemas de competencia imperfecta (Krugman 1991).

A todas estas aportaciones es posible realizar a una serie de críticas que se sintetizan en los siguientes puntos:

- Se está convencido de que las Economías externas juegan un papel esencial en la configuración espacial de la organización industrial pero no se sabe realmente por qué. Como afirma Polèse, las causas de las economías externas no quedan en ningún caso claras, aunque la evidencia empírica apunta obsesivamente a su existencia.⁸

⁶ El hecho de que A. Marshall fuera un autor con un gran apego a la realidad empírica hace que su obra tenga una gran influencia en la evolución del pensamiento económico – espacial. Dos son los conceptos marshallianos que van a ser objeto de desarrollo. Por un lado, el ya indicado de economías externas. Por el otro, el concepto de Distrito industrial que se tendrá la ocasión de comentar en el cuarto epígrafe del presente texto.

⁷ Un ejemplo de Economías externas sería el comentado por P. Krugman en su obra “Geografía y comercio”. En la misma expone como la existencia de una concentración de industrias de un sector en un área determinada promueve, a su vez, la creación de un mercado de trabajo especializado. De dicho mercado de trabajo pueden beneficiarse todas las empresas situadas en esa área y esto supone la existencia de una ventaja competitiva por parte de las mismas.

⁸ Esto es, además, un fuerte contrasentido. La agrupación espacial de las actividades económicas es una constante, pero las causas que hacen que las economías externas operen sistemáticamente no se

- El valor de estas economías no es constante, sino que, se considera que cambia con el tiempo, lo que no es óbice para que se trabaje con modelos de estática comparativa⁹.
- Por último, afirmar que las economías externas son la causa última que explica los patrones de localización de las industrias es tanto como decir que lo que el mercado no valora es más importante que lo que el mercado recoge a través del sistema de precios. Esto, en el fondo, no significa sino reconocer los límites del pensamiento económico para incluir la variable espacial en su esquema teórico.

Por ello, para superar estas paradojas es necesario recurrir a otros planteamientos donde la complejidad de lo real es afrontada de forma mucho más explícita, desde unos postulados teóricos y metodológicos muy distintos.

III. TEORÍA DEL CENTRO Y LA PERIFERIA

Uno de los primeros intentos por abarcar la complejidad de lo real fue el realizado a finales de los 60 y principios de los 70 por la Teoría del Intercambio Desigual.(Amin, 1974, Enmanuel, 1975). El objetivo de estos teóricos era entender el funcionamiento de las economías subdesarrolladas sin la servidumbre que suponía compararlas continuamente a las economías capitalistas más avanzadas. En este sentido, consideran que las economías subdesarrolladas (que ellos denominan periféricas) tienen una forma de funcionamiento radicalmente distinta a las economías desarrolladas (que, igualmente, ellos denominan centrales).

Aunque el contenido de sus afirmaciones es muy amplio, en este trabajo sólo vamos a describir el mismo a grandes rasgos. Su tesis fundamental, en este sentido, es la siguiente. Las sociedades de los espacios periféricos tienen modos de funcionamiento muy diferentes a la de los espacios centrales. La razón fundamental de esta diferencia estriba en que los procesos de acumulación a escala mundial se generan y dirigen desde los espacios centrales, mientras que se proyectan, sólo de forma deformada, en los espacios periféricos. En los mismos, consecuentemente, las decisiones de los agentes productivos se encuentran muy condicionadas por el funcionamiento global del sistema económico. En concreto, la posibilidad de un desarrollo industrial autocentrado¹⁰ en economías periféricas no es factible debido a la apertura forzada de las que dio, en su momento, lugar a la práctica destrucción del “artesanado industrial” existente. Por ello, este artesanado ha visto truncado su acceso a la “modernidad” convirtiéndose en un residuo sin capacidad competitiva en mercados capitalistas. Por otro lado, se produce, en estos espacios, un proceso de implantación de modernas industrias, como consecuencia de la “deslocalización” de algunas actividades industriales

encuentran claras. La cercanía en un mundo de fuerte desarrollo de las infraestructuras de transporte explica muy poco. El resto de las hipotéticas razones (con excepción posiblemente de la existencia de un mercado de trabajo especializado) son difícilmente generalizables.

⁹ En algunos casos, los autores que más activamente promueven la incorporación de las Economías externas como elemento explicativo, como es el caso de Krugman, proponen un modelo microeconómico directamente evolutivo, en el que el equilibrio es a muy largo plazo y aparece muy matizado.

¹⁰ Es decir, realizado de forma socialmente análoga al existente en las Economías centrales.

tradicionalmente producidas en los países centrales. Pero las mismas se constituyen en enclaves aislados sin conexión con el tejido económico local.¹¹ (Amin, 1974)

De esta forma, la Teoría del Centro y la Periferia ve los patrones de localización de las actividades industriales de forma muy distinta a la Teoría Neoclásica de la Localización. Las industrias poco eficientes, herencia de un artesanado de tipo tradicional, tienden a encontrarse localizadas de forma muy dispersa y, en ocasiones, muy cercanas a las materias primas que son la base de su funcionamiento. Por el contrario, las industrias modernas se sitúan en enclaves concretos, en ocasiones, también cercanos a los puntos de abastecimiento de materias primas o, por el contrario, cercanos a zonas bien comunicadas con el exterior. En este sentido, no es que se niegue todo lo dicho por la Teoría de la Localización, sino que se considera, sencillamente superficial. (Amin, 1974)

Las Teorías del Centro y la Periferia se han utilizado igualmente para explicar los patrones de localización en el interior de las economías de los países centrales (Keeble, 1976, Veltz 1995). En este sentido, se ha partido de consideraciones similares. La dinámica económico – territorial es generada por unos pocos territorios (en el caso de Inglaterra el Sureste, en Francia la región parisina) quedando el resto supeditada a los patrones de difusión industrial generados por los mismos. De esta forma, se entiende que el proceso de creación de un fuerte mercado interior durante el período de expansión postbélico (lo que estos autores denominan período fordista) supone patrones de concentración de la actividad económica en ciertos territorios acompañados de procesos de difusión de industrias que, con todo, poseen un escaso nivel de arraigo en las regiones en las que se implantan.

Sin embargo, estas aproximaciones también tienen una serie de limitaciones:

- En primer lugar, la propia utilización de los conceptos de centro y periferia. La diversidad en el interior de ellos, aunque reconocida, tiene una importancia menor en el análisis. Esto es especialmente grave cuando, sobre todo, en las realidades “periféricas” existe una tremenda heterogeneidad que hace que su evolución histórica presente claras diferencias
- En segundo lugar, su “pesimismo antropológico”, la negación de la posibilidad de rearticular los patrones de acumulación y, por tanto, de localización en las realidades periféricas, independientemente de la heterogeneidad existente en la misma.

La dispar evolución de distintas realidades tanto “centrales” como “periféricas” en los procesos de Reestructuración va a poner de manifiesto la **necesidad de avanzar en el estudio de la diversidad espacial, pero también social y cultural en el capitalismo contemporáneo.**

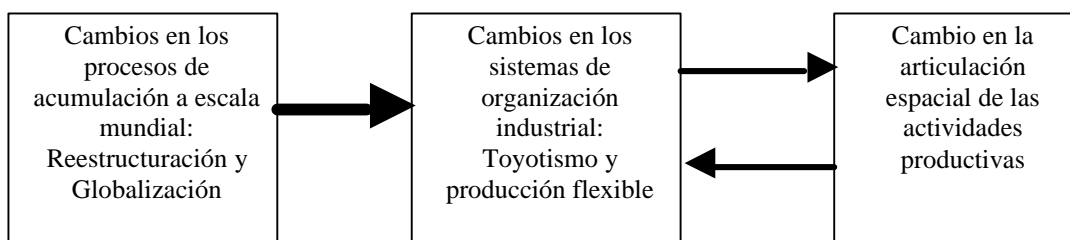
¹¹ De ahí la afirmación del carácter dual de la industria en las sociedades periféricas y la ausencia de rasgos comunes entre una industria tradicional, poco competitiva y socialmente muy arraigada y una industria moderna, muy competitiva, pero con una escasa relación con el tejido económico del entorno que la rodea.

IV. NUEVAS CONCEPCIONES DE LA RELACIÓN ECONOMÍA - TERRITORIO

La crisis de mediados de los 70 puso en crisis todas las visiones existentes sobre la relación entre Economía y Territorio. La Teoría de la Localización era incapaz, desde luego, de explicar por qué economías sin dotaciones de recursos naturales (por ejemplo Japón) sobresalían en industrias que, a priori, necesitaban de cantidades ingentes de los mismos (Siderurgia o construcción naval). Pero la Teoría del Centro y la Periferia no proporcionaba visiones mucho más alentadoras. A nivel internacional se producía una fractura entre las economías periféricas capaces de soportar el tirón de la crisis (los NIC's asiáticos, fundamentalmente) y la inmensa mayoría que se quedaba descolgada de los procesos de acumulación a escala mundial. A escala regional, la situación no era mucho más alentadora. Regiones hasta ese momento consideradas centrales como el País Vasco en España, el Norte de Francia o los Midlands ingleses entran en una fase de declive sin precedentes. Frente a ello, regiones de desarrollo intermedio como la Toscana o la Emilia – Romagna italianas o el País Valenciano en España dan muestra de un importante nivel de desarrollo económico. A todas luces parece que la dinámica territorial del capitalismo moderno es un elemento caótico, difícilmente comprensible a partir de un razonamiento teórico.

Afortunadamente, algunos autores han enriquecido notablemente los fundamentos teóricos de los análisis realizados, de forma que los mismos puedan contener una mayor riqueza interpretativa. Aunque la heterogeneidad de las explicaciones es aparentemente muy grande, las nuevas aproximaciones a la explicación de la dinámica territorial del capitalismo contemporáneo tienen más puntos comunes de lo que parece. En concreto, puede afirmarse, que todos los autores siguen total o parcialmente, de forma más clara o de forma más latente, el siguiente esquema.¹²

GRÁFICO 1: LOS IMPACTOS TERRITORIALES DE LA GLOBALIZACIÓN



El esquema anterior presenta tres novedades fundamentales:

- ◆ Se considera como punto de arranque los procesos de transformación acaecidos en la dinámica económica a escala mundial durante las dos últimas décadas. Como

¹² En realidad el esquema expuesto, aparece defendido de un modo explícito en obras como *Mondialisation, Villes et Territoires* (Veltz, 1995), *Organización industrial y territorio* (Caravaca y Méndez 1995) y *Economie Industrielle et Economie Spatiale* (Rallet, 1995). No obstante, implícitamente, mayoritaria, casi unánimemente, se ha asociado el estudio de los procesos de Reestructuración y la dinámica territorial asociada a los mismos. Véanse como botones de muestra obras como las siguientes compilaciones: *Las Regiones que ganan* (Benko y Lipietz, 1994), y *Globalisation, institutions and regional development* (Amin y Trhifft, 1994)

consecuencia de esta proceder, se van a acuñar dos términos que sintetizan el conjunto de transformaciones observadas en el funcionamiento de las economías de mercado: Reestructuración y Globalización.¹³

- ◆ Se reconoce que los cambios en las esferas globales, sin responder o ser el resultado de cambios acaecidos por separado en cada una de las empresas, sí que tienen una proyección sobre las unidades productivas, es decir, sobre las empresas individualmente consideradas. O lo que es similar, como consecuencia de los procesos de Reestructuración y Globalización se producen transformaciones importantes en los modelos de organización industrial.
- ◆ Estas transformaciones en la forma de organizar la producción tienen un efecto sobre la repartición de la actividad industrial a lo largo del territorio. Es decir, las dinámicas territoriales observables pueden explicarse a partir de las transformaciones inducidas sobre los sistemas de organización industrial por los procesos de Reestructuración y Globalización.
- ◆ En este proceso de cambio, el territorio, entendido como espacio social, no juega un papel pasivo. En palabras de Veltz *“las empresas se ven obligadas (en su lucha competitiva) a actuar sobre mecanismos sociales, históricos y geográficos, completamente irreductibles a las representaciones que ellas mismas realizan de la eficacia económica...La economía más avanzada funciona, cada vez más, sobre elementos extraeconómicos. El territorio juega, por supuesto, un papel esencial en esta dinámica”* (Veltz, 1995, página 12). Es decir, los mecanismos de regulación social localmente arraigados juegan un papel creciente en la articulación de unas relaciones industriales crecientemente complejas y que, por ello, no pueden reducirse a un cálculo mercantil de costes y precios.

Estos cuatro puntos van a constituir las líneas esenciales sobre las que se va a basar la nueva consideración del papel del territorio en los procesos de acumulación de capital. No obstante, es necesario insistir en que, con ello, se finaliza un proceso de evolución que, en realidad, ha supuesto un cambio en el objeto de estudio de los autores preocupados por conceptualizar la importancia del espacio en la actividad económica.¹⁴ Ya no interesa estudiar las razones que, desde un punto de vista estático, explican los procesos de localización de unas empresas regidas únicamente por la búsqueda racional del máximo beneficio posible. Por el contrario, se estudia la dinámica industrial inducida por los procesos de Reestructuración y Globalización. Dinámicas de escala

¹³ No es el momento aquí de proceder a definir cada uno de estos conceptos. No obstante, el concepto de Reestructuración se encuentra en las obras de Sassen (1988) *The global city: New York, Tokyo, London* y en la de Castells *La ciudad informacional: Tecnologías de la información, reestructuración económica y el proceso urbano - regional*. Para abundar sobre el significado del término globalización, dada la gran relación con el de Reestructuración, puede acudir igualmente a la obra de estos dos autores. Sin embargo, el estudio quizá más exhaustivo del significado del mismo se encuentra en la obra de Hirst y Thompson (1996) *Globalisation in question*.

¹⁴ En realidad, aunque en este trabajo no se ha querido insistir en este punto, se trata de la diferencia entre espacio, como un elemento físico, un soporte pasivo de la actividad económica y territorio que no se entiende sólo como espacio físico, sino que es el espacio físico ocupado por una población humana, que tiene unos elementos sociales, una cultura, una identidad que la definen como tal. Por tanto, el concepto de territorio supone abrir el pensamiento económico no sólo a la realidad geográfica, sino a la sociología e, incluso a algunas ramas de la Psicología Social.

mundial, sobre las que las empresas, individualmente consideradas, sólo tienen un cierto (más bien pequeño) margen de actuación (Caravaca y Méndez, 1995).

Por otro lado, no todos los autores confieren la misma importancia a los distintos elementos presentes en el Gráfico 1. Para algunos, es fundamental la influencia de los procesos globales sobre las dinámicas concretas de los territorios¹⁵. Para otros, el énfasis fundamental hay que ponerlo en la transformación de los sistemas de organización industrial¹⁶. Por último, hay quien considera que la transformación de los sistemas de organización industrial es inseparable de los elementos de naturaleza sociológica que regulan el funcionamiento de los diferentes territorios¹⁷. Finalmente, hay un número interminable de posiciones intermedias.

No obstante, si se tuviera que decidir un criterio para clasificar las múltiples aportaciones encuadradas dentro de este grupo, podrían distinguirse dos tipos de aproximaciones. **Por un lado, habría que destacar aquellas que consideran que las nuevas formas de los procesos de acumulación de capital favorecen básicamente al capital transnacional.** Por tanto, es el comportamiento de éste el que, cada vez, en mayor medida, explica la dinámica espacial de las economías contemporáneas. El hecho de que la generación de valores monetarios se encuentre cada vez más concentrada en unas pocas organizaciones supone que las mismas tienen cada vez más capacidad de condicionar la distribución de la actividad productiva a escala mundial. Por ello, para entender el papel de los territorios en esta fase de evolución del sistema económico, es básico conocer la dinámica inducida por estas grandes organizaciones. (Massey, 1994, Boyer, 1994, Martinelli y Schoenberger, 1994)

Frente a esta consideración, hay otro grupo muy numeroso de autores que opina que, precisamente, los cambios en los sistemas de acumulación a escala mundial abren nuevas posibilidades de desarrollo de sistemas productivos basados en las Pequeñas y Medianas Empresas. Para estos autores, la Reestructuración es, por tanto, más una oportunidad que una amenaza. Supone una ocasión irrepetible para la puesta al aprovechamiento por parte del tejido empresarial de “recursos endógenos” ajenos, hasta el momento, a los circuitos mercantiles de generación de valor. Como puede observarse, en esta aproximación, el territorio tiene una centralidad casi absoluta para explicar los procesos en curso. Sólo a partir del análisis de las formas de cooperación y creación de redes en los Sistemas Productivos Locales, es posible la comprensión de la dinámica territorial del capitalismo contemporáneo¹⁸. (Becattini, 1994, Garofoli, 1994; Courlet y Pecqueur, 1994; Storper, 1994; Scott, 1994)

¹⁵ Esta es, por ejemplo, la línea de razonamiento seguida por Veltz en su libro *Mondialisation, villes et territoires*. También es la línea dominante utilizada por los estudiosos del proceso de desindustrialización de los Midlands ingleses (Massey 1977, Massey y Megan, 1982).

¹⁶ Esta es la línea de trabajo dominante en obras como *Organización industrial y Territorio* (Caravaca y Méndez, 1995) o la compilación denominada *Economie industrielle et économie spatiale*. (Rallet, 1995)

¹⁷ Esta es la aproximación dominante en la mayor parte de la literatura, desde la tradicional aproximación de los distritos industriales hasta la mayoría de los desarrollos de la Escuela californiana.

¹⁸ La distinción entre los dos tipos de autores anteriormente considerados aparece meridianamente clara en alguna de las obras de más difusión sobre el tema como “Las regiones que ganan” (Benko y Lipietz, 1994). Autores como Becattini, Garofoli, Pecqueur, Storper o Scott estarían del lado de los que opinan que la organización postfordista de la producción se basa en Pequeñas empresas con relaciones de cooperación entre sí y una estructura espacial asociada a la misma, como sería el caso del Distrito

IV.1. EL PAPEL DE LAS GRANDES EMPRESAS EN LA DINÁMICA ESPACIAL CONTEMPORÁNEA.

El papel de las Grandes empresas en la promoción del Desarrollo Económico de las sociedades en las que se implantan es un debate clásico en la Ciencia Económica. Este debate ha influido también en los intentos realizados por entender la importancia del territorio en la organización actual de la producción.

Dentro de estos autores es posible distinguir dos grupos:

- ◆ Aquellos asociados a la tradición estructuralista, que vienen a considerar básicamente, que el nuevo modelo productivo permite una segmentación de la fuerza de trabajo, lo que a su vez tiene unas implicaciones territoriales evidentes.
- ◆ El nuevo institucionalismo que parte de la matización de una buena parte de los argumentos expuestos por sus predecesores, aun sin negar los puntos esenciales de las afirmaciones de los mismos.

III.1.1) La tradición estructuralista: La escuela de la Nueva División del Trabajo

La Escuela de la Nueva División del trabajo emerge a mediados de los años 70¹⁹ como intento de respuesta a las particularidades del proceso de desindustrialización inglesa. Como consecuencia del mismo, aparecen una serie de regiones tradicionalmente industrializadas, que, sin embargo, sufren una serie de procesos de crisis sin precedentes. Esta crisis no siempre se corresponde con una crisis del sistema empresarial que sustenta las mismas. Es decir, las empresas, normalmente de gran dimensión cierran sus establecimientos menos rentables, sin que ello suponga una quiebra de las mismas. Continúan en el ejercicio de su actividad, aunque cambie el lugar en que se realice. De esta forma, el empleo industrial existente en los Midlands (las regiones de antigua industrialización inglesa, que abarca ciudades como Liverpool, Manchester, Sheffield o Newcastle) se destruye a un ritmo acelerado. Buena parte de este empleo es transferido a zonas del tercer mundo con salarios mucho más bajos.²⁰ (Carnay et alia, 1980; Massey y Megan, 1982)

Como estos autores parten de planteamientos marxistas, la explicación que proponen es la siguiente. El capital tiene mucha más movilidad que el trabajo y la explota para segmentar los mercados laborales. Esta segmentación le permite aumentar la plusvalía

industrial, del distrito tecnológico etc... Por el contrario, otros autores como Martinelli y Schoenbeger, Amin y Robbins, Boyer etc... creen más en un modelo dominado por las grandes organizaciones empresariales que imponen una dinámica territorial muy concreta.

¹⁹ De hecho, su máximo referente a nivel de Teorías del comercio internacional es la obra de Froebel, F. et alia (1980) *The New International Division of Labour*.

²⁰ Esto no dejaba de ser un contrasentido en unas regiones que poseían una cierta burguesía local propietaria de los medios de producción. En este sentido, la divergencia entre los intereses particulares de la misma y los generales de las regiones no dejan de ser evidentes. Esto pone en tela de juicio la afirmación de que la existencia de una burguesía local es una garantía para el desarrollo de las distintas regiones. De esta forma, se ataca uno de los postulados fundamentales de la Teoría del Centro y la Periferia.

absoluta obtenida de los procesos laborales. De esta forma, el proceso de desindustrialización de los Midlands ingleses no es sino el resultado lógico de la estrategia del capital en abstracto (y de las grandes corporaciones industriales, en concreto) por reducir los costes unitarios en un momento de dificultades para los procesos de acumulación de capital. (Massey, 1994)²¹

Por tanto, la principal razón de la pérdida de empleos industriales es la deslocalización de la base empresarial. No obstante, esta interpretación fue posteriormente matizada. No es para menos, ya que parecía considerar los costes laborales como la única variable explicativa del movimiento industrial observable en las últimas décadas. En las nuevas explicaciones estructuralistas, se insistía en que:

- ◆ El trabajo no es exactamente una mercancía y, por tanto, los procesos laborales no pueden ser valorados únicamente en función del precio de la fuerza de trabajo. Existen otros elementos que la definen y que, a largo plazo, influyen en los rendimientos de las actividades empresariales efectuadas en los distintos territorios (Massey, 1994)
- ◆ Los procesos de segmentación laboral tienen lugar, crecientemente, en el marco de las economías desarrolladas. En este sentido, es posible hablar de la existencia, cuando menos, de segmentos del mercado de trabajo ocupado masivamente por mujeres así como de otros asociados a determinadas minorías étnicas. (Massey, 1994)²²
- ◆ El coste de la mano de obra puede compensarse por incrementos de la producción vía aumento de la productividad, a partir de la introducción de mejoras tecnológicas. Las empresas y, por extensión, los territorios que optan por esta vía tienen una menor propensión a la deslocalización de sus actividades.

Con ello, se pone de manifiesto cómo el creciente proceso de búsqueda de incrementos de productividad se lleva a cabo a partir de diferentes estrategias que tienen en común el deseo de “explotar” los rasgos distintivos, diferenciadores de los diferentes mercados de trabajo. En este sentido, elementos, a priori, tan distantes como el incremento en la “cualificación” de una parte de la mano de obra, de la “flexibilidad” de la misma, la incorporación de nuevos colectivos al mercado laboral etc. sirven al mismo propósito de elevación de la plusvalía detraída a los trabajadores. **Con lo cual, finalmente, la territorialización es una estrategia del capital para aumentar su rentabilidad, promoviendo de este modo, la reestructuración de las relaciones con la fuerza de trabajo.** Con ello, implícitamente, se acepta que el nexo de unión entre el territorio y la

²¹ Es necesario insistir en que, desde estos planteamientos, nunca se acusa a los trabajadores de otras áreas de competencia desleal o algo parecido. Se indica, por el contrario, que su comportamiento es totalmente lógico y coherente con el incremento del Ejército Industrial de Reserva a escala mundial.

²² La principal autora dentro de esta corriente, Doreen Massey introduce estas precisiones en su obra *Spatial Divisions of Labour: Social structures and geography of production*. Con la misma se introduce directamente dentro del campo de los estudios de género y, a partir de aquí, con el estudio de la identidad. Esta evolución va a tener una tremenda importancia, en el sentido de que tanto reconoce los límites de las aproximaciones puramente estructuralistas, como abre la puerta a los desarrollos institucionalistas posteriores que van a insistir en aspectos microsociales a la hora de explicar la dinámica territorial del capitalismo contemporáneo.

economía global es el mercado de trabajo. Por tanto, es la conjunción entre los intereses del capital y las características concretas de los mercados de trabajo locales lo que explica la posición de los diferentes territorios en la División Espacial del Trabajo.

La Escuela de la Nueva División del trabajo plantea, en este sentido, una serie de interesantes reflexiones, pero no se encuentra al margen de una serie de limitaciones que condicionan la validez general de sus afirmaciones. Entre las mismas se encuentran las siguientes:

- ◆ En el fondo, tiene una concepción muy convencional de la competencia. Insiste en los costes laborales como si se tratara del único determinante de la competitividad cuando en realidad, es un factor entre otros, sin llegar tan siquiera a ser el factor principal.
- ◆ Considera generalizable, en el sentido apuntado anteriormente, el caso británico en el que se producen “deslocalizaciones” masivas, cuando en realidad, este hecho se explica, en buena parte, por las características diferenciales del capitalismo británico (Best, 1990, Dore, 1973)
- ◆ Se trata de un análisis muy afectado por una coyuntura de crisis industrial y, en este sentido, escasamente capaz de anticipar el resultado final del proceso.

III.1.2) La tradición institucionalista británica: El arraigo local de las organizaciones.

El enfoque institucionalista es, en este caso, en buena medida, una reacción contra algunas de las carencias explicativas de los enfoques marxistas. Pero, adicionalmente, existen razones en la evolución de su propia realidad que justifican el cambio de enfoque. De hecho, hasta los años 70 las regiones inglesas únicamente habían “sufrido” los procesos de deslocalización a escala mundial. Sin embargo, desde mediados de los años 80, comienzan a resultar beneficiarias de los mismos. En los años 80, una gran cantidad de empresas transnacionales no británicas se instalan en las islas. Por ejemplo, un buen número de empresas automovilísticas japonesas. En este momento, se pone de manifiesto que el grado real de influencia de estos nuevos establecimientos productivos sobre el entorno económico local va a depender mucho de acciones concretas llevadas a cabo desde la dirección de los nuevos grandes establecimientos existentes. Es decir, el grado de interacción del espacio depende, en buena medida, del grado de “arraigo productivo”²³ de las corporaciones transnacionales en el mismo (Dicken, Folsgreen y Malmsberg, 1994)

Todo este razonamiento tiene que ponerse en relación con las actuales características de los procesos productivos. El proceso de Reestructuración ha supuesto, según estos autores, la emergencia de una nueva forma de competir (Best, 1990). Dentro de la misma, se acentúan los procesos de diferenciación en busca de nichos de mercado específicos. Por otro lado, se intensifica la “tensión temporal” de los procesos productivos. La forma más efectiva de detectar “nichos de mercado” es producir sobre pedido con el mínimo retardo posible. Esta es la esencia de los sistemas Just – in – time y, en general, de la creciente flexibilidad de los procesos productivos. Pero la flexibilidad de los procesos, no va a suponer una crisis de la gran empresa. Estas no son

²³ Esta es la traducción libre que realizamos de la expresión anglosajona “embeddedness”. La misma suele traducirse literalmente como “incrustamiento”.

intrínsecamente rígidas, sino que, como todos los agentes productivos son capaces de reorganizarse en búsqueda de una creciente flexibilidad. La búsqueda de la misma es puesta en relación con la clásica dicotomía promovida por algunas ramas del institucionalismo (Williamson, 1983) entre jerarquía y mercados. Supone, por tanto, la ruptura de la cadena de mando y la aparición de cadenas de subcontratación. O lo que es equivalente, supone la sustitución de relaciones laborales por relaciones proveedor – cliente, de jerarquías por redes. (Dicken, Folsgreen y Malmsberg, 1994)

En este contexto, la importancia del territorio es fundamental. La capacidad de subcontratar por parte de las empresas matrices va a depender no sólo de factores propiamente económicos (la existencia de un conjunto de Pymes con capacidad para hacer frente a los requerimientos de las transnacionales) sino de otros elementos culturales, sociales e institucionales. El desarrollo de redes de subcontratación, en un contexto caracterizado por la flexibilidad, implica la capacidad de adaptar continuamente las características de los procesos de trabajo. Ello, en última instancia, no puede ser regulado por ninguna relación meramente mercantil. Precisa del desarrollo de unos códigos de conducta, unos valores compartidos, unas formas de coordinación etc. entre los distintos actores participantes. De esto depende que la actividad de las transnacionales tenga una auténtica en la vida económica y social de las diferentes localidades.²⁴

Por tanto, el territorio entendido como construcción social juega un papel fundamental en tanto y en cuanto configura las pautas de conducta de los actores locales, básicas a la hora de promover el arraigo de las diversas actividades productivas. En resumen, pueden resumirse en las siguientes las principales cuestiones planteadas por esta escuela:

Realmente, por tanto, se trata de una reacción frente a las principales deficiencias de las aproximaciones estructuralistas, en el sentido de que:

- ◆ Considera que los países desarrollados no sólo se ven negativamente afectados por los procesos de “deslocalización” sino que, igualmente pueden beneficiarse de los mismos. Esto contradice, en buena medida, los postulados de la Escuela de la División Espacial del trabajo.
- ◆ Considera que el efecto real de la localización en un territorio de una actividad industrial controlada por el capital transnacional depende, en buena medida, de elementos institucionales y culturales propios de cada entorno. Esto matiza, de forma importante, los postulados de las teorías centro-periferia.

²⁴ Por ello, el concepto de arraigo local no hace referencia exclusivamente a la existencia de redes de subcontratación locales, sino que tiene unas connotaciones sociológicas y culturales muy importantes. Con ellas se quiere insistir en que la necesaria coordinación de las actividades productivas precisa de la concepción de formas más complejas de interrelación entre los agentes productivos que las tradicionalmente supuestas por la Teoría Económica. Por tanto, se niegan las visiones meramente “mercantilistas” basadas en un “homo economicus” absolutamente racional. Se afirma que esta visión del comportamiento económico de los individuos se deriva de una visión “infrasocializada” del mismo. Por el contrario, se considera que las visiones marxianas tradicionales pecan de lo contrario de una “sobresocialización” del comportamiento individual. En este caso, la noción de “arraigo” pretende constituirse en un elemento intermedio entre un extremo y otro. (Granovetter, 1985)

- ◆ Con lo cual, se insiste en el cambio institucional y social como el elemento fundamental, junto con los intereses del capital transnacional, a la hora de determinar la posición de los diferentes territorios en la División del trabajo.

No obstante, las dos escuelas anteriores coinciden en que, con los procesos de Reestructuración se entra en una fase de desarrollo de las economías de mercado en el que las grandes transnacionales juegan un papel preponderante y, donde, las estrategias de valorización de las mismas se basan, en buena medida, en el aprovechamiento de los elementos de diferenciación de los territorios.

IV.2. TERRITORIO Y REDES DE COOPERACIÓN ENTRE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS.

Existen otro tipo de aproximaciones que, a la hora de estudiar la nueva dinámica productiva y el papel de los territorios en las mismas insisten, sobre todo, en el papel de las Pequeñas y Medianas Empresas. No obstante, dentro de este grupo es posible distinguir dos grandes escuelas:

- La escuela de la especialización flexible, que cree que la nueva dinámica espacial es el resultado de un proceso de “diferenciación” de los principales procesos productivos.
- La escuela californiana que, por el contrario, se centra en el desarrollo de nuevas actividades productivas en el Postfordismo (informática, telecomunicaciones, industria aeroespacial) con las oportunidades que este proceso abre para determinados territorios.

III.2.1) La escuela de la especialización flexible

Desde mediados de los años 70, distintas aproximaciones han insistido en la importancia de procesos de desarrollo económico basados en la existencia de sistemas de Pymes interrelacionadas entre sí a través de redes. Este nuevo modelo de organización productiva implica una nueva Geografía de la producción (la industrialización difusa) y la emergencia de una nueva categoría para analizar los sistemas productivos a escala microterritorial: el distrito industrial.

La fuerza de estas ideas, se fundamentó originariamente en la obra de Piore y Sabel *La Segunda ruptura industrial*. En la misma se argumentaba que los mercados se encontraban, en esta etapa histórica de desarrollo de las fuerzas productivas, crecientemente saturados. Esto hacía que la competencia en los mismos fuera crecientemente intensa. Frente a esta realidad, la estrategia basada en la “competencia en precios” era difícilmente sostenible en el tiempo. Era difícil, dadas las condiciones de los mercados, recuperar los volúmenes de capital invertidos por esta vía. Por ello, no quedaba más remedio que optar por una estrategia de diferenciación de la producción, que aprovechara “nichos de mercado” previamente escasamente explotados.²⁵ Esto

²⁵ Como puede observarse hasta aquí el paralelismo entre la tesis de la segunda ruptura industrial y la manejada por los teóricos del “arraigo” local de las organizaciones es muy similar. Es decir, se asume que la nueva organización de la producción exige niveles crecientes de flexibilidad, lo que produce un cambio muy importante en las formas de competir.

producía un acercamiento de la producción a las necesidades de los consumidores. A su vez, esto inducía la producción de series más cortas, para la que las Pymes tenían importantes ventajas competitivas. Adicionalmente, la necesidad de dar respuesta en poco tiempo a los requerimientos de los consumidores favorecía la aparición de sistemas de producción flexibles, en los que, de nuevo, las Pymes gozaban de ventajas competitivas.²⁶

La necesidad de competir produciendo “series cortas” de forma muy flexible, hacía inevitable la aparición de sistemas de cooperación empresarial. Dadas la naturaleza de la Pyme y las limitaciones en cuanto a movilidad de sus propietarios, estas formas de cooperación solían establecerse en marcos geográficos muy concretos. Aparecen así concentraciones territoriales de Pymes especializadas en una determinada actividad industrial, que colaboran entre ellas a la hora de realizar los distintos pedidos encargados por sus clientes.

Estas formas de colaboración son el resultado de mecanismos sociales de regulación especialmente presentes en determinados entornos locales. Por tanto, existen determinadas realidades locales que, por sus especiales características sociológicas, son capaces de aprovechar con especial intensidad las nuevas oportunidades abiertas por la emergencia de una segunda ruptura industrial.²⁷

Estas realidades locales actuarían como laboratorios de prueba de la incipiente organización futura del territorio. Los propios Piore y Sabel, ponen como ejemplos de la nueva organización del espacio los casos de la Tercera Italia, Silicon Valley, la carretera 128, Sofía Antipolis, los Parques Industriales Japoneses etc... Se habla, por tanto, de la existencia de Distritos industriales y Distritos Tecnológicos como si se tratara de dos modalidades de una misma realidad definida sobre la base de tratarse **de sistemas de Pequeñas y Medianas empresas, concentradas territorialmente, que colaboran entre sí, hasta el punto de que la zona en la que se concentran los productores (el distrito) sirve como “marca” de la actividad.**

En este sentido, la concentración de pequeños y medianos productores en áreas rurales concretas, en ocasiones, sin tradición industrial es un indicio de la aparición de estas nuevas formas de organización industrial. La aparición de formas de cooperación, la generalización de la subcontratación, la existencia de normas sociales que regulen la actuación de las empresas más allá de las leyes de mercados son factores adicionales necesarios, en todo caso, para promover procesos de acumulación de capital a escala local.

El territorio es aquí, el entorno en el que se producen una serie de interacciones susceptibles de valoración económica. Pero, es también el marco social en el que se sitúan los agentes económicos. Este marco social, hace que tengan interiorizadas

²⁶ Aquí es donde se produce el punto de ruptura entre los teóricos del arraigo local y los de la segunda ruptura industrial. Para estos últimos la exigencia de flexibilidad supone que las grandes empresas tienen tales dificultades para adaptarse que la existencia de redes de Pymes flexibles e innovadoras se convierte en el auténtico factor estratégico de desarrollo. Para los teóricos del arraigo, por el contrario, las grandes empresas son capaces de, a través de los cambios oportunos en sus sistemas de organización industrial de adaptarse al nuevo entorno competitivo, aprovechando en mayor medida, las oportunidades ofrecidas por el mismo.

²⁷ De nuevo aquí existe una cierta convergencia con los teóricos del “arraigo local”.

determinadas pautas de conducta compartida. Por ello, actúan no sólo como un límite físico, sino como una limitación cognitiva (Becattini y Rullani, 1995). Los agentes económicos pueden, en este sentido, coordinarse siguiendo formas mucho más elaboradas debido a que comparten algunos valores y actitudes que permiten la existencia de relaciones de confianza entre los mismos. Este elemento social, es susceptible de valoración económica. Las relaciones de confianza, la propensión a la cooperación y la cercanía favorecen el desarrollo de Economía externas. El distrito se constituye, de este modo, en una agrupación intensiva de Economías Externas.

Es necesario afirmar que Distritos Industriales efectivamente existen. No sólo en el caso Italiano, donde se han identificado más de 100, sino también con menor importancia en Francia (Courlet y Pecqueur, 1994), en Inglaterra, en Alemania o en España. Pese a que se trate de un modelo de organización de la producción con un cierto grado de difusión dista, de todos modos, de ser una forma de organización de las actividades en los territorios generalmente presente.

III.2.2) La escuela californiana

Los autores encuadrados dentro de la denominada Escuela californiana²⁸ han intentado explicar el dinamismo reciente de la actividad económica en dicha zona de los Estados Unidos. A la hora de explicar dicha dinámica, se retoman algunos de los elementos más característicos de la explicación endogenista vista en el epígrafe anterior. En concreto, vuelve a insistirse en conceptos tales como el de flexibilidad, economías externas, concentración territorial etc. Sin embargo, las aproximaciones de la Escuela californiana retoman a la hora de explicar las transformaciones en la distribución espacial de las actividades algunos fundamentos de Teoría Económica para intentar proporcionar una mayor consistencia al análisis.

Pese a ello, las explicaciones construidas continúan más interesadas en la explicación de su realidad, que en la coherencia formal de las explicaciones propuestas. Esto da lugar, en ocasiones, a que las mismas pequen de un cierto grado de eclecticismo (Scott 1986). Sin embargo, cuando no es así, conjugan una riqueza analítica muy importante con una alta capacidad explicativa (Storper y Walker, 1989). Refiriéndonos posiblemente a la obra más conocida de estos autores “The capitalist imperative” la misma una planteamientos tradicionalmente marxianos con algunas aportaciones provenientes de la escuela de la especialización flexible. Por un lado consideran que las empresas tienden a acumular ventajas competitivas. Esto da lugar a que las empresas tengan una cierta “inercia” locacional. Sin embargo, en el momento de aparición de una nueva industria dicha inercia es más débil, apareciendo lo que estos autores denominan una “**ventana**” **locacional**.

Por otro lado, las empresas más eficientes tienden a crecer de tamaño. Conforme crecen de tamaño se abre la puerta de la apertura de nuevas instalaciones en otros lugares. De esta forma, se produce **una expansión espacial de la industria triunfante**. Pero estos nuevos centros periféricos son capaces de acumular, en muchas ocasiones, ventajas competitivas suficientes como para desplazar, al menos parcialmente, a los centros matrices. En un primer momento, esto únicamente se producirá en aquellas tareas más fácilmente estandarizables y, por tanto, ejecutables por trabajadores no cualificados. No

²⁸ Los principales autores encuadrados dentro de esta corriente son Michael Storper, Allen J. Scott y Richard Walker.

obstante, el desarrollo de ventajas por parte de los territorios periféricos puede afectar a los otros elementos mucho más difícilmente reproducibles. En estos casos, tenderá a crearse una industria con una estructura espacial policéntrica.

III.2.3) Valoración crítica de los enfoques que insisten en la importancia de los sistemas de Pymes

Las aproximaciones anteriores presentan una serie de elementos que suponen un avance frente a concepciones anteriores, así como una serie de “pasivos” el alcance real de sus aportaciones.

En este sentido, su principal valor es que se trata, en ambos casos, de concepciones que tienen la virtud de, frente a concepciones anteriores, se **ensalza el valor de la diferencia. Son los elementos socialmente diferenciadores de ciertos territorios los que justifican su “éxito” relativo, su condición de “ganadores” en el proceso de Reestructuración productiva.** Estos supone se toman en consideración una serie de elementos, considerados “extraeconómicos” por las escuelas neoclásicas o estructuralistas, como fundamentales para entender el desarrollo de actividades industriales en territorios concretos. La existencia de relaciones de elementos como la “empresariabilidad”, la “existencia de redes de confianza”, de “formas locales de regulación económica”, de “un mercado de trabajo local”, de “esquemas cognitivos comunes” entre los agentes económicos etc. son elementos fundamentales para explicar una determinada realidad económico-espacial. Por tanto, de hecho, se promueve una apertura del pensamiento económico hacia ciencias afines como podría ser el caso de la Sociología o incluso de algunas ramas de la Antropología y la Psicología Social

El principal “pasivo” del desarrollo de estas aproximaciones es que su auge en la Ciencia Regional ha permitido confinar a una buena parte de los científicos en el estudio de realidades muy concretas, lejanas a la crítica general que tomando el espacio como referencia, realizaban las escuelas anteriores. (Mitchel-Weaver, 1995). Adicionalmente, este interés por el estudio empírico se ha realizado sin un sólido esquema teórico de referencia. Los conceptos utilizados para ello, como es el caso del “distrito industrial” responden a realidades muy concretas, no siendo, por tanto, generalizables. En el intento de adecuar este arsenal teórico a una realidad mucho más diversa se ha propiciado un el uso indiscriminado de muchas de estas ideas.²⁹

Por ello, sobre la base de estos estudios se pretende desarrollar en zonas, en ocasiones deprimidas y periféricas, elementos de la realidad social que son ajenas a las mismas: “empresariabilidad” “mercados de trabajo regidos por reglas informales”, “capacidad exportadora”, “organización sobre la base de redes” etc...**De esta forma, los desarrollos institucionalistas terminan propugnando políticas genéricas que, eso sí,**

²⁹ Al respecto J.J. Castillo en un reciente artículo denunciaba “El uso de esta categoría analítica (el distrito industrial), en efecto, puede hoy día en la literatura – y en la política industrial – ser tan laxo que abarque cualquier tipo de conjunto industrial, ya ni siquiera compuesta sólo de pequeñas empresas, como era la norma, hasta unos usos más restringidos y adecuados, para que las ciencias sociales sirvan para separar lo que el sentido común confunde y para «reunir» lo que ese mismo «conocimiento salvaje» separa....Desde luego, en nuestra opinión tal generosidad....es un regreso hacia lo general y, por lo mismo no permite determinar especificidades...Y lo cierto es que no vemos la necesidad de borrar esos rasgos cuya primera consecuencia...es la confusión política entre los rasgos socialmente positivos para la mayoría de los ocupados en los «auténticos» distritos y la realidad de una reestructuración productiva mucho más negativa para el resto de los trabajadores”

deben “incrustarse” en la cultura productiva local y ser asimilada por la misma. Se facilita de esta forma un **cambio social y cultural que es, en esencia, muy “productivista”**. Respecto de este último punto es necesario destacar:

- Esta forma de actuar es perfectamente coherente con las necesidades de un capitalismo informacional para su valorización. Actuar sobre los mecanismos sociales que regulan la transmisión de la información, sobre la forma de coordinación entre los agentes productivos, sobre las organizaciones responsables del cambio tecnológico etc....
- De este modo, además, se fomenta la “competencia entre los territorios”. La idea subliminal que está detrás de todos estos desarrollos podría sintetizarse en “tenga usted unos mecanismos de coordinación sustancialmente mejores que los de sus vecinos, eso le asegurará el bienestar”
- Hace recaer la responsabilidad de la no adaptación de los territorios a las dinámicas en curso a las bases sociales de los mismos incapaces de adoptar elementos de funcionamiento como la “empresariabilidad” y la “flexibilidad” que le asegurarían un sitio en el nuevo orden.

V. CONCLUSIONES

La introducción de la variable espacial en el pensamiento económico se ha revelado como una tarea ardua que ha llevado a conclusiones en principio no esperadas. Por un lado, ha puesto de manifiesto los límites de la economía convencional a la hora de proponer una teoría que explique mínimamente la distribución espacial de la industrias en el capitalismo desarrollado.³⁰

Estas deficiencias han permitido el desarrollo de distintas corrientes marxianas (Las teorías Centro – Periferia y la Escuela de la División Espacial del Trabajo) que, partiendo del territorio han proporcionado explicaciones alternativas y mucho más convincentes de la dinámica espacial inherente al capitalismo contemporáneo. Se trata de aproximaciones que tratan de proporcionar una visión general de los procesos en curso pero que, posiblemente, no prestan demasiada atención a las diferencias sociales y culturales existentes entre los diferentes territorios.

Por ello, que, como reacción a las mismas, aparezcan una serie de aproximaciones que insisten en factores institucionales, como el “arraigo” de las grandes organizaciones o la existencia de estrategias de colaboración entre Pequeñas y Medianas Empresas, se encuentra parcialmente justificado. Lo que no tiene explicación, al menos en el campo del conocimiento, es que el resultado de esta efervescencia de lo institucional se termine concretando en que los investigadores presten más atención al estudio de realidades muy específicas en lugar de analizar la evolución de los patrones globales de

³⁰ Tal y como afirma Mitchell-Weaber *“The ideal models and concepts employed by regional scientist seldomly lent themselves to experimental validation; meaning that they lie outside he realm of scientific method strictus sensus”*

distribución de la riqueza y la actividad económica a lo largo del planeta. Esta atención al detalle pierde la referencia exterior y, por tanto, se empobrece intelectualmente.³¹

Es decir, aunque el “descubrimiento” de lo institucional es interesante, en tanto es una forma de reconocer la diversidad, la pérdida del referente general hace que una parte de las aproximaciones “institucionalistas” sean absolutamente coherentes con la estrategia globalizadora de la parte más activa del capital transnacional

³¹ En este sentido, Mitchell-Weaver denuncia “*What are American regional scientist to do then? The answer would seem to be to proceed with a «normal science», in the sense of working on the small empirical problems which make up the bulk of any scholarly enterprise; as well as the bulk of most of the articles published internationally in regional science journals and books. In times such as these some retrenchment should be expected, as is taking place throughout the western academic establishment. An eye must be kept alert also for opportunities to engage in more down-to-earth theory building, which has frequently taken place among regional scientists doing normal science. Although the grand picture will be less elegant and grandiose, it may not be lost in the shifting firmament amidst the waters, and could not provide the basis for non-dramatic paradigm shift*”

BIBLIOGRAFÍA

AGLIETTA (1979). *Regulación y crisis capitalista*. Siglo XXI.

AURIOLES Y CUADRADO (1989). *La localización industrial en España*. Fundación FIES

AMIN A. Y ROBBINS K. (1994): “El Retorno de las Economías Regionales: Geografía Mítica de la Acumulación Flexible” en BENKO Y LIPIETZ *Las regiones que ganan* Ed. Alfons el Magnanim

AMIN A. Y THRIFT N.(1993) (edts) *Globalisation, institutions and regional development*

AMIN S. (1974): *El desarrollo desigual: Crítica a la teoría del desarrollo*. Siglo XXI.

BARNES T.J.(1996) “Political Economy I; The culture, stupid”. *Progress in Human Geography*, 19, 3, pag 423-431.

BECATTINI (1994): “El distrito marshalliano: una noción socioeconómica” en BENKO Y LIPIETZ *Las regiones que ganan* Ed. Alfons el Magnanim

BECATTINI Y RULLANI (1995): “Le district industriel: un concept socioéconomique” en RALLET A. Y TORRE A (EDTS). *Économie industrielle et économie spatiale*.

BENKO G. Y DUNFORD M. (1991) *Industrial change and regional development*. Belhaven Press.

BENKO G. Y LIPIETZ A. (1994) *Las Regiones que Ganan*. Alfons el Magnanim.

BEST, M.H, (1990) *The New Competition: Institutions of Industrial Restructuring*. Harvard University Press

BOYER R. (1994) *La Teoría de la regulación: un análisis crítico*. Ed. Alfons el Magnanim

BOYER R. Y SAILLARD Y.(EDTS). *Theorie de la regulation: l'etat de savoirs*. Editions la Decouverte.

CARAVACA I. Y MÉNDEZ (1995). *Organización industrial y territorio*. Ed. Síntesis

CARNAY J; HUDSON R Y LEWIS (EDTS) (1980) *Regions in crisis: new perspectives in european regions theory*. Croom Helm.

CASTELLS (1995) *La ciudad informacional: Tecnologías de la información, Reestructuración económica y el proceso urbano-regional*. Alianza Editorial

CASTELLS (1997) “La sociedad red”. Alianza Editorial.

CORIAT B. Y DOSI G.(1995) “Evolutionnisme et Regulation: Differences et convergences” en BOYER R. Y SAILLARD Y.(EDTS). *Theorie de la regulation: l'etat de savoirs*. Editions la Decouverte

COURLET, C. Y PECQUEUR B. (1994): “Sistemas Industriales Locales en Francia: Un Nuevo Modelo de Desarrollo” en BENKO Y LIPIETZ *Las Regiones que Ganan* Ed. Alfons el Magnanim

DICKEN, P.; FORSGREN M. Y MALMBERG, A. (1994) “Local embeddedness of transnational corporations” en AMIN A. Y THRIFT N. (edts) *Globalisation, institutions and regional development in Europe*. Oxford University Press.

DORE, R. (1973) *British Factory, Japanese Factory: the Origins of National Diversity in Industrial Relations*. University of California Press.

EMMANUEL (1975) “El intercambio desigual”. Siglo XXI Ed.

HIRST Y THOMPSON (1996) *Globalisation in question*

HOLLAND (1975) *Capital versus the regions*. Croom Helm

HOOVER E. (1951) *Localización de la actividad económica*. Instituto de Desarrollo Económico.

GAROFOLI, G. (1994) “Los sistemas de Pequeñas y Medianas empresas: un caso paradigmático de desarrollo endógeno” en BENKO G. Y LIPIETZ A. *Las Regiones que Ganan*. Alfons el Magnanim.

GRANOVETTER (1985) “Economic action and social structure: the problem of the embeddedness” *American Journal of Sociology*, 91 (3), pag. 481-510.

HENDERSON, J.V. (1985) “Economic theory and the cities”. Academic Press

HOGDSON G.M. (1995) *Economía y Evolución*. Colegio de Economistas de España.

ISARD W.(1956) *Location and space - economy* . MIT Press

JUNTA DE ANDALUCÍA (1984) *Bases para la Ordenación del Territorio*

KEEBLE D.E. (1976) *Industrial location and planning in United Kingdom*

KRUGMAN P. (1997a) *Desarrollo, Geografía y Teoría Económica*. Antoni Bosch

KRUGMAN P. (1997b) *La organización espontánea de la Economía*. Antoni Bosch

KRUGMAN P. (1991) *Geografía y comercio* Antoni Bosch Ed.

MARTINELLI F. Y SCHOENBERGER, E. (1994): “Los oligopolios están bien, gracias. Elementos de reflexión sobre la acumulación flexible” en BENKO Y LIPIETZ *Las Regiones que Ganan* Ed. Alfons el Magnanim

MASSEY (1994) *Space, place and gender*. Polity Press

MASSEY D. (1995) *Spatial divisions of labour: social structures and the geography of production*. Macmillan.

MASSEY D. Y MEGAN R. (1982) *The anatomy of the job loss*. Methuen

MITCHELL-WEABER, C. (1995) “The death of regional science: an alternative american view”. *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, nº 4, páginas 719-732.

MUÑIZ OLIVERA, I. (1998) “Externalidades, localización y crecimiento: una revisión bibliográfica”. *Revista de Estudios Regionales* nº 52, páginas 155-175.

PIORE M.J. Y SABEL CH. F. (1989) *La segunda ruptura industrial*. Alianza Editorial.

POLÈSE, M. (1995): *Économie spatiale et urbaine: Logique spatiale des mutations économiques*. Economica

PRECEDO Y VILARIÑO (1992). *La localización industrial*. Ed. Síntesis

RALLET A. Y TORRE A (EDTS). (1995) *Économie Industrielle et Économie Spatiale*. Economica

RICHARDSON (1986) *Economía regional y urbana*. Alianza Editorial

SASSEN (1988) *The global city: New York, Tokyo, London*. Princeton University Press.

SCOTT A.J. (1986) “Industrial organization and location: Division of labor, the firm and the spatial process”. *Economic Geography* 210 -231.

SCOTT, A.J. (1994): “La economía metropolitana: Organización industrial y crecimiento urbano” en BENKO Y LIPIETZ *Las Regiones que Ganan* Ed. Alfons el Magnanim

SMITH (1981) *Industrial location: An economical geographical analysis*. John Wiley and Sons

STORPER, M, (1997): *The regional world: territorial development in a global economy*. Guilford Press.

STORPER M. Y WALKER R. (1989) *The capitalist imperative: territory, technology and industrial growth*. Blackwell.

STORPER, M. Y HARRISON, B. (1994): “Flexibilidad, jeraquía y desarrollo regional: Los cambios de estructura de los sistemas productivos industriales y sus nuevas forma de articulación del poder en los años 90” en BENKO Y LIPIETZ *Las Regiones que Ganan* Ed. Alfons el Magnanim

VELTZ (1995) *Mondialisation, Villes et Territoires*. PUF.

WEBER A (1929) *Theory of location of industries*. University of Chicago Press.

WILLIAMSON, O. (1983) *Markets and hierarchies: analysis and anti trust implications*. Free Press.