

Modelos de desarrollo regional: teorías y factores determinantes

Regional development models: theories and decisive facts

*Léa Manet*¹

- 1 Nacionalidad: Francesa. Grado: Doctoranda en Estudios Regionales y Estudios Latinoamericanos. Especialización: Economía regional, sociología rural y ambiental. Adscripción: Universidad Autónoma de Chiapas (UNACH) y Universidad Autónoma de Madrid (UAM). Becaria del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (Conacyt) de México y miembro del Personal Investigador en Formación de la Universidad Autónoma de Madrid. Correo electrónico: lea.manet@gmail.com

Fecha de recepción: 3 de mayo de 2013
Fecha de aceptación: 5 de octubre de 2013

RESUMEN:

En el presente artículo enunciamos las diferentes perspectivas y enfoques que tratan de explicar la importancia de la dimensión regional del desarrollo en un contexto de transformaciones globales y reestructuración productiva de la economía, para entender y analizar las especificidades y procesos que ocurren en los espacios regionales y que influyen en la organización del territorio. Para ello, consideramos como punto de arranque los procesos de cambio estructural de la actividad económica mundial, acaecidos durante las últimas décadas del siglo XX, que obligaron a buscar nuevas alternativas de desarrollo local y regional con modelos ajustados a los nuevos paradigmas de la economía mundial. Podemos distinguir dos aspectos fundamentales que se abstraen de estos enfoques teóricos del desarrollo económico regional: por un lado, la importancia de la dimensión territorial y, por otro, el carácter endógeno del proceso.

Palabras clave: desarrollo regional, reestructuración, desarrollo endógeno, territorio, organización productiva.

ABSTRACT:

The purpose of this paper is to enunciate those different ways of looking and perspectives that try to explain the importance of the regional dimension development into a context of global transformations of the economy, in order to understand and analyze the particular cases and processes that occur around the global regional spaces and have influence in territorial organization. For this purpose I consider as startup the structural changes of the world economical processes from the last decades of the XXth century that forced the searching of new alternatives for local and regional development with new adjusted models according to world's economical patterns. I identify two fundamental aspects of the regional economic development from these theoretical points of view: on one side, exist the importance of the territorial dimension and, on the other hand, we have the endogenous process criteria.

Key words: regional development, restructuring, endogenous development, territory, productive organization.

Introducción

Desde mediados de la década de los años setenta del siglo pasado asistimos a una aceleración de los procesos de transformación estructural de la economía y la sociedad surgida tras la Segunda Revolución Industrial. Dichos procesos han sido propiciados por factores económico-financieros y políticos y, en particular, por un cúmulo de información que favorece el flujo de capitales, mercancías, seres humanos, así como de ideas, pensamientos y teorías. La creciente intercomunicación de la humanidad a escala mundial da pauta al nuevo paradigma de globalización económica y social. “Globalización se ha denominado a ese conjunto de múltiples procesos que estratifica los movimientos que configura un mundo de distintas velocidades; un mundo en el que es un valor poder elegir la movilidad” (Lanceros, 2006:7).

Estos procesos han sido analizados e interpretados por varios autores, entre ellos el economista de corte neoclásico Machlup (1962), los sociólogos Touraine (1972) y Bell (1976) formulando las teorías de la sociedad postindustrial, basadas en la sociedad del conocimiento donde sus ciudadanos se convierten en los grandes consumidores. El planteamiento emitido desde las teorías de la sociedad postindustrial –la sociedad de la información y del conocimiento– es reinterpretado, en un nuevo contexto, por los planteamientos del sociólogo Castells (1995), quien apoyándose en sus antecesores, introduce nuevas perspectivas de análisis e interpretación de la economía contemporánea y del cambio social derivado de la crisis y reestructuración del modo capitalista de producción a finales del siglo XX.

Una de las tendencias que identifican este periodo de crisis es la “globalización de la economía”,¹ la emergencia de un único espacio

1 El concepto de globalización utilizado difiere sustancialmente del concepto anclado en el discurso neoliberal, cuya significación se asocia al fin de la historia y de los grandes relatos, al triunfo de una visión del mundo de libre mercado y democracia representativa y cuyo origen es básicamente la innovación tecnológica basada en la información. Por el contrario, entendemos por globalización a la fase actual de expansión capitalista (etapa transnacional), que se manifiesta como un modo de acumulación y una forma

global de interdependencias que se superpone al viejo mapamundi conformado por países y regiones, que ven disminuida su autonomía. En palabras de Castells (1995), se trata de: “un proceso multidimensional, no solo económico. Su expresión más determinante es la interdependencia global de los mercados financieros, permitida por las nuevas tecnologías de información y comunicación y favorecida por la desregulación y liberalización de dichos mercados” (El País. Martes, 24 de julio de 2001). El incremento de la productividad es el motor del proceso de globalización y obedece a la aparición de nuevas tecnologías y a la aceleración del cambio en las existentes, factores que han modificado significativamente las formas de organizar la producción en las empresas, los sectores productivos y, en definitiva, la economía global.

La globalización, causa y consecuencia de la declinación del modo de acumulación de postguerra, interactúa y se retroalimenta con la revolución científico-tecnológica y la emergencia de un nuevo paradigma tecnoproductivo cuyo principio central es la flexibilidad de la producción que garantiza la expansión de los capitales y la gestión productiva. Como corolario, el nuevo modelo productivo, de capitalismo global o de acumulación flexible afecta a todas las esferas de la sociedad en sus múltiples dimensiones –económica, política, socio-cultural– a la vez que favorece nuevas realidades territoriales y nuevos modelos de desarrollo a distintas escalas. En este proceso de transición las economías regionales y locales emergen como agentes activos de la globalización.

Precisamente, este artículo propone explicar el fenómeno del desarrollo regional dentro del nuevo contexto de la globalización y desde la perspectiva que lo vincula a la organización productiva, con el propó-

de regulación que toma al mundo como el espacio de valorización del capital. Esta emergente etapa está marcada por cambios complejos fundamentales en el sistema que incluyen los de orden económico, político y cultural. Lo que caracteriza esta nueva fase transnacional es la transición de una *Economía mundial* (tipo de estructura socioeconómica basada en la interacción de las economías nacionales) a una *Economía global* (circuitos globalizados de producción y acumulación en un solo mercado) (Robinson, 2007:40-45).

sito último de contribuir a la comprensión de las interrelaciones entre el desarrollo regional y los procesos de globalización económica. Interesa mostrar cómo la dinámica del capitalismo a nivel internacional asociada al proceso de globalización económica influye en la manera como las diferentes regiones y territorios se insertan en este proceso, lo que ha implicado cambios en las estructuras productivas e industriales.

En este artículo abordamos en un primer momento el contexto de reestructuración económica para referirnos a los profundos cambios acaecidos en la economía global, desde el punto de vista de la organización productiva e industrial, que significaron el resurgir de las economías regionales y locales. Así pues, para establecer qué cambios conlleva la nueva reestructuración capitalista para los territorios es necesario, en primera instancia, recoger lo que algunos autores han definido como sus principales características. Creemos que es precisamente a partir de este contexto de cambios y transformaciones productivas que se pueden analizar los diferentes modelos y dinámicas de desarrollo regional. Las teorías explicativas del desarrollo económico regional, vinculadas al proceso de localización industrial y concentración de la actividad económica, abren paso así a un debate que supone el resurgir del territorio y de la geografía; en el entendimiento de la región y en general del espacio geográfico asistimos, a partir de los años ochenta, a una nueva perspectiva territorial de la Ciencia Regional en la que el espacio no es un mero factor adicional (como simple soporte de las actividades y relaciones económicas) sino esencial en la comprensión de los fenómenos de crecimiento económico y que viene dado por las teorías del crecimiento endógeno. Por eso, en la parte final del artículo centramos nuestro análisis en esta nueva aproximación al desarrollo regional, que con un enfoque local y endógeno, supone una renovación teórica sobre el desarrollo e implica el redimensionamiento de la acumulación capitalista, reconociendo la importancia de los sistemas productivos locales en los procesos de crecimiento y cambio estructural.

Uno de los factores centrales que condiciona el proceso de acumulación de capital es la organización de los sistemas productivos, como se ha puesto de manifiesto en Alemania o en las economías de desa-

rollo tardío del sur de Europa (como Italia y España) y de América Latina (Brasil, Argentina y México) durante las últimas décadas. La cuestión no reside en si un sistema productivo de una localidad o un territorio está formado o no por empresas grandes o pequeñas, sino por la organización del sistema productivo local. La organización del entorno en el que se establecen las relaciones entre las empresas, los proveedores y los clientes, condiciona la productividad y competitividad de las economías locales.

1.- Reestructuración económica y globalización

El agotamiento del régimen de acumulación fordista y de las estrategias macroeconómicas de tipo keynesiano, la afirmación de un nuevo paradigma científico-técnico articulado en torno a las nuevas tecnologías y el incontenible avance del proceso de globalización, aparecen como hitos centrales de las profundas mutaciones que han afectado al mundo entero durante las últimas dos décadas. En este contexto, se ha configurado un nuevo escenario cuyas coordenadas sociales, económicas, políticas, culturales y territoriales, difieren sustantivamente de las que se habían consolidado en los años de apogeo del desarrollo capitalista de la posguerra.

A medida que este escenario se ha ido consolidando, el imperativo de lograr una mayor inserción en la nueva dinámica económica ha llevado a la mayoría de los gobiernos a encarar, con diverso énfasis y profundidad, la aplicación de estrategias de reestructuración económica, política y social basadas en principios de liberalización económica y de desregulación. Los procesos de reestructuración son la respuesta del sistema capitalista a los momentos de ruptura histórica o crisis estructurales, y la consecuencia se traduce en intentos de recomponer las condiciones necesarias para la reproducción del capital, bajo nuevas formas.

Por su propia dinámica interna, el capitalismo se desenvuelve por procesos de expansión y auge, seguidos de recesión, inestabilidad y paro. Las crisis operan como momentos de readecuación del sistema para recomponer las condiciones de la acumulación, el crecimiento y

el consumo, generando verdaderas mutaciones en la forma del capital, pero no en su lógica de funcionamiento.

La crisis capitalista mundial, iniciada hacia 1970 y que en general se identifica como punto de retorno para la globalización, siguió a un largo periodo de lucha de clases, desde los años 1890 hasta los años 1970. Tal crisis se anunció en un nuevo periodo de reestructuración del sistema capitalista y llevó a buscar nuevos modos de acumulación y también a la globalización como estrategia de acumulación entre grupos capitalistas.

Según Robinson (2007:23), las crisis son verdaderas rupturas históricas en el proceso de desarrollo del modo de producción capitalista que obligan a reestructurar tanto las formas de producción como las regulaciones necesarias para garantizar la valorización del capital, e implican por lo tanto, la destrucción-reestructuración en un periodo dado de la evolución de la sociedad.²

Desde este punto de vista, la crisis se plantea como el punto de clivaje histórico a partir del cual se restablece la unidad contradictoria del proceso de acumulación y ocurre cuando la forma de socialización ofrece obstáculos a la reproducción del sistema (Aglietta, 1991:57). La esencia de la crisis de una forma de capitalismo se relacionó con la pérdida de capacidad del sistema capitalista para sostener la acumulación a través de las mismas modalidades de organización social y económica que prevalecían en un periodo anterior de crecimiento y que varios autores han clasificado como “modelo keynesiano-fordista” (Brenner, 2003; Coriat, 1991; Ianni, 1996; Leborgne y Lipietz, 1992). Es precisamente este aspecto contradictorio del proceso de acumulación el que se puso de manifiesto en la crisis de 2000-2001 y es también la causa estructural inherente en la crisis actual del capitalismo mundial.

2 Las crisis no son exclusivas del modo de producción capitalista, sino que son la expresión de la dinámica histórica de todo sistema social complejo. En su reproducción, se generan momentos críticos que provocan rupturas en el entramado de relaciones que sostienen el sistema, manteniéndose invariantes las relaciones que le dan identidad. Si esto no es así, ocurre una transformación profunda que altera al sistema tanto en su forma como en su lógica de funcionamiento.

El concepto de reproducción es fundamental para entender a la crisis como inherente al funcionamiento del capitalismo, porque alude a la idea de supervivencia del sistema, el cual en cada proceso crítico se transforma buscando nuevas formas sociales que permiten la reproducción de las relaciones que mantienen su cohesión y que estructuran el modo de producción. Así, la dinámica destrucción-reestructuración afecta a las relaciones fundamentales del modo: capital-trabajo (relaciones de acumulación), capital-capital (relaciones de competencia) y capital-Estado (regulación). Estas últimas expresan las formas de legitimación del modo de producción capitalista (Robinson, 2007:30).

En este sentido, las crisis estructurales no son un mero desfasaje o inadecuación momentánea entre la producción y el consumo, sino que implican un cambio general e irreversible de las características del modo de producción. Entre los cambios claves que se producen en el desarrollo del sistema capitalista mundial en las últimas décadas y que están identificados por el autor, se pueden mencionar los siguientes aspectos: 1) el surgimiento del capital transnacional y la integración de cada país a un nuevo sistema global de producción y finanzas; 2) la aparición de una nueva clase, una clase capitalista transnacional;³ 3) el surgimiento de un Estado transnacional originado por la fragmentación de la cohesión nacional en torno a procesos reproductivos y sociales, lo que desplaza la reproducción del Estado-nación al espacio transnacional; 4) la formación de nuevos patrones globales de poder y de desigualdad en la sociedad global; 5) la creciente importancia de los mercados emergentes y los países en desarrollo (economías emergentes): los llamados Bric –Brasil, Rusia, India y China–, así como los Civets –Colombia, Indonesia, Vietnam, Egipto, Turquía y Sudáfrica–, sin dejar por fuera a India, entre otros, por su sostenido crecimiento económico, la capacidad de consumo de su población, así como la so-

3 Se caracteriza por un grupo arraigado a nuevos mercados y circuitos globales de acumulación, en lugar de los antiguos mercados y circuitos nacionales. Según Robinson (2007:36), la formación de la clase capitalista transnacional es el resultado de un fraccionamiento entre la clase capitalista nacional y la clase capitalista transnacional.

lidez de su sistema financiero han tenido un buen desempeño en los últimos años a nivel macro y microeconómico.

Una de las características principales de la globalización económica es el surgimiento del capital transnacional caracterizado por una nueva movilidad global (a través de las nuevas tecnologías) asociada a una reorganización de arreglos políticos e institucionales que influyen en las relaciones transnacionales de clase y la formación del Estado (*ídem*). Por ello, estamos frente a la plena globalización de la producción (cadenas globales de productos como instancias que distribuyen actividades productivas en redes transnacionales), nuevos patrones de acumulación se abrieron mediante las tecnologías, y hemos pasado de los mercados nacionales a los mercados globales.

La globalización ha significado, entre otras cosas, un fuerte impulso a la centralización del capital y una transformación de las estructuras y procesos productivos (calificada como post-fordismo o modelo de acumulación flexible), sustentada por la implantación de las nuevas tecnologías e innovaciones organizacionales.

Las nuevas formas organizacionales que incluyen, entre otras, nuevas técnicas gerenciales, subcontratación y *outsourcing*, y formales e informales alianzas de negocios transnacionales posibilitan nuevas subdivisiones y especializaciones de la producción, cuyas diferentes fases llegan a dividirse en componentes separables, y pueden dispersarse por todo el mundo. Los avances en las tecnologías de la información (que son tanto resultado como fuerza impulsora del mismo proceso de globalización) también han tenido importantes efectos en las características de la estructura y sistema de producción global. Las nuevas tecnologías han permitido mejorar los niveles de calidad, precisión y compatibilidad entre productos, con lo que se han logrado significativas reducciones del costo unitario para una calidad determinada. De particular importancia es el carácter “no rival” de gran parte de los bienes y servicios digitales, que permite economías de escala prácticamente infinitas.

Gracias a la reducción de costos derivada de estas innovaciones, los mercados se han ampliado y han alcanzado dimensiones mundiales. Esto ha ido acompañado de una creciente importancia de las economías de escala en las funciones de costo de las empresas. Además, la

tendencia a la homogeneización de las preferencias de grupos de consumidores cada vez más amplios fortaleció ambos procesos. Todo ello redundó en la ampliación del mercado para los productos que podían satisfacer ese tipo de demanda basándose en una intensa competencia de precios. En consecuencia, se fortaleció la tendencia a uniformar las tecnologías lo que, junto con la homogeneización de las preferencias, dio lugar a un consumidor global en un mercado también global, dominado por economías de escala.

Esta evolución cambió las condiciones de la competencia en un gran número de mercados. En particular, la competencia en los costos fijos sustituyó a la competencia en los costos variables. La producción, en particular la manufacturera, se ha transformado en una actividad con una elevada ponderación de costos fijos.⁴ Desde luego esto no significa que la competencia en los costos variables haya desaparecido, sino tan solo que ha ido perdiendo peso relativo.⁵

En particular, el desarrollo de marcas mundiales y la intensificación de los esfuerzos en investigación y desarrollo de productos y procesos han contribuido significativamente al aumento de los costos fijos de las empresas y han exigido crecientes escalas de producción. Así, las economías de escala en investigación y desarrollo y en mercadotecnia se combinan con las economías de escala en la producción y dan origen a productores globales que luchan por obtener cuotas de mercado que les permitan cubrir sus costos fijos. Este proceso refuerza la tendencia a la ampliación de los mercados, que a su vez experimentan cambios en la organización de la producción.

La ampliación de los mercados y las operaciones de producción flexible provocaron una mayor concentración económica. En la ac-

4 Por ejemplo, el costo inicial de una planta para fabricar semiconductores pasó de 1.000 millones de dólares en 1980 a 2.000 millones en 2000 y a 3.000 millones en 2005 (Berger, 2006).

5 El aumento de la flexibilidad en los mercados de trabajo, en la medida que ha reducido los costos laborales, refuerza la tendencia a la pérdida de peso relativo de los costos variables, los que, en algunas ramas manufactureras, no superan el 10% de los costos totales en los años noventa, habiendo sido del orden del 25% dos decenios antes (Oman, 1994).

tualidad los oligopolios globales son la modalidad dominante en la configuración de la oferta en la mayoría de las industrias con un alto componente de investigación y desarrollo tecnológico y en las manufacturas con fuertes economías de escala. Esta presencia generalizada de estructuras oligopólicas es el resultado de los esfuerzos por aprovechar economías de escala en la producción, la comercialización y la investigación y el desarrollo tecnológicos, que superan incluso la dinámica de expansión de los mercados impulsada por las nuevas tecnologías.

Las tendencias a la concentración se producen incluso cuando las empresas tienen posibilidades de diferenciar productos sobre la base de sus estrategias comerciales o de desarrollo tecnológico. En efecto, cuando la diferenciación se busca a partir de gastos irrecuperables destinados a crear una imagen de marca o publicidad o a avanzar en una trayectoria tecnológica, las escalas productivas aumentan. Por ello, algunas empresas aumentan de tamaño y la estructura del mercado se concentra aún más. De este modo, la ampliación del mercado hace rentable los esfuerzos de diferenciación que no lo eran en mercados más pequeños. Las estrategias de creación y defensa de marcas mundiales y de competencia sobre la base del progreso tecnológico son típicas no solo de las actividades de uso intensivo de tecnología, sino también de las de uso intensivo de mercadotecnia, incluso cuando su nivel tecnológico es mediano o bajo, como en el caso de Wal-Mart. Estos procesos también explican la gran concentración de la estructura de oferta de algunos productos como los alimentos procesados y las bebidas, en los que la intensidad tecnológica no es elevada (Sutton, 1998).

Por lo tanto, existen fuerzas que contribuyen a aumentar el tamaño medio de las empresas y la concentración, tanto en la oferta de productos homogéneos como cuando se desea diferenciar productos. Hasta cierto punto, esto parece contradecirse con las características de la producción flexible que posibilitan menores escalas productivas y una oferta de bienes personalizados. Si bien en actividades con productos no homogéneos se observa una reducción de las escalas técnicas, ello no implica que haya una tendencia a reducir el tamaño económico de las empresas. Solo las empresas grandes pueden producir directamente o coordinar sistemas globales capaces de ofrecer una

extensa gama de productos. En estos casos, las economías de alcance suelen ser significativas, pero solo están a disposición de empresas o sistemas con fuertes economías de escala.

Las estrategias empresariales permiten explicar por qué las grandes empresas, en particular las transnacionales, son hoy los principales actores económicos. Estas empresas han organizado sistemas globales mediante nuevas inversiones, fusiones y adquisiciones. Sin embargo, sus modalidades de organización de la producción han ido cambiando. Hasta los años setenta las empresas respondieron a la aparición de nuevos mercados y a la ampliación de los existentes con formas de organización de la producción centradas en el paradigma taylorista-fordista que se plasmaba en empresas integradas verticalmente.⁶

En el paradigma taylorista-fordista una empresa realizaba actividades relativamente similares en diferentes localidades con poco esfuerzo de coordinación entre ellas (Porter, 1986). Como consecuencia del aumento de las economías de escala se atendió el mercado global desde una o pocas localidades, mientras que, debido a la reducción de los costos de coordinación, las estrategias empresariales se fueron orientando a la distribución de actividades en varias localidades (Hamel y Prahalad, 1985). En América Latina se ubican actividades o segmentos que son parte de las cadenas productivas globales en distintas industrias (agroindustrial, automotriz, electrónica, textil) y en los servicios.

Algunas de estas características dan idea de la complejidad del nuevo modelo de desarrollo que se está constituyendo en base a las estrategias de las empresas transnacionales que al imponer sus “marcas” a escala global, imponen además procesos y tecnologías, y una nueva dinámica de acumulación a nivel internacional. Estamos frente a un

6 Cuanto más grandes eran estas empresas, mayor era la presión para evitar capacidad ociosa y más riguroso era el control de calidad de los insumos adquiridos. Generalmente, esto conducía a la expansión de la empresa para cubrir un amplio rango de actividades adyacentes, en las etapas iniciales o finales de la cadena de producción. Por ejemplo, en 1949 Ford Motor Company había adquirido minas de hierro y carbón en Michigan, West Virginia y Kentucky, poseía ferrocarriles propios, una plantación de caucho en Brasil y buques de carga para llevar partes a sus fábricas en el extranjero (Chandler, 1990).

proceso de transnacionalización de la economía; por lo que el concepto de globalización es la expansión sin límites de las corporaciones de la economía mundial hacia un espacio que le permita expandir su proceso productivo, comercial o financiero (Camarena y Aguilar, 2009).

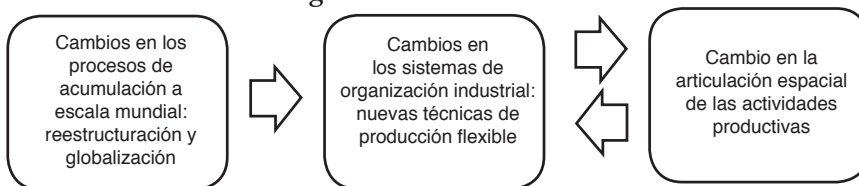
La también llamada reestructuración industrial, consistente en cambiar los sistemas tradicionales de producción por un sistema flexible, se presenta gracias a las actividades que desarrollan las empresas transnacionales, las cuales incorporan cada vez mayor conocimiento e información, así como integración horizontal y vertical, alianzas estratégicas, comercio intrafirma y multilocalización productiva, que se combina con una fragmentación y reintegración espacial por medio de la internacionalización de los procesos productivos. Esta estrategia de reestructuración industrial de las empresas opera a través del esquema de subcontratación, trasladando parte del proceso productivo a otros países en busca de costos más bajos (cercanía geográfica, mano de obra barata, condiciones excepcionales para maniobrar en el país receptor, etcétera.).

Si bien son las empresas transnacionales las organizaciones más influyentes en los procesos actuales de globalización, la verdad es que no son los únicos promotores. Los gobiernos y los organismos mundiales también desempeñan un papel relevante en la toma de decisiones que afectan al entorno económico mundial. Por ejemplo, la decisión del Fondo Monetario Internacional de restringir la liquidez de los países endeudados, prácticamente se convierte en un promotor de la inversión extranjera y, por tanto, de una “mayor globalización” de los mercados de capital en el mundo (Merchand, 2007).

Como lo explica Coq (2004), aunque la heterogeneidad de las explicaciones es muy grande, la mayoría de las aportaciones tienen una serie de puntos comunes. En concreto, puede afirmarse que los autores siguen total o parcialmente, de forma más clara o de forma latente, el siguiente esquema.⁷

7 La secuencia del esquema expuesto aparece defendida en obras como *Mondialisation, Villes et Territoires* (Veltz, 1996), *Organización industrial y territorio* (Caravaca y Méndez, 1995) y *Economie industrielle et économie spatiale* (Rallet, 1995).

Esquema 1: Los impactos territoriales de la globalización



Fuente: Elaboración propia con base en los trabajos de Rallet (1995) y Veltz (1996).

El Esquema 1 nos indica que las transformaciones en la forma de organizar la producción tienen un efecto sobre la distribución de la actividad económica 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. Por tanto, no se trata únicamente de procesos macroeconómicos o macrosociales, sino que estos tienen su traslación a empresas y organizaciones productivas concretas.

En síntesis, la reestructuración es la resultante compleja del impacto de los sistemas globales sobre los territorios, del ascenso de los sistemas de producción y regulación flexible y de la expansión de la condición cultural postmoderna. Este conjunto de impactos se superponen, mezclan y/o sustituyen a las estructuras territoriales preexistentes, dando como resultado un nuevo espacio “de geometría variable” (Castells, 1989:20), que se constituye en el escenario ineludible del desarrollo territorial futuro.

2.- Los enfoques del desarrollo regional: conceptos y teorías

2.1.- Antecedentes históricos: la región económica como el espacio de la localización y de los intercambios

La evidente reconfiguración en la estructura espacial de la actividad económica, reflejada en mayores aglomeraciones industriales y un incremento de las disparidades entre países y regiones, las denominadas megatendencias “globalizadoras” (Boisier, 2001:12) unidas a los

cambios sociales y geopolíticos asociados al final del siglo XX y los primeros años del actual, propician nuevas configuraciones y procesos territoriales que interpelan a una de las tradiciones y sensibilidades más longevas de la geografía: la que persigue dar cuenta de la diferenciación y la diversidad regional del mundo.

Desde siempre los pueblos se han preocupado por buscar un sitio donde puedan realizar un intercambio comercial de bienes y servicios: los mercados. Sin embargo, mucho de lo que ha influido en su ubicación está en función de las rutas de transporte, de la cercanía a las ciudades, de la ubicación de las materias primas y de la disponibilidad de la tierra, es decir, está determinado por fenómenos espaciales.

La marcada diferencia de ubicación de los acontecimientos que ocurren en la tierra, ha sido durante muchos siglos tema continuo de estudio para el hombre. Conforme progresaba la civilización, se fue desarrollando un cuerpo de conocimientos sistemáticos que describiera las características de la tierra, de la población y sus respectivas actividades; finalmente a todo esto se le dio el nombre de geografía.

Con el paso del tiempo la población aumentaba, las regiones se extendían, la gente se agrupaba cerca de los centros de mercado y las actividades se volvían más complejas. Fue necesario entonces una ciencia que explicara el porqué de estos comportamientos, surgiendo así la Geografía Económica. De tal manera, esta ciencia describe en dónde las actividades económicas tienen lugar y por qué están ubicadas en determinadas zonas.

La Geografía Económica tradicional entiende, pues, la región económica como un espacio de concentración de unidades productivas dotado de cierta especialización y homogeneidad distintivas, susceptibles de documentación mediante datos estadísticos de tipo descriptivo (García Álvarez, 2006:53). Desde la década de 1950, los enfoques teóricos se plantean un estudio normativo de la localización de las actividades económicas y de las pautas de desarrollo económico de los territorios. La Nueva Geografía, de corte positivista, se enfrenta a los temas económicos desde un punto de vista diferente (individualismo metodológico, competencia perfecta, técnicas cuantitativas, razonamiento hipotético-deductivo, prioridad a la explicación), pero se

interesa en realidad por la misma cuestión básica, a saber, la tendencia evidente de las actividades económicas a la aglomeración espacial y al desequilibrio distributivo.

En efecto, fracasado el intento de la Teoría de la Localización⁸ (Christaller, 1966; Lösch, 1940; Von Thünen, 1826; Weber, 1909) por lograr una formulación analítica del equilibrio general capaz de integrar a la vez las vertientes espacial y temporal, la Geografía Económica cuantitativa transforma el espacio isotrópico ilimitado y homogéneo en una superficie parcelada en unidades desigualmente favorecidas por las decisiones de localización de los agentes económicos y dotadas de una dispar capacidad de respuesta ante los altibajos del ciclo económico (Merchand, 2007). La vocación aplicada de la Geografía Económica teórica, muy vinculada a la naciente Ciencia Regional (liderada por el economista Walter Isard a partir de la segunda mitad de la década de 1950) y a los esfuerzos de los gobiernos occidentales en proceso de reconstrucción tras los estragos de la Segunda Guerra Mundial por paliar los desequilibrios regionales derivados del proceso de industrialización polarizada y urbanización masiva, se plasma en un sostenido esfuerzo académico por comprender los mecanismos espaciales que causan el retraso y los que impulsan el desarrollo para, a continuación, delimitar unidades espaciales de intervención dotadas de contenido y coherencia.

En los años cincuenta y sesenta las teorías de crecimiento y desarrollo económico, y más particularmente, las propuestas de Perroux (1955), Boudeville (1968), Myrdal (1957) y Hirschman (1958) estuvieron influidas por un contexto histórico de cambios del capita-

8 Aunque las teorías clásicas de la localización incorporaron el espacio en la teoría económica, estos análisis poseen una serie de limitaciones debido a que parten de supuestos poco reales (esto es considerar al espacio en términos homogéneos, representado con modelos geométricos bidimensionales), que hacen restringido el análisis de las situaciones actuales. La crítica de Krugman (1995) sobre estas teorías, es precisamente que son simplistas y geométricas, puesto que en muchos de los casos consideran al territorio como un plano en el que se sitúan estructuras que definen la localización de la actividad económica. Para que los diferentes análisis de la localización planteados tuvieran más sentido, había que tener en cuenta los rendimientos crecientes (economía de escala) y con ello, la competencia imperfecta (Fujita, Krugman y Venables, 1999).

lismo mundial (reconstrucción de la economía, consolidación de una economía basada en grandes complejos industriales, reanimación del colonialismo, bipolaridad Este-Oeste, etcétera). Fueron puntos de vista que partieron comúnmente de observaciones reales, aunque sus explicaciones y respuestas al problema de las desigualdades fueron diferentes.

Frente a los enfoques de corte economicista existentes como el de Myrdal y Hirschman,⁹ estos adoptaron posturas más heterodoxas. Ambos autores parecen coincidir en identificar las razones fundamentales por las que el desarrollo tiende a ocurrir solo en un conjunto limitado de regiones urbanizadas y concentrarse en ellas. Estos dos autores ofrecen un punto de partida respecto de la difusión geográfica del desarrollo, donde los conceptos son similares en los myrdalianos, factores “impulsores” y “retardadores” en contraste con los modelos estáticos propuestos por Lösch y Christaller, que tratan también de la dinámica y difusión de los impulsos del desarrollo.

Myrdal nos dice que la idea principal que quiere transmitir es que normalmente el libre juego de las fuerzas de mercado conduce inexorablemente a una intensificación de las desigualdades regionales; esto es así, porque en virtud de las economías de aglomeración, el crecimiento tiende a beneficiar acumulativamente a las economías de mayor desarrollo, en detrimento de las más atrasadas.

La evidencia empírica revela que si bien hasta los años ochenta se produjo un largo ciclo de convergencia al interior de un grupo numeroso de países (Estados Unidos, Japón, los de la Unión Europea, Canadá y varios de América Latina),¹⁰ más recientemente se observa

9 De acuerdo con Furió Blasco (1996), el trabajo de Hirschman puede ubicarse dentro de las teorías de desarrollo regional desigual porque este último maneja la tesis de que, geográficamente, el crecimiento es necesariamente desequilibrado. Este planteamiento de Hirschman ha sido aplicado en la economía regional para explicar en estudios sectoriales los procesos de polarización y la difusión del crecimiento económico. La desigualdad entre regiones es entonces consecuencia inevitable del crecimiento mismo. Sin embargo, Hirschman (1958) aclara que una vez que el crecimiento se apodera de una parte del territorio, se movilizan ciertas fuerzas que actúan sobre las partes restantes.

10 Una buena síntesis de la literatura empírica sobre convergencia inter e intra en los países desarrollados y sus bases conceptuales y metodológicas se encuentra en Sala-i-

en casi todas las latitudes un proceso de polarización. Las disparidades están aumentando tanto entre países, como al interior de los mismos (Gallup, 1999).

La necesaria reformulación del concepto de región económica por parte de la *Ciencia Regional* (Fujita, 1999) pasa por la superación de la mera contabilidad espacial (mayor o menor acumulación de fuerzas productivas) propia del periodo anterior para acuñar una noción más abstracta que la define como un *campo de fuerzas*¹¹ (Perroux, 1955) donde operan los actores económicos (productores y consumidores) que se relacionan mutuamente a través de flujos tangibles de personas y mercancías (Merchand, 2007). En este escenario, el medio natural carece de relevancia y queda relegado a la banal condición de mero sustrato físico sin otro cometido que el de simple soporte de las actividades y relaciones económicas. Como consecuencia, los límites de la región económica no vienen predeterminados por los accidentes naturales o los cambios en el paisaje, sino por el contacto entre unidades espaciales con fundamentos económicos diferentes, sean estos derivados del tipo de actividad dominante o del nivel de desarrollo. Es más, dada la diversidad de magnitudes económicas al uso, su delimitación depende de los objetivos y criterios utilizados en cada investigación,¹² lo que le confiere cierto carácter circunstancial e instrumental, frente a la corporeidad de la región geoeconómica tradicional, donde se quiso reconocer una existencia inmanente y objetiva, independiente del observador. La región económica así entendida es más bien una representación intelectual (Bailly, 1997:149-152) y se reviste de un carácter funcional al servicio de la intervención política.

Martin (2000).

- 11 Según Perroux (1955), un espacio económico, conceptualizado como un campo de fuerzas, se compone de centros (o polos) a partir de los cuales salen fuerzas centrífugas y a los cuales llegan fuerzas centrípetas. Como motivo de esa aglomeración, Perroux sostuvo que las empresas dominantes (líderes) son comparativamente eficientes y capaces de hacer un uso eficaz de las innovaciones y aumentar así su producción más que otras empresas.
- 12 En nuestro caso, la región es entendida como un territorio de ámbito subnacional y se vincula más a las dimensiones cualitativas y relaciones que a las cuestiones propiamente productivas o materiales, características de tiempos pasados.

Precisamente las políticas de ordenación del territorio, que nacieron con vocación nacional en la década de los sesenta y se aplican ahora con más profusión en la escala regional, son usuarias intensivas del concepto de *área funcional*.¹³ La noción de *región-programa* nace también en esta década como consecuencia directa de la creciente intervención pública sobre el territorio e identifica el espacio acotado para el desarrollo de las acciones de política regional. De esta forma, el Estado cobra una incipiente importancia, ignorada hasta el momento, como agente modelador del espacio económico y de las economías regionales, si bien su función se entiende como algo externo al sistema económico, sobre el que interviene para corregir desviaciones y desequilibrios indeseables desde la óptica de la eficiencia económica, social y territorial.

Aunque la creciente interdependencia espacial a escalas distintas vacía progresivamente de contenido a las viejas regiones funcionales, en el sentido de que los flujos de personas, mercancías y capitales que salen y entran de ellas tienen destinos y orígenes muy dispares y distantes, cada vez menos identificados con las viejas relaciones jerárquicas campo-ciudad, lo cierto es que el concepto de región funcional ha resultado muy útil para enfocar el estudio de la organización del espacio económico con mayor precisión y desde presupuestos más próximos a la realidad, sobre todo por lo que respecta a la actividad cotidiana de los consumidores y a una parte no desdeñable de la labor de las empresas, sobre todo las de menor envergadura, que trabajan de forma preferente con clientes y proveedores cercanos (Méndez, 1997:324-329).

Sin embargo, la introducción de nuevas variables explicativas del desarrollo regional que se definen a raíz de la crisis económica de los años setenta, especialmente desde la Economía Regional, entrevé la

13 El concepto de región funcional señala que esta es la suma de varias áreas locales relacionadas y dependientes de un mismo núcleo o ciudad, que funciona como centro de mayor jerarquía. Desde este concepto, la región es entendida como una estructura que consta de un centro y una periferia o área de influencia, por lo general dicho centro lo ocupa una ciudad que mantiene una jerarquía urbana dentro de la región. La articulación funcional de la región está dada por los flujos e intercambios de bienes, servicios y personas que se dan entre la ciudad y su área de influencia (Auriac, 1986:272-277).

crisis de la primacía del paradigma funcionalista del desarrollo que dominaba en la planificación regional y en la dinámica económica espacial. Los cambios que se venían produciendo en la economía local y la aparición de nuevas formas de industrialización se alejaban de las explicaciones realizadas con una visión funcionalista de la economía (Merchand, 2007). Frente a esta concepción funcional del espacio, se alzan nuevos planteamientos alternativos basados en la perspectiva del desarrollo endógeno, que conciben el espacio como un ente activo, es decir, como territorio dotado de dinámica autónoma, agente de desarrollo económico y de transformación social (Furió Blasco, 1996).

2.2.- *El modelo de desarrollo local endógeno*

La crisis de la concepción funcional del espacio (por su inadecuación para explicar las cada vez más complejas estructuras productivas en el territorio) como consecuencia del fracaso en los esquemas de política interregional, la reestructuración del sistema económico provocado por la crisis de los años setenta, la modificación de las jerarquías espaciales con la emergencia de nuevas regiones industriales y la nueva noción del desarrollo como un proceso de transformación social, ha dado paso a una nueva aproximación al desarrollo regional conocido como “enfoque endógeno” (Vázquez, 2000a:45). Ahora bien, el desarrollo local endógeno surge, no tanto como una teoría del desarrollo o del crecimiento, sino como un nuevo paradigma del desarrollo o una aproximación territorial al desarrollo que hace referencia a los procesos de crecimiento y acumulación de capital de una localidad o un territorio, que tiene cultura e instituciones que le son propias y en las que se basan las decisiones de ahorro e inversión. Desde esta perspectiva, las iniciativas de desarrollo local se pueden considerar como las respuestas de los actores públicos y privados a los problemas y desafíos que plantea la integración de los mercados en la actualidad (Aydalot, 1985:144-145).

Esta nueva concepción del desarrollo tuvo su mayor auge en aquellos países en los que las pequeñas empresas, sobre todo, parecían ser las protagonistas del buen comportamiento regional. Argumentan so-

bre la superioridad estratégica de las pequeñas empresas en los procesos de desarrollo, siendo determinante para el crecimiento económico no la dimensión, sino la formación de sistemas de empresas, de redes de empresas, que permitan obtener economías de escala y de alcance y reducir los costes de transacción. Entre los factores que se consideraron relevantes en el éxito de ciertas economías locales están: el talento empresarial, un sistema productivo flexible, las economías generadas en los distritos industriales, y la existencia de algún “agente individual o colectivo” capaz de actuar como catalizador para movilizar el “potencial” que posee el sistema territorial (Cuadrado Roura, 1991:543).

El modelo de desarrollo local endógeno comparte con el paradigma de los años cincuenta y sesenta que el aumento de la productividad (y, por tanto, del crecimiento económico) se produce como consecuencia de la generación de economías externas, debidas a tres factores: las economías de escala en la producción, la introducción de innovaciones por parte de las empresas líderes y el flujo de la mano de obra excedentaria desde las actividades tradicionales a las más modernas (como la industria). No obstante, se diferencia de él, al menos en cuatro aspectos: en que el desarrollo puede ser también difuso (y no solamente concentrado en las grandes ciudades); en que los sistemas locales de empresas pueden liderar los procesos de crecimiento y cambio estructural al generar economías de escala y reducir los costes de transacción como las grandes empresas; en que las formas de organización social y el sistema de valores locales flexibilizan los mercados de trabajo y permiten a las empresas locales trabajar con bajos costes de producción y, en particular, con salarios relativamente bajos; y en que la sociedad civil ejerce un control creciente de los procesos de desarrollo de las localidades y regiones (Vázquez, 2000b).

La flexibilidad de este nuevo sistema productivo requiere de formación de un medio espacialmente concentrado de recursos, incluyendo recursos humanos, que no están permanentemente adscritos a una empresa, sino que son utilizados en cualquier momento, en función de la demanda y los proyectos empresariales. La flexibilidad y adaptabilidad de los nuevos sistemas productivos son posibles gracias a “la combinación entre la aglomeración de funciones y personal en los

nodos de una red global y la conexión de una multitud de funciones secundarias a estos nodos, dispersas en la región, el país y el planeta, conectados por medio del transporte rápido, telecomunicaciones y sistemas informáticos” (Borja y Castells, 1996:41).

En este sentido, como hemos mencionado, es necesario señalar que el fordismo sufrió una crisis en su forma de organización territorial, la cual se caracterizaba por la utilización de amplios espacios para el establecimiento de empresas, así como la elaboración de productos a gran escala y la concentración espacial de industrias. En cambio, la organización con base en la producción flexible se sustenta en empresas pequeñas y medianas que se encuentran en estrecha vinculación corporativa y presentan constantes innovaciones tecnológicas, ya que no importa que todos los insumos que componen el producto final se fabriquen en el mismo espacio, sino que es más importante la formación de cadenas productivas entre varias empresas. Esta nueva organización implica el cambio tecnológico constante dentro de los procesos productivos, la formación de bloques económicos, mayor participación del Estado y de los gobiernos locales en el desarrollo de un territorio.

En definitiva, el modelo de desarrollo local representa un conjunto de ideas teóricas que tratan de explicar la creciente complejidad de la economía en un contexto territorial y los procesos de desarrollo entendidos como dinámicas de cambio social, basándose en elementos económicos y extraeconómicos. En consecuencia, esta visión del desarrollo económico revaloriza la incidencia de lo geográfico sobre lo económico, aceptando una visión más compleja de la interrelación entre el espacio y la estructura social, factores que resaltan las particularidades de las formas de organización de la producción en las localidades (Méndez, 1997).

3. Las nuevas formas de organización de la producción en las economías regionales y locales

3.1. La especialización flexible y los nuevos espacios industriales

Según los defensores de esta tesis, que arranca con Piore y Sabel (1984), la creciente volatilidad de los mercados, la fragmentación de

la demanda y la reducción del ciclo de vida del producto exigen una forma más flexible de organizar la producción. Los procesos actuales de reestructuración que introducen mayor flexibilidad productiva y organizativa marcan un periodo de transición de un modelo hegemónico de organización de la producción, el sistema fordista o de producción en masa, a otro nuevo modelo, la acumulación o especialización flexible (Bagnasco, 2000), donde la innovación permanente, la producción en pequeñas series y descentralizada, la pequeña empresa y un desarrollo más difuso en el territorio se convierten en la nueva lógica dominante.

El sistema de acumulación flexible muestra una dinámica espacial característica, consistente en la aglomeración territorial de todos los agentes de la red. Apoyándose en las elaboraciones de Marshall (1919), los autores de esta escuela destacan el papel clave desempeñado por las economías externas derivadas de la división de tareas entre varios productores, y por el fructífero intercambio de ideas y la estrecha colaboración. Esa cooperación tan intensa entre empresas exige contactos personales muy frecuentes, que suponen unos costos crecientes con la distancia. Por ese motivo, los agentes que intervienen a lo largo de una cadena de valor tienden a situarse cerca los unos de los otros, concentrándose en una sola región o área geográfica (Scott, 1998). De este modo se configuran los denominados distritos industriales marshallianos que, de acuerdo con estos autores, constituyen el modelo emergente de organización espacial de la actividad económica.

Tabla 1. Similitudes y diferencias en la organización flexible

Tipo de organización (*)	Características
Sistema Productivo Local	<p>Es un modelo industrial descentralizado cuya organización interna se realiza a través de la cooperación formal e informal entre las empresas.</p> <p>Tiene algunas características de los distritos industriales, pero sin alcanzar la complejidad de su modelo teórico.</p> <p>Los procesos de innovación presentan características específicas en cuanto a la trayectoria tecnológica de la actividad que define la producción local.</p>
Distrito industrial	<p>Su esencia radica en una eficaz organización inter-empresarial social y económica.</p> <p>Se distingue de otros tipos de organización industrial en que las empresas se estructuran configurando redes de pequeñas empresas.</p> <p>Existe entre ellas plena interrelación empresarial.</p> <p>Para obtener una organización eficiente es básico contar con mano de obra cualificada y flexible que configure una atmósfera innovadora a nivel individual en cada empresa y, en general, en toda la red empresarial del distrito (Pyke et al., 1990).</p>
Clúster	<p>Funciona como racimos de actividades económicas (productivas y comerciales) que tienden a formarse y aglutinarse en torno a una comunidad (Porter, 1999). Dichas actividades están vinculadas a industrias, instituciones públicas y privadas, instituciones educativas y a asociaciones no gubernamentales.</p> <p>Generan encadenamientos productivos en torno a la industria de que se trate, permitiendo a la región mejorar su nivel de competitividad dentro de la economía mundial.</p> <p>Favorecen la organización horizontal y vertical entre empresas, enfatizando las relaciones de I+D, cambio tecnológico y proveedores de medios de comercialización.</p>

(*) Los tres tipos de organizaciones se originan a partir de la categoría teórica del distrito industrial marshalliano y utilizan las economías externas con independencia de quien las genere.

Fuente: Elaboración propia a partir de las conceptualizaciones definidas por los autores mencionados (Becattini, 1990; Porter, 1999; Pyke et al., 1990).

Según Pyke et al. (1990), los distritos industriales son sistemas productivos definidos geográficamente, caracterizados por un gran número de pequeñas empresas que se ocupan de diversas fases de la elaboración de un producto. Cada distrito industrial se dedica principalmente a un solo sector y en él se llevan a cabo todas las fases de la cadena de producción. La organización industrial de pequeñas empresas puede funcionar eficazmente si hay cohesión entre los modelos espaciales de los sistemas productivos local y urbano (Becattini, 1990). Lo que distingue a los distritos industriales de otros tipos de organización industrial (véase Tabla 1) es la forma flexible en que se organiza el empresariado mediante la existencia de redes de pequeñas empresas o la especialización y subcontratación de fases del proceso de fabricación. Dicha especialización se traduce en aumento de la eficiencia productiva, tanto de la empresa en particular como del distrito en general. La combinación de especialización y subcontratación potencia la capacidad colectiva y posibilita la obtención de economías de escala.

La prueba de su superioridad competitiva se encuentra, según sus defensores, en que los principales ejemplos de dinamismo económico de las últimas décadas proceden precisamente de regiones cuyo modelo industrial y espacial responde a las características aquí descritas. Los propios Piore y Sabel (1984) mencionan los casos de la Tercera Italia, Baden-Württemberg, en Alemania, Silicón Valley, en Estados Unidos, y algunas regiones del sur de España, entre otros, como ejemplos de distritos industriales, y como modelo exportable a otros lugares. Un caso especial son los distritos tecnológicos, también conocidos como *milieu innovateur*, analizados por Storper (1992:275) y Maillat (1995:134).

Los distritos tecnológicos son aquellos distritos industriales que son capaces de combinar un alto grado de interacción entre sus empresas y las instituciones locales, junto con una dinámica de aprendizaje que permite la incorporación de innovaciones frente a los retos de la competencia. Las nociones de distrito tecnológico y *milieu innovateur* son muy cercanas y comparten una concepción evolucionista y no lineal de la tecnología y del desarrollo. Reconocen la importancia de las externalidades que operan fuera del mercado y de los efectos de la

proximidad espacial en el proceso de innovación tecnológica (Courlet y Soulage, 1995).

Esta nueva visión surge a mediados de los ochenta a partir del trabajo del economista francés Aydalot (1985), y fue luego desarrollada por el *Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs* (GREMI), dedicándose a la investigación sobre el desarrollo de los sistemas productivos y la innovación tecnológica (Ratti, 1992). En este modelo la innovación, definida como la capacidad para generar e incorporar conocimientos que tengan como finalidad el mejorar la productividad de las empresas, se presenta como una de las variables explicativas del desarrollo económico regional por parte de los modelos de desarrollo local y endógeno y, por ello, cabe presuponer que la capacidad de innovación depende de variables internas a los propios territorios tales como la capacidad de generación y transmisión de las innovaciones en ciertos territorios (Maillat y Perrin, 1992).

El tema de la innovación se estudia como producto de un continuo intercambio y discusión de la información, promovido por la cercanía espacial y cultural de las interrelaciones sociales históricamente integradas. Para esta perspectiva, el “medio innovador” es un ámbito territorial en el que las redes de innovación se desarrollan por las estrategias e interacciones de los agentes económicos y los fenómenos de aprendizaje colectivo que ellos realizan en sus múltiples transacciones generadoras de externalidades, así como por la convergencia del aprendizaje de formas cada vez más eficientes de gestión en común de los recursos (Maillat et al., 1993).

La capacidad de la red, que radica en sus dinámicas de proximidad, para neutralizar los costos de transacción constituye un instrumento explicativo de la competitividad de los distritos industriales más dinámicos. A partir del enfoque teórico de la ventaja competitiva de las naciones y competencia local, Porter (1991) establece el concepto de “clúster” cuya definición se entiende como un espacio territorial y local caracterizado por una concentración de empresas, instituciones y asociaciones interrelacionadas en un área de actividad particular. “Los clusters son concentraciones geográficas de empresas interconectadas, suministradores especializados y proveedores de servicios, empresas

de sectores afines e instituciones asociadas (por ejemplo universidades, agencias normativas y asociaciones comerciales), en áreas específicas que compiten pero también cooperan” (Porter, 1999:2-3).

La ventaja competitiva de la concentración geográfica de empresas e instituciones se relaciona con el aumento de la productividad, la innovación y la atracción de nuevas empresas. Respecto de la productividad, esta mejora por el acceso a empleados y proveedores especializados, por el acceso a la información, por la existencia de actividades complementarias, por el acceso a instituciones y bienes públicos, y por el aumento de la motivación derivada de la rivalidad local. En este sentido, Porter (1999) afirma que el clúster se impulsa por las relaciones de competencia y cooperación que se desarrollan al interior del agrupamiento.

Estos modelos nos dan una visión bastante ejemplar y exitosa de cómo se organiza y evoluciona la organización productiva en este contexto de reestructuración económica. Hemos observado que confluyeron muchos elementos de distinta índole, pero uno de los decisivos fue la innovación tecnológica que permitió abrir nuevas posibilidades a la inversión empresarial. Dichas posibilidades, acordes con los cambios que registraba la geografía económica mundial, se materializaron ampliamente y en buena medida fueron propiciadas por las regiones y localidades a través de la formación de un nuevo modelo productivo.

En resumen, las nuevas formas de organización propician que las empresas realicen economías externas e internas, utilicen las indivisibilidades ocultas del sistema productivo, lo que favorece los procesos de crecimiento económico y cambio estructural.

3.2. Desarrollo endógeno y sistemas productivos

Albuquerque (2004) plantea que la ruptura del esquema fordista de producción dio lugar a:

“Nuevas estrategias de desarrollo local vistas como formas de ajuste productivo flexibles en el territorio, en el sentido que no se sustentan en el desarrollo concentrador

y jerarquizado, basado en la gran empresa industrial y la localización en grandes ciudades, sino que buscan un impulso de los recursos potenciales de carácter endógeno tratando de construir un entorno institucional, político y cultural de fomento de las actividades productivas y de generación de empleo en los diferentes ámbitos territoriales” (Alburquerque, 2004:5).

Así, un conjunto de factores que van desde la innovación tecnológica, las actuaciones a nivel macro, meso y microeconómico, la procuración de ventajas comparativas dinámicas y la flexibilización de las formas de producción influyen en el desarrollo local.

En este proceso, se establecen los sistemas productivos como mecanismos que promueven actividades económico-sociales y los vinculan con la iniciativa privada, buscando potenciar una serie de recursos, fuerza y capacidades propias para crear nuevos empleos y regenerar la estructura socioeconómica de las localidades y las regiones.

Podemos definir un sistema productivo como un conglomerado de micro y pequeñas empresas que se desenvuelven bajo un sistema de producción especializado, haciendo uso de recursos potencialmente disponibles, tecnología propia y recursos endógenos, y con una estrecha integración entre lo cultural, lo social y lo político, es decir, constituido y organizado desde una dinámica económica conjunta.

Las características de estos sistemas productivos dan pauta para afirmar que su primer punto de operación es local, pues las firmas que integran este tipo de ambiente no solamente se han implantado como una operación matemática de procesos locacionales más o menos independientes, sino que son resultado de las deslocalizaciones industriales y de los cambios que se están suscitando en el ámbito global, de ahí que se empiezan a definir nodos o puntos territoriales específicos donde se aglomeran este tipo de unidades productivas, pasando a conformar lo que llamamos los *sistemas productivos locales* (SPL) (Paunero, 2001).

Hemos visto anteriormente que existen diversos conceptos para nombrar a estos modelos que caracterizaron los agrupamientos de ra-

mas o de empresas relacionadas, y que se diferencian principalmente por la importancia o el papel que otorgan a las relaciones sociales, a la localización y las instituciones no empresariales: se hace referencia a *sistema productivo*, *distrito industrial* y *clúster*, *distritos tecnológicos* y *milieux innovateurs*, entre los conceptos más destacados que caracterizan las formas de la organización de la producción en los procesos de desarrollo de las localidades y regiones.

Estos conceptos sirven como marco de referencia para entender y analizar las diversas formas en cómo se organiza la estructura productiva en el territorio, considerando que existe un tejido productivo con ciertas relaciones en el territorio, cuya estructura, dinamismo y potencial de crecimiento están asociados estrechamente a la cantidad y entidad de una serie de recursos productivos existentes en el mismo, junto a la diversa capacidad de los actores para utilizarlos. Interesa conocer las condiciones territoriales que resultan favorables para impulsar el desarrollo, lo que incluye tanto los componentes internos (los recursos naturales, humanos, las relaciones sociales y los procesos institucionales, los recursos productivos físicos y financieros), como las relaciones externas (accesibilidad, intercambio de información y conocimiento, cooperación...).

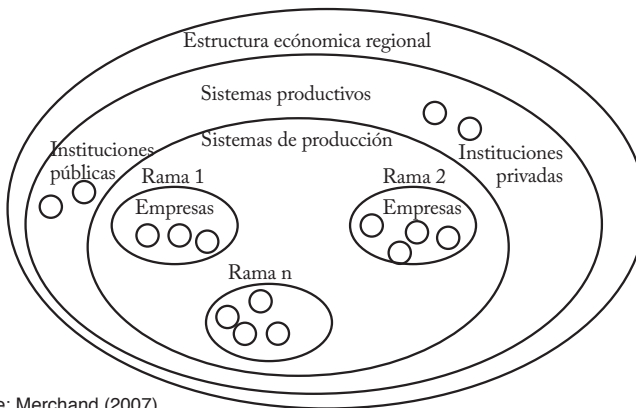
Para no prestar a confusión, precisamos que en este artículo nos referimos al concepto sistema productivo en su sentido amplio, es decir que incluye, además de las relaciones comerciales, las relaciones formales e informales entre empresas e instituciones no empresariales.¹⁴ Un sistema productivo es concebido, por tanto, como el conjunto de instituciones empresariales y no empresariales, inmersas en una com-

14 La perspectiva de la informalidad al estudiar las pequeñas unidades productivas se centra en las características de la empresa en sí misma e incorpora también ciertas dimensiones y componentes de las relaciones sociales existentes entre la propia empresa y el conjunto de instituciones públicas y privadas que limitan, condicionan y establecen un marco de estabilidad para la interacción de los actores. Como ha señalado North (1990), dichas instituciones pueden ser informales o formales. Las primeras se caracterizan por ciertos ejes socioculturales que establecen determinadas pautas, valores y normas de comportamiento que se presentan como un bien colectivo de la comunidad. El contexto institucional formal local se caracteriza por un conjunto de instituciones locales que brindan servicios de apoyo a las pequeñas firmas, a la par que estimulan su desarrollo.

pleja red de relaciones técnicas, económicas, sociales y políticas, en un periodo y tiempo determinados.

La siguiente figura 1, facilita la comprensión de cómo están organizados los sistemas productivos a nivel local y cómo están integradas las empresas en el sistema. Aquí se distingue entre sistemas de producción y sistemas productivos. Los sistemas de producción se refieren más bien a cadenas de producción o procesos de producción integrados por ramas productivas que, a nivel microeconómico, se componen de empresas. Una rama productiva puede formar parte de más de un sistema de producción. La determinación de las ramas que integran un sistema de producción se realiza a partir de la intensidad de las relaciones de compra y venta que mantienen entre sí. El concepto ‘sistema productivo’, que es el que interesa aquí, es más amplio y está integrado, además de por las ramas o empresas estrechamente relacionadas, por aquellas instituciones públicas o privadas que participan en alguna de las fases de elaboración del producto o de prestación de servicios, y cuya actividad incide en los resultados de los sectores relacionados. A un nivel más agregado se encuentra la estructura económica regional que, junto a otras, conforman las estructuras nacionales, y estas a su vez las de la economía mundial.

Figura 1. Conceptos y dimensiones básicas del análisis regional



Fuente: Merchand (2007)

La creación de una red de relación e interacción, los mecanismos endógenos de asociación y cooperación en el interior y entre las pequeñas empresas, son aspectos relevantes para el análisis de las pequeñas unidades productivas, así como para comprender el funcionamiento de las economías locales.

Analizar las decisiones, estrategias y relaciones sociales en las que se involucran los actores permite comprender la lógica y dinámica interna de las pequeñas unidades productivas, no como el simple resultado de las particularidades del individuo ni el exclusivo determinismo de las condiciones estructurales, sino como el producto de un actor inmerso en un contexto.

Además, la dimensión territorial es de gran importancia, puesto que la estructura relacional que conforma los sistemas socio-económicos se localiza en espacios geográficos concretos, en los que fluyen conocimiento, información e innovación y en los que se desarrollan relaciones basadas en la confianza que llevan implícitos vínculos de pertenencia a una misma comunidad; es decir, compartir un mismo conjunto de pautas y valores socioculturales, así como una historia común que sirven de marco a las relaciones económicas que se establecen entre los actores. De esta manera, en el caso de las pequeñas unidades productivas, un rasgo clave es que la comunidad y la empresa tienden a interpenetrarse, lo que crea diferentes modalidades e intensidades en la dinámica interna de las pequeñas unidades productivas (Saraví, 1997). Estos elementos inciden en diversas formas y grados sobre la organización y funcionamiento de las empresas, ya sea favoreciendo la conformación de un mercado de trabajo local, obstaculizando algunos procesos de modernización productiva o fomentando la multiplicación de nuevas unidades productivas y el declive de muchas otras. En síntesis, estos aspectos se constituyen en factores que contribuyen a explicar la coexistencia, en las localidades, de relaciones tanto de cooperación como de conflicto.

4.- Conclusiones

En este artículo hemos estudiado las diferentes teorías que tratan de explicar el fenómeno del desarrollo regional dentro del nuevo contexto de la globalización y desde la perspectiva que lo vincula a la organización productiva; hemos descrito los procesos de reestructuración sucedidos tras la crisis de los setenta y hemos explicado sus consecuencias sobre la dinámica económica regional. Esta conceptualización ayuda a entender y analizar las especificidades y procesos que ocurren en los espacios regionales y que influyen en la organización del territorio.

La globalización es un proceso que se caracteriza por el aumento de la competencia en los mercados, lo que implica la continuación de los ajustes del sistema productivo de los países, las regiones y las ciudades inmersas en la globalización. Dado que las empresas no compiten aisladamente, sino que lo hacen juntamente con el entorno productivo e institucional del que forman parte, el proceso de globalización estimula la transformación de la organización del sistema de ciudades y regiones, de acuerdo con la nueva división internacional del trabajo.

En este escenario de competencia creciente entre empresas y territorios, los procesos de acumulación de capital y desarrollo están condicionados por un conjunto de factores clave que actúan sinérgicamente: la difusión de las innovaciones y el conocimiento entre las empresas y organizaciones, la adopción de formas más flexibles de organización de la producción, el desarrollo de las economías de urbanización, y la densidad del tejido institucional. Es más, las ciudades y regiones responden a los retos de la globalización mediante acciones que inciden sobre los factores que determinan los procesos de acumulación de capital, buscando un sendero de desarrollo duradero.

La teoría del desarrollo endógeno considera que la acumulación de capital y el progreso tecnológico son, sin duda, factores clave en el crecimiento económico. Pero, además, identifica una senda de desarrollo auto sostenido, de carácter endógeno, al argumentar que los factores, que contribuyen al proceso de acumulación de capital, generan economías, externas e internas, de escala, reducen los costos generales y

los costos de transacción y favorecen las economías de diversidad. La teoría del desarrollo endógeno reconoce, por lo tanto, la existencia de rendimientos crecientes de los factores acumulables y el papel de los actores económicos, privados y públicos, en las decisiones de inversión y localización.

La nueva propuesta de desarrollo local endógeno se sustenta en la acumulación de capital físico y humano a escala local, posibilitando formas más flexibles de producción en los procesos de crecimiento y cambio estructural. Enfatiza la aparición de un nuevo modelo específico de organización productiva ofreciendo un mayor protagonismo de los sistemas productivos locales, donde los empresarios, organizaciones, instituciones, sociedad civil y cultural crean un espacio de entendimiento que convierte al territorio en un verdadero agente de transformación social. En este modelo, el desarrollo regional viene interpretado, no como el resultado de la decisión óptima de localización industrial por parte de las grandes empresas interregionales, sino como la actuación de las empresas locales eligiendo producciones más apropiadas.

Las experiencias de los distritos industriales subrayan la importancia de las micro, pequeñas y medianas empresas en el desempeño económico y en la organización industrial, con su capacidad de adaptación y flexibilidad para adecuarse a las cambiantes coyunturas socioeconómicas. Esta capacidad de flexibilidad y adaptación productiva está regida en gran medida por la innovación, el uso de recursos locales tales como mano de obra especializada, capital acumulado, empresariedad local y conocimiento específico sobre el proceso de producción.

Finalmente estas visiones que caracterizan las lógicas territoriales en el marco de los procesos de reestructuración económica nos dan pautas teóricas y metodológicas para analizar el tejido productivo del territorio y construir tipologías de sistemas a partir del papel que juegan las pequeñas unidades de producción (las cuales se concentran y se especializan en algunas ramas o sectores de la actividad económica), así como de las relaciones de cooperación formales e informales que se establecen entre el conjunto de instituciones que operan en el territorio.

La configuración de sistemas productivos locales puede ser una estrategia para la permanencia en el mercado de las pequeñas unidades de producción, cuyo objetivo no es únicamente competir con las grandes empresas, sino contribuir a mejorar las condiciones económicas y sociales de los entornos territoriales, sobre todo los locales.

Bibliografía

- Aglietta, Michel (1991). *Regulación y crisis del capitalismo*. Madrid, España: 5.ª ed., Siglo XXI.
- Albuquerque, Francisco (2004). *El enfoque del Desarrollo Económico Local*. Programa AREA – OIT en Argentina. Buenos Aires, Argentina: Organización Internacional del Trabajo.
- Auriac, François (1986). “Région-système. Région et systèmes économiques”, *L'Espace Géographique*, 4, Francia, pp. 272-277.
- Aydalet, Philippe (1985). *Milieus innovateurs en Europe*. París, Francia: GREMI.
- Bagnasco, Arnaldo (2000). “Nacimiento y transformación de los distritos industriales, un examen de la investigación en Italia con observaciones de método para la teoría del desarrollo”, en Carmagnani, Marcello; Gordillo de Anda, Gustavo (Coordinadores), *Desarrollo social y cambios productivos en el mundo rural europeo contemporáneo*. México D.F., México: El Colegio de México, FCE.
- Bailly, Antoine (1997). “Objectivité et subjectivité en science régionale”, *L'Espace Géographique*, 26, 2, Francia, pp. 149-152.
- Becattini, Giacomo (1990). “El distrito industrial marshalliano como concepto socioeconómico”, en Pyke et al. (Compiladores): *Los distritos industriales y las pequeñas empresas*. Ginebra, Suiza: Ministerio del Trabajo y Seguridad Social.
- Bell, Daniel (1976). *El advenimiento de la sociedad postindustrial*. Madrid, España: Alianza Editorial.
- Berger, Susan (2006). *How We Compete. What Companies Around the World Are Doing to Make it in Today's Global Economy*. Nueva York, Estados Unidos: Doubleday Random House.

- Boisier, Sergio (2001). “Desarrollo Local: ¿De qué estamos hablando?”, en Vázquez Barquero, Antonio y Madoery, Oscar (Compiladores), *Transformaciones globales, instituciones y políticas de desarrollo local*. Rosario, Argentina: Editorial Homo Sapiens.
- Borja, Jordi y Castells, Manuel (1996). *Local y global. La gestión de las ciudades en la era de la información*. Madrid, España: Taurus.
- Boudeville, Jacques (1968). *L'espace et les Pôles de Croissance*. París, Francia: Puf.
- Brenner, Robert (2003). “Después el Boom. Un diagnóstico sobre la economía mundial”, en *Cuadernos del Sur* n.º 35, mayo de 2003.
- Camarena, Margarita y Aguilar, Teodoro (2009). “Introducción”, en Camarena, Margarita y Aguilar, Teodoro (Coordinadores), *Principios de estudio regional. Espacios concluidos en red y regiones sin límites*. México: Universidad de Guadalajara, UCLA Program on México, Porfmex-World, Juan Pablos Editor.
- Caravaca, Inmaculada y Méndez, Ricardo (1995). *Organización Industrial y Territorio*. Madrid, España: Editorial Síntesis.
- Castells, Manuel (1989). “Nuevas tecnologías y desarrollo regional”, en *Economía y Sociedad*, n.º 2, España, pp. 11-22.
- (1995). *La ciudad informacional: tecnologías de la información, reestructuración económica y el proceso urbano-regional*. Madrid, España: Alianza Editorial.
- Chandler, Alfred D. (1990). *Scale and Scope: the Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge, Massachusetts, Estados Unidos: The Belknap Press.
- Christaller, Walter (1966). *The central places of Southern Germany*. Englewood Cliffs, NJ., Estados Unidos: Prentice Hall.
- Coq Huelva, Daniel (2004). “Epistemología, Economía y Espacio/Territorio: del Individualismo al Holismo”, *Revista de Estudios Regionales*, enero-abril, número 069, España: Universidades Andalucía.
- Coriat, Benjamín (1991). *El taller y el Cronómetro. Ensayo sobre el Taylorismo, Fordismo y la producción en masa*. Madrid, España: Siglo XXI.

- Courlet, Claude y Soulage, Bernard (1995). “Dinámicas industriales y territorio”, en Garofoli, Gioacchino y Vázquez Barquero, Antonio, *Desarrollo Económico Local en Europa*. Madrid, España: Colegio de Economistas.
- Cuadrado Roura, Juan Ramón (1991). “Cuatro décadas de economía del crecimiento regional en Europa: principales corrientes doctrinales”, en García Delgado, José Luis (Coordinador), *Economía Española, Cultura y Sociedad*, tomo II. Madrid, España: EUDEMA, pp. 525-561.
- Fujita, Masahisa; Krugman, Paul y Venables, Anthony (1999). *The Spatial Economy*. Massachusetts, Estados Unidos: MIT Press.
- Fujita, Masahisa (1999). “Location and Space-Economy at Half a Century: Revisiting Professor Isard’s Dream on the General Theory”, *The Annals of Regional Science*, Springer-Verlag, Alemania.
- Furió Blasco, Elies (1996). *Evolución y Cambio en la Economía Regional*. Barcelona, España: Ariel Economía.
- Gallup, John L. et al. (1999). *Geography and Economic Development*. Washington D.C., Estados Unidos: World Bank Annual Development Conference.
- García Álvarez, Jacobo (2006). “Geografía regional” en *Tratado de Geografía Humana*, Lindón, Alicia y Hiernaux, Daniel (Directores). Barcelona, España: Anthropos Editorial-UAM – Iztapalapa.
- Hamel, Gary y Prahalad, Coimbatore K. (1985). “Do you really have a global strategy?”, en *Harvard Business Review*, n.º 4, julio-agosto, Estados Unidos.
- Hirschman, Albert Otto (1958). *The strategy of economic dynamic*. New Haven, Estados Unidos: Yale University Press.
- Ianni, Octavio (1996). *Teorías de la Globalización*. México D.F., México: Editorial Siglo XXI.
- Krugman, Paul (1995). *Development, Geography and Economic Theory*. Cambridge, Massachusetts, Estados Unidos: MA, MIT Press.
- Lanceros, Patxi (2006). “All that is solid: Políticas de la Globalización”, en Ortiz-Osés, Andrés y Lanceros, Patxi (Editores), *La interpretación*

- del mundo. *Cuestiones para el tercer milenio*. Barcelona, España: Anthropos Editorial.
- Leborgne, Danielle y Lipietz, Alain (1992): "Ideas Falsas y Cuestiones Abiertas sobre el Posfordismo", en *Trabajo*, n.º 8, México.
- Lösch, August (1940). *The Economics of Location*. New Haven, Estados Unidos: Yale University.
- Machlup, Fritz (1962). *The production and distribution of knowledge in the United States*. Princeton, Estados Unidos: Princeton University Press.
- Maillat, Denis y Perrin, Jean Claude (Editores) (1992). *Entreprises innovatrices et développement territorial*. Neuchâtel, Francia: EDES.
- Maillat, Denis; Quévit, Michel y Senn, Lanfranco (Editores) (1993). *Réseaux d'innovation et milieux innovateurs: un pari pour le développement regional*. Neuchâtel, Francia: GREMI-EDES.
- Maillat, Denis (1995). "Milieux innovateurs et dynamique territorial", en Rallet, Alain; Torres, André (Directores), *Economie industrielle et économie spatiale*. París, Francia: Editorial Económica, pp. 211-231.
- Marshall, Alfred (1919). *Industry and trade*. Londres, Inglaterra: Mac Millan.
- Méndez, Ricardo (1997). "Desarrollo desigual, medio ambiente y territorio", *Geografía económica. La lógica espacial del capitalismo global*. Barcelona, España: Editorial Ariel, pp. 321-361.
- Merchand, Marco Antonio (2007). "Cap. II. Metodología para construir una región con carácter paramétrico, regional y territorial con un significado económico", *Teorías y conceptos de economía regional y estudios de caso*. México: Universidad de Guadalajara, pp. 49-85.
- Myrdal, Gunnar (1957). *Economic Theory and Underdeveloped Regions*. Londres, Inglaterra: Duckworth and Co.
- North, Douglass (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge, Massachusetts, Estados Unidos: Cambridge University Press.
- Oman, Charles (1994). *Globalization and Rationalization: The Challenge for Developing Countries*. París, Francia: Centro de

- Estudios de Desarrollo, Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE).
- Paunero, Xavier (2001). *Sistemas productivos locales en América Latina: ¿fortaleza o nueva mitología?*, Universidad de Girona, España. Disponible en la página electrónica: http://www1.tau.ac.il/eial/index.php?option=com_content&task=view&id=420&Itemid=203
- Perroux, François (1955). “Note sur la notion de pôle de croissance”, *Economie Appliquée*, Francia, pp. 307-320.
- Piore, Michael y Sabel, Charles (1984). *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. New York, Estados Unidos: Basic Books.
- Porter, Michael (1986). *Competition in Global Industries*. Cambridge, Massachussets, Estados Unidos: Harvard University Press.
- (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*. Madrid, España: Editorial Plaza & Janés.
- (1999). “Location, Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy”, *Economic Development Quarterly*, Thousand Oak, Estados Unidos, febrero, pp. 2-3.
- Pyke, Frank, Becattini, Giacomo y Sengenberger, Werner (Editores) (1990). *Industrial districts and inter-firm cooperation in Italy*, Instituto Internacional de Estudios Laborales, Ginebra, Suiza. Versión en castellano a cargo de Costa Campi, María Teresa (1992): *Los distritos industriales y las pequeñas empresas. vol. 1: distritos industriales y cooperación inter-empresarial en Italia*. Madrid, España: Ministerio de Trabajo y seguridad Social.
- Rallet, Alain y Torre, André (1995). *Economie industrielle et économie spatiale*. París, Francia: Editorial Económica.
- Ratti, Remigio (1992). *Innovation Technologique et Développement Régional*. Lausanne, Suiza: Méta- Editions S.A.
- Robinson, William (2007). *Una teoría sobre el capitalismo global. Producción, clases y Estado en un mundo transnacional*. Bogotá, Colombia: Ediciones desde abajo, pp. 13-101.
- Sala-i-Martin, Xavier (2000). *Apuntes de crecimiento económico*. Barcelona, España: Antoni Bosh, editor.

- Saraví, Gonzalo (1997). *La Microempresa Ante el Nuevo Escenario Productivo: ¿hacia dónde se dirigen las relaciones laborales? Análisis de un Distrito Industrial en México*. Guadalajara, México: Meeting Latin American Studies Association.
- Scott, Allen (1998). "Fundamentos geográficos del comportamiento industrial", Carlos Alba; Bizberg, Ilán; Riviere, Hélène (Compiladores), *Las Regiones ante la Globalización. Competitividad territorial y recomposición política*. México: CEMCA, ORSTOM, El Colegio de México, pp. 61-99.
- Storper, Michael (1992). "The limits to globalization; technology districts and international trade", *Economic Geography*, vol. 68, n.º 1, pp. 60-93.
- Sutton, John (1998). *Technology and Market Structure, Theory and History*. Cambridge, Massachusetts, Estados Unidos: The MIT Press.
- Touraine, Alain (1972). *La sociedad post-industrial*. Barcelona, España: Editorial Ariel.
- Vázquez Barquero, Antonio (2000a). "Desarrollo endógeno y globalización", *Revista EURE*, vol. XXVI, n.º 79, pp. 45-65, Santiago de Chile.
- (2000b). "Desarrollo económico local y descentralización: aproximación a un marco conceptual". Santiago de Chile: *Proyecto CEPAL/GTZ Desarrollo económico local y descentralización en América Latina*, p. 5.
- Veltz, Pierre (1996). *Mondialisation, villes et territoires*. París, Francia: Puf, p. 18.
- Von Thünen, Johann (1826). *Isolated State*. Londres, Inglaterra: Peter Hall ed., Pergamon Press, 1966.
- Weber, Alfred (1929) [translated by Carl J. Friedrich from Weber's 1909 book]. *Theory of the Location of Industries*. Chicago, Estados Unidos: The University of Chicago Press.

Nóesis. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades
se encuentra en los siguientes índices:



Electronic
Journals Library

