

Desarrollo, geografía económica y reestructuración industrial:

conceptualización y resultados para América Latina

Jorge Lotero Contreras *



Palabras clave:
Reestructuración
productiva,
crecimiento, geografía,
territorio,
industrialización,
organización
económica,
instituciones.

Recibido: 13-02-03
Aprobado: 23-05-03

* *Docente-investigador,
Universidad de
Antioquia.*

RESUMEN

El tema de la reestructuración productiva y los ajustes espaciales ha sido uno de los más debatidos por los economistas y geógrafos en la década de los noventa, a raíz del impacto que sobre los territorios ha generado la globalización. Al respecto se han hecho numerosos planteamientos desde un grupo amplio de escuelas de pensamiento en economía y geografía económica, algunos de los cuales se han aplicado a la interpretación del comportamiento espacial de la industria.

Este trabajo hace una revisión del tema en cuestión, considerando la contribución que, en su comprensión, han proporcionado las teorías sobre el crecimiento y la geografía económica, así como los enfoques que lo examinan desde la organización de la firma, de los Sistemas Productivos Locales. En particular, se examinan algunos planteamientos y contribuciones que, al respecto, se han hecho desde el ámbito de la investigación en América Latina.

ABSTRACT

As a result of the impact that globalization has generated on territories, the productive reconstruction and spatial adjustments issue has been one of the most debated theme by economists and geographers in the nineties. In this respect, numerous proposals from an ample group of schools of thought in economy and economic geography have been made, some of which have been applied to the interpretation of the industry's spatial behavior. This paper makes a survey of the subject at issue, considering the contribution that in their understanding the theories have been provided to the growth and economic geography, as well as the approaches that examine it from the firm's organization of the Local Productive Systems. Specifically, some ideas and contributions are examined in this respect that have been made from the Latinamerican environment research approach.

JORGE LOTERO CONTRERAS

Con la acentuación de la globalización y los cambios en la organización de la producción que le son consubstanciales, la geografía mundial y de las naciones se ha transformado. La agravación de las desigualdades y desequilibrios, así como la aparición de fenómenos de “exclusión” socioeconómica como resultado de la integración de las economías nacionales, regionales y locales a las corrientes de la globalización, de nuevo han ganado interés para los analistas del desarrollo. Así mismo los territorios, llámense nacionales o subnacionales –regiones, localidades, etc–, se han enfrentado a procesos profundos de cambio y transformación productiva e institucional, que plantean el surgimiento de nuevas formas de organización socioeconómica con efectos significativos en el empleo y el ingreso. En otras palabras los territorios se han reestructurado y se ha modificado el “mapa” socio-económico nacional e internacional, convirtiéndose tal cambio en un interesante objeto de estudio de los investigadores sociales. En los últimos años el pensamiento sobre el desarrollo económico muestra síntomas importantes de renovación gracias al concurso de los avances obtenidos por la teoría del crecimiento, la organización industrial, las instituciones y la geografía económica. De este proceso no han escapado los países de América Latina, lo cual se refleja en la adopción de reformas económicas cuyo fin ha sido el de acelerar los cambios y la transformación estructural mediante su integración en la economía global. El examen de la transformación, la localización de las ac-

tividades productoras de bienes y servicios y de los mercados laborales locales o regionales, se ha asociado con la adopción de programas de apertura e internacionalización, convirtiéndose en un objeto específico de estudio de los geógrafos y economistas regionales.

Los avances logrados en la investigación en esta área han sido significativos; no obstante se han limitado a señalar las transformaciones productivas territoriales considerando, de un lado, las tendencias sobre localización de las actividades económicas y su incidencia en la concentración o su dispersión y, de otro, los impactos sobre la evolución y los cambios sectoriales, enfatizando en las modificaciones de la relación salarial o en la introducción de las nuevas tecnologías.

En estos análisis el territorio es entonces asimilado por su función, como soporte de actividades y de factores, y su dimensión institucional se ha restringido a las consideraciones sobre la relación salarial o a los cambios en los mecanismos formales de regulación, definidos desde el nivel nacional. El análisis de una institucionalidad propia de las regiones y de las localidades y su incidencia en la organización y coordinación de la producción ha sido marginal o se ha ignorado debido al énfasis antes señalado. Según tal visión, los territorios de la periferia carecerían de una institucionalidad propia y, por consiguiente, de autonomía, concibiéndoseles exclusivamente como ámbitos donde se materializa la institucionalidad que se ha desarrollado con la globalización determinada por el capital internacional. No habría entonces ningún

Este artículo es resultado de un trabajo de investigación más amplio que realizó el autor durante el año sabático.

¹ Estas conclusiones se extraen de los modelos de tecnología AK. Sobre este punto y el de trampas de pobreza, véase Sala (2000).

elemento nuevo a tener en cuenta en el análisis de la periferia: al igual que en el estructuralismo y en los enfoques de la dependencia, ésta es simplemente un apéndice del centro. Este trabajo tiene como propósitos principales: a) presentar el problema de la reestructuración productiva regional en distintos enfoques teóricos, incluyendo el que podría denominarse como una “visión desde la periferia”, y b) examinar los aportes y resultados de algunas investigaciones que sobre este tema se han realizado en países de América Latina y que han sido presentados en algunos seminarios organizados por la Red Iberoamericana de Investigadores sobre Globalización y Territorio, relacionándolos, hasta donde ha sido posible con los enfoques arriba señalados.

La reestructuración productiva en las modernas teorías del crecimiento y de la geografía económica

Bien sea a partir de la acumulación de factores o de su aglomeración, las teorías del crecimiento endógeno (TCE) y de la nueva geografía económica (NGE) han proporcionado algunos elementos nuevos para comprender los desequilibrios económicos y territoriales como fenómenos endógenos de causación acumulativa y de *path dependent*. Sin embargo, la reflexión sobre el ciclo económico, la crisis y la reestructuración productiva ha sido limitada o ignorada, por lo que los desequilibrios han sido asimilados como problemas de reversión de tendencia o como cambios en la especialización que conducen a modificaciones en los sistemas

urbano-regionales a escalas nacionales e internacionales.

Para las TCE el crecimiento económico se produce por la asignación de recursos a factores con externalidades o que son fuente de rendimientos crecientes. Si los agentes son racionales y poseen un comportamiento que se optimice en el largo plazo, no hay ninguna razón por la cual el crecimiento de una economía se revierta. Esto solo ocurriría en aquellas economías que no han logrado superar unas condiciones iniciales adversas en cuanto a la dotación mínima de capital cayendo en una “trampa de pobreza”, o donde el nivel de actividad económica ha sido seriamente afectado de forma negativa por un golpe externo no económico (una catástrofe natural, por ejemplo)¹.

La NGE también admite la reversión de la tendencia hacia la concentración (Massard, 1999). Debido a la existencia de causas externas y rendimientos crecientes y de bajos costos de transporte, las actividades industriales y los factores tienden a concentrarse espacialmente. Si no intervinieran las fuerzas hacia la dispersión la actividad industrial tendería a concentrarse en una o unas pocas regiones, y la agricultura y las actividades con rendimientos constantes y decrecientes en las restantes.

La dispersión es provocada por un cambio en las expectativas de los agentes sobre el futuro de la región (profecías autorrealizadas), una caída de los costos de transporte por debajo de su nivel crítico y, por último, el aumento de precios de los factores, entre otras razones, por su inmovilidad (precio del suelo y del trabajo). Las ventajas acumu-

ladas por una región pueden desaparecer rápidamente, dispersándose las actividades que son intensivas en el factor inmóvil o que poseen débiles enlaces con otras actividades y apareciendo nuevos centros que ingresarán al “club” de las economías ricas sin que ello signifique convergencia.

Un aporte de estas teorías a la comprensión de la reestructuración en el plano de la economía mundial, radica en la crítica de las ideas defendidas por la ortodoxia, sobre la generalización de los beneficios por la integración, en las economías menos avanzadas (Bardhan, 1995). Al respecto, algunas conclusiones son las siguientes:

- a) La apertura implica un obstáculo para la transformación y para mejorar el bienestar de las economías en desarrollo, al fortalecer su especialización en actividades manufactureras intensivas en trabajo no calificado; las economías ricas, por el contrario, fortalecerían su especialización en actividades intensivas en investigación y desarrollo (I&D) al capturar una cantidad superior de este tipo de bienes.
- b) La imitación y no propiamente el comercio favorecería el crecimiento de las economías atrasadas, e incluso de las avanzadas, al acelerar la obsolescencia y el ciclo de vida de los productos; no obstante, también se convierte en un buen instrumento para que las grandes firmas y corporaciones superen las barreras de la entrada a los mercados de los PVD por deficiencias en la infraestructura, la calidad del trabajo y del “saber” organizacional.
- c) A causa de los rendimientos crecientes que generan la abundancia y su combinación con

el capital físico, incidiendo en su aglomeración (Hoff y Stiglitz, 2000), la fuerza de trabajo calificada en los países pobres tendería a migrar hacia las ricas. La ausencia de complementariedades e insuficiente capital físico, que afectan negativamente la productividad, desfavorecen, entonces, la formación de capital humano en la periferia.

En suma, en condiciones de integración, la economía pobre se encuentra prisionera de la utilización de técnicas de baja productividad y de actividades con débiles enlaces; así mismo, el gasto que se haría en calificar un recurso, emparentándolo con otro no calificado, poco contribuye a su bienestar y crecimiento.

De los modelos de geografía económica se pueden extraer conclusiones similares sobre el impacto de la integración, pero teniendo en cuenta, en este caso, la aglomeración de factores.

a) La subinversión en las actividades I&D en regiones atrasadas se debe tanto a la escasez de recursos como a factores de localización. Un subsidio otorgado al sector de I&D sin consideraciones de localización, resolvería ciertas distorsiones inter-temporales y aceleraría transitoriamente el crecimiento en la periferia; no obstante, subsistirían los problemas de coordinación que resultan de la mayor concentración de las actividades productivas y su contribución a la obtención de rendimientos crecientes, afectando negativamente el crecimiento en el largo plazo².

b) La integración económica por la mejora en los sistemas de transporte o la eliminación de barreras comerciales elevaría el crecimiento en las regiones centrales y

² Tal resultado no se obtiene de las predicciones modernas de las teorías de crecimiento endógeno. Requiere considerarse la localización de actividades y los efectos positivos sobre la productividad que genera la proximidad geográfica.

³ Esta hipótesis se constataría para el caso colombiano. La integración del mercado nacional hacia mediados del siglo XX marcó la consolidación de la primacía de Bogotá y desfavoreció el desarrollo económico e industrial de las regiones central, occidental y de la costa atlántica, en particular de las ciudades de Medellín, Cali y Barranquilla.

⁴ Un fenómeno similar parece estar ocurriendo en Brasil con la apertura comercial y el Mercosur algunas industrias, como la automotriz se están relocalizando en regiones próximas a los mercados externos, aunque sin alejarse del centro económico de San Pablo.

periféricas, pero al costo de un desarrollo menor en estas últimas. Las ganancias de productividad y bienestar son mayores en el centro a causa de su especialización en bienes intensivos en I&D como de los bajos costos de transporte debidos a la mayor aglomeración; en la periferia habría ganancias en crecimiento pero pérdidas en bienestar por los mayores costos de transporte que le demanda la importación de bienes industriales (Bellone y Maupertuis, 2000; Gallup *et al*, 1998).

c) En condiciones de altos costos de transporte la región con mayor dotación de infraestructura atraerá un número superior de industrias, desencadenándose así un proceso de aglomeración y una tendencia hacia la configuración de un sistema centro/periferia. Una caída de estos costos y, por consiguiente, la mayor integración interregional que de allí se deriva, reforzará la ventaja inicial de la región central, acelerando su proceso de cambio estructural.

En términos de convergencia este resultado es importante: si la diferencia entre regiones y/o países se sitúa sólo al nivel de la infraestructura de transporte, los menores precios de los bienes en la región centro, que es la mejor dotada, redundarán en una demanda mayor de bienes industriales que de agrícolas y en el traslado hacia esta región de las firmas para beneficiarse de los rendimientos crecientes de escala. Una política de provisión de infraestructura mediante el gasto público del gobierno, cuyo objetivo sea desarrollar la periferia mediante su integración al centro, será estéril y tenderá al fracaso; sólo en el caso en que se mejoren las comunica-

ciones internamente se podría tener éxito pero ello supone un elevado grado de concentración o aglomeración³.

La geografía económica también ha proporcionado resultados acerca del efecto de la globalización sobre la distribución de los factores y actividades entre regiones y países.

d) En el caso mejicano la producción industrial ha tendido a localizarse en las regiones cercanas a los mercados, ya que el NAFTA eliminó las restricciones al comercio y redujo los costos de transporte. No es gratuita entonces, como se mostrará más adelante, la transformación que ha tenido la frontera norte del país mejicana, como tampoco lo es que la producción industrial antes concentrada en la Ciudad de México se esté dirigiendo hacia los estados y ciudades cercanos, rompiéndose la causación acumulativa creada por la protección⁴.

Como resultado general se establece que las fuerzas centrípetas acentúan la divergencia y contribuyen a ampliar las brechas de ingreso y de productividad entre economías, bien sean nacionales o subnacionales. Para el desarrollo y la reestructuración productiva importan las condiciones iniciales de las economías, tanto en lo que corresponde a la dotación de insumos y a su asignación en ciertas actividades, como la proximidad geográfica por su incidencia sobre la aglomeración.

Los enfoques heterodoxos: el dilema entre la organización productiva y/o la territorial?

Los planteamientos heterodoxos sobre cambios en la organización productiva y sus

vínculos con el territorio vienen orientando la investigación reciente sobre reestructuración productiva y desarrollo regional en el contexto de las relaciones entre lo global y lo local⁵.

Con fundamento en las teorías de la organización industrial y en la economía y sociología de las instituciones, se ha cuestionado la validez general del antiguo modelo productivo que se basaba en las relaciones jerárquicas y en la división del trabajo al interior del establecimiento aprovechando las economías de escala interna en la firma. La desintegración y segmentación funcional y geográfica de procesos y tareas sería pues la norma que regiría para algunas de las actividades dinámicas de la acumulación de capital y por la que se explotarían economías de alcance y dimensión.

La organización se habría vuelto flexible, adaptándose la oferta a una demanda inestable y volátil, y reduciéndose la incertidumbre, el riesgo y los costos de capacidad ociosa que se producen por la agudización de la competencia; no obstante, la desintegración productiva, el mayor peso de las fuerzas del mercado en la coordinación y la flexibilización acarrearían, paradójicamente, el aumento de los costos de transacción obligando a un cambio en los arreglos institucionales. La coordinación debe ahora realizarse no solo mediante los mercados sino con el concurso de otros mecanismos tales como la cooperación y las alianzas estratégicas, entre otras.

Las redes y las cadenas productivas como fundamentos de la organización moderna

de la producción y de la competencia son indisociables del territorio como modalidad de organización socio-económica.

El problema de la reestructuración productiva no se limita entonces, como lo establece la economía geográfica, a los cambios en la utilización de los factores y a su localización; su comprensión exige considerar también la organización en relación con las instituciones y, por consiguiente, con el territorio.

Existe un conjunto amplio y diverso de corrientes teóricas enmarcadas en lo que se puede denominar heterodoxia. En gracia a la simplificación y dependiendo de la concepción que se tenga de las instituciones, de la organización productiva y del territorio en relación con la estructuración espacial, se pueden clasificar tres corrientes o enfoques: el de la geografía de la empresa (Conti, 1995), el del poder (Massey, 1994) y el de los sistemas productivos localizados y la economía de los territorios (Courlet y Pequeur, 1996).

La geografía de la empresa: los cambios en la organización de la gran firma como determinantes de las transformaciones territoriales

En esta corriente la gran empresa aparece como la expresión acabada de “racionalidad organizacional”, la cual determina los cambios que se han producido en el espacio global y en los territorios nacionales y regionales. Independiente de la concepción ideológica que se adopte el territorio se concibe como el soporte material de los cambios en la organización o como un recurso estratégico.

⁵*El reconocimiento de las relaciones estrechas entre la organización productiva e industrial y el espacio o territorio representa un avance muy significativo para el análisis regional. Esta relación es tratada en detalle por Rallet y Torre (1995).*

⁶ Para algunos neo-institucionalistas la firma no es, fundamentalmente, una estructura de gobernabilidad.

⁷ Al respecto véase Conti, (1995) donde se desarrollan los distintos enfoques asociados al paradigma de la racionalidad de la gran firma. Algunas de estas corrientes son: la acción estratégica, la gestión de la fuerza de trabajo, la de los costos de transacción y, por último, la de los sistemas productivos.

⁸ Se pueden distinguir cuatro tipos de proximidad: geográfica, institucional, física y organizacional para explicar el desarrollo tecnológico y la innovación.

La geografía de la globalización en sus diferentes niveles ha estado gobernada por las decisiones de las grandes corporaciones multinacionales (multiproducto y multilocalización) que, en asocio con empresas nacionales grandes o pequeñas, han conformado redes asimétricas y cadenas como formas de coordinación de la producción, facilitando así la explotación del entorno y de las externalidades que brinda el territorio. De otra parte, la gran empresa aparece como el mecanismo más racional de coordinación para reducir la incertidumbre y el riesgo; más que una función tecnológica, se concibe como la estructura de gobernabilidad (*governance*) más eficiente⁶. Aprovechándose de las ventajas que brinda la proximidad organizacional, debido al desarrollo de las tecnologías de la información, la gran firma articula el territorio con sus intereses de maximización para responder a la competencia. Independientemente del enfoque adoptado el resultado es el mismo: el territorio está escindido de la empresa y su transformación, reestructuración y ajuste, inserción o exclusión de los procesos de la economía global están determinados por decisiones exógenas⁷.

El territorio se presenta como un "receptáculo" de recursos y de factores, pero "vacío" de instituciones propias; su razón de ser se explica sólo por el lugar que ocupa en la estrategia de organización de la gran empresa. El fin último de la organización es reducir los costos de transacción convirtiendo al territorio en un eslabón más de la cadena de producción, en parte de una red especializada, en un espacio contractual, o

en salariales por su contribución a la gestión de la fuerza de trabajo.

En esta perspectiva, el territorio y su reestructuración se abordan desde la organización y desde la empresa, primando por consiguiente la proximidad organizacional sobre la geográfica y la institucional⁸. En este último aspecto, pareciera adoptarse el planteamiento desarrollado por Perroux según el cual la gran empresa es la institución clave del desarrollo del capitalismo, porque lidera el crecimiento que por naturaleza es polarizado y genera innovaciones y externalidades (Kirat y Sierra, 1998). Las relaciones entre otros actores sociales y el territorio son por ende ignoradas.

Indudablemente, el enfoque ha hecho aportes significativos para comprender el liderazgo que ejercen las grandes firmas en la reestructuración global y local. Sin embargo, ignora niveles distintos de organización productiva y su visión de las instituciones es muy limitada al identificarlas con las organizaciones. En este sentido, no comprende las nuevas formas de organización productiva asociadas con el territorio, al cual se le concibe como un simple recurso o como parte de una estrategia definida a priori.

Geografía del poder: la división espacial del trabajo y las relaciones de producción

En este enfoque el énfasis del análisis de las transformaciones y de la reestructuración del espacio recae sobre los vínculos de los fenómenos espaciales (localización industrial y división del trabajo) con los cambios

estructurales; división que es determinada por las relaciones sociales entre el capital y el trabajo.

El cambio locacional o las modificaciones en el patrón de distribución de la manufactura son explicadas por la reestructuración de un sector o una actividad productiva, al enfrentar excesos de capacidad o altos costos, alcanzar ventajas de escala o lograr estándares de mercado. Las deseconomías de aglomeración (fenómenos de congestión, precios elevados del suelo) o las características de los residentes presentes en el marco conceptual de la geografía económica son hechos aislados que poco contribuyen a la interpretación de los fenómenos de relocalización (Massey, 1994)⁹.

Así mismo la reestructuración no se desliga del problema regional, el cual se concibe como la desigual distribución geográfica de la producción y de sus condiciones. La desigualdad es un fenómeno históricamente relativo o de cambio estructural debido, de un lado, al desarrollo de los medios de transporte que reducen la distancia y a la distribución de la población y de los recursos; y de otro, a las modificaciones en los requerimientos de la acumulación o a la “demanda por localizaciones” de la actividad económica potencialmente aprovechable.

La diferenciación espacial de las condiciones de producción en función de la maximización de ganancias determina la distribución de las nuevas inversiones. Esto implica diferentes modos de respuesta a la desigualdad, que es variable intra e intersectorialmente, según las distintas condiciones de la producción y la estructura de propie-

dad del capital; la asimetría es la norma, y no la excepción, de la expansión de la división espacial del trabajo y del capital.

El problema regional (desigualdad, reestructuración y ajuste) es un proceso permanente de yuxtaposición de “capas” de división del trabajo para responder al proceso de transformación estructural y a las necesidades del capital. La economía de cualquier área será, además, un complejo resultado de la combinación de una sucesión de roles dentro de áreas más amplias (en los niveles nacional e internacional) de la división espacial del trabajo (Massey, 1994).

El problema regional expresará, entonces, la organización espacial de las relaciones sociales que implican posiciones de poder, de dominación y de subordinación. La división espacial al interior de una firma, así como la separación funcional entre concepción y ejecución o entre I&D y producción, está determinada por tales relaciones y no es el resultado de un conocimiento científico “neutro”; la división espacial del trabajo es la manifestación geográfica del poder en sus distintos niveles.

Indudablemente el vínculo entre instituciones, organización y espacio, es considerado en este enfoque, pero exclusivamente como expresión de las relaciones entre el capital y el trabajo; considerarlas a nivel tan general es lo que limita los alcances del enfoque. El centro y la periferia, sus transformaciones y su reestructuración productiva, son un resultado de la contradicción entre el capital y el trabajo. Si se pierden las especificidades que adoptan tales relaciones en el territorio que definen diferentes instituciones y

⁹ Existen dos fuentes de cambio locacional que no son muy diferentes a las del cambio estructural: a) los “cortes” en la capacidad de producción que llevan a los empresarios a concentrar en un pequeño número de localidades el trabajo de las más pequeñas factorías; y b) los cambios simétricos en la producción de tecnología, debido a que las pérdidas de puestos de trabajo por reestructuración con mejoras tecnológicas superan a las ganancias de empleos que obtiene una región o el área específica por la relocalización de la industria.

¹⁰ El capital social se identifica por la coherencia interna y cultural de una sociedad, por las normas y convenciones sociales, por las redes de información y cooperación, por los mecanismos de reputación y sanción social y por las instituciones. Como otros tipos de capital posee un retorno cuando produce externalidades y facilita la acción colectiva.

¹¹ Una presentación del pensamiento de Marshall, en particular sobre la organización territorial de la industria, aparece en Queré y Ravix (1998).

convenciones y trayectorias de desarrollo ¿qué es entonces lo específico de la periferia y de su reestructuración en el marco de la globalización?

La organización territorial como clave de los cambios y transformaciones productivas

Un avance importante en teoría regional es considerar el desarrollo económico y la reestructuración productiva no sólo como procesos determinados exclusivamente por la acumulación y la aglomeración de factores —capital físico y humano, tecnológico, de conocimiento, etc.—, sino también, por el capital social¹⁰, las instituciones y la organización en sus distintas connotaciones espaciales: internacional, nacional, local.

Desde el punto de vista del desarrollo y de la reestructuración ni el mercado, ni la gran empresa, ni el Estado resuelven por sí solos los problemas de coordinación. Las instituciones deben intervenir para dar solución a los problemas de coordinación económica, social y política, que si bien se hacen más complejos por la expansión de la división social y técnica del trabajo, se facilitan con la aglomeración. En este sentido la proximidad geográfica tiene un doble papel en cuanto al desarrollo: de un lado, es resultado y fuente de rendimientos crecientes, de otro, contribuye a la reducción de los costos de transacción y coordinación favoreciendo la acción colectiva y las soluciones cooperativas.

Al respecto, se ha venido considerando que el desarrollo económico y los cambios que

se han suscitado en la organización y en la producción, incluyendo los fenómenos de reestructuración, tienen su fundamento en el territorio. El conjunto de las proximidades geográfica e institucional, más que la organizacional, es la condición de la conformación de redes y cadenas productivas y del aprovechamiento de “externalidades localizadas” para el aprendizaje y la creación de recursos tecnológicos específicos y de conocimiento; también lo es de la flexibilidad de los factores. El territorio es una entidad organizada económica, social y políticamente de manera autónoma, donde imperan mecanismos de regulación que le son propios.

Desde el punto de vista de la economía la noción de territorio se ha asociado tradicionalmente con la del “distrito industrial” como forma de organización de la producción. Los rendimientos crecientes y las externalidades se deben tanto a las economías de escala en las grandes firmas como a las de aglomeración de las pequeñas y medianas. El logro de la eficiencia y la superación de la incertidumbre, de los riesgos y de las restricciones que impone la distancia, exige la coordinación, por distintos mecanismos, de diversas actividades: información, tecnología, mercado de productos, etc.¹¹

Las relaciones entre las actividades económicas son más intensas con la proximidad geográfica, pues se conforma una “atmósfera industrial o tecnológica” concebida como un tejido de conexiones o de redes. Son éstas las ventajas que aprovechan las firmas para alcanzar mayor eficiencia en

los mercados, reduciendo por ejemplo costos de transacción, y explotando externalidades y *linkages*. La complejidad de tales relaciones exige de una coordinación que se lleva a cabo mediante un “dispositivo regulatorio territorial”¹² conformado por instituciones formales (reglas, códigos, normas y leyes) o informales (identidad cultural)¹³. La dinámica de una economía local y los cambios que de allí se deriven están determinados principalmente por este dispositivo, que puede ser asimilado a las convenciones (Storper, 1995b; Hoff y Stiglitz, 2000).

Las convenciones, además de ser un resultado de juegos cooperativos, son las formas más visibles de las instituciones al concebirseles como procedimientos administrativos (contratos, leyes, etc.) que, ligados a la geografía, orientan el desarrollo de los sistemas territoriales de actividad económica hacia vías diferentes; además juegan un papel clave en cuanto a su especialización (Storper, 1995a).

Las convenciones son instituciones propias de los territorios que pueden asociarse con valores (reciprocidad, cooperación y confianza), identidades o interdependencias no transables, implícitas en la innovación tecnológica y en el aprendizaje (Courlet y Pequeur, 1996; Storper, 1995a,b). En este sentido son recursos inmóviles, no exportables, que contribuyen a la acumulación del capital social del territorio.

Con esta perspectiva territorial se han identificado numerosas y variadas formas de organización de la industria, de los procesos de desarrollo y de la creación de innovaciones,

tales como el distrito industrial y los sistemas de producción locales.

El “distrito” industrial es una entidad territorial donde se funden una comunidad abierta y una población de pequeñas y medianas empresas, y cuyas relaciones se encuentran reguladas por un elemento ético basado en valores culturales y de solidaridad. Estos mecanismos regulatorios aseguran, a su vez, su coherencia mediante, por ejemplo, la cooperación entre empresas para transferirse conocimientos y tecnologías creados o no territorialmente. La identidad y objetivos comunes o de acción colectiva entre los actores sociales hacen que la coordinación no sea un resultado exclusivamente de mecanismos de mercado¹⁴.

El enfoque de sistemas productivos localizados se enmarca en otro más amplio del “desarrollo endógeno local” (DEL). En este enfoque el elemento dinámico corresponde a la innovación, la cual es de la lógica del actor que está inserto en su medio y no se identifica con el empresario individual. La innovación es un activo colectivo propio a cada territorio, carácter que es asegurado por reglas o normas de solidaridad y reciprocidad, cooperación y confianza.

Los Sistemas Productivos Locales (SPI) poseen tres atributos que aseguran su dinámica y estabilidad: capacidad de innovación, de adaptación a entorno cambiante del medio y, por último, de regulación. Estos tres tipos de capacidad determinan además su eficiencia en términos de flexibilidad y, por consiguiente, implican estructuración y dinámica del conjunto del territorio. La reestructuración es un asunto de organización territorial en la medida en que es colectiva y

¹² Un dispositivo regulatorio territorial es un compromiso institucional que permite y orienta la coordinación de los actores según las regularidades tecnoeconómicas y sociales concentradas geográficamente (Gilby y Leroux, 1999, p. 96).

¹³ En Storper (1995a, 1995b y 1996) aparece una interpretación de la dinámica económica y el desarrollo regional a partir de las convenciones, las interdependencias no transables y los activos relacionales. Independientemente de la connotación adoptada, es claro que las instituciones son un mecanismo de regulación endógeno y no exógeno del funcionamiento económico y social. Según este autor, la coordinación es el principal problema de la geografía y la economía.

¹⁴ Existe una amplia bibliografía sobre los distritos marshallianos o industriales italianos, dentro de la cual reseñamos a Becattini (1994), Garofoli (1994) y Quintar y Gatto (1992).

territorios 10-11

¹⁵ Se emplean los planteamientos de De Mattos (1994, 1998, 1999) como bases de la propuesta conceptual.

no es solo el producto de las decisiones de la gran empresa, del Estado o de las relaciones internacionales.

Las transformaciones productivas de los territorios de la periferia latinoamericana: hipótesis sobre su concepción y algunos resultados de investigación

Recientemente a raíz del avance de la globalización y de la adopción de estrategias neo-liberales de crecimiento en la mayoría de países de América Latina, ha resurgido la investigación sobre las relaciones internacionales y sobre el proceso de desarrollo, abordada en parte con una perspectiva geográfica y territorial. En este contexto se inscriben los enfoques conceptuales conocidos como “desde la periferia” que han inspirado numerosos estudios sobre la reestructuración productiva.

La propuesta conceptual: entre la geografía del poder y de la empresa

Continuando con la tradición de crítica al análisis neoclásico convencional que ha conservado el pensamiento latinoamericano, se han venido presentando propuestas conceptuales que orientan la investigación sobre el desarrollo y sus relaciones con el territorio, enmarcadas en los cambios e impactos que genera la globalización por la intermediación del denominado modelo de desarrollo neo-liberal.

La idea principal que subyace en algunas de estas propuestas es la identificación de la reestructuración con los “impactos sobre el

territorio” provocados por la inserción de la economía periférica a la global.

Por sus fundamentos¹⁵ que, en mi opinión, se basan en las viejas ideas estructuralistas sobre el desarrollo, y en otras nuevas provenientes de la geografía de la empresa, de la organización y del poder, las transformaciones productivas territoriales en los países de la periferia no son autónomas: se inscriben en un nuevo modelo de desarrollo y juegan un papel dentro de la organización de las grandes firmas multinacionales (agentes principales de la dinámica global) en alianza con los capitales nacionales; en otras palabras, la reestructuración de la periferia sería una prolongación o continuación de la producida en el centro, debida a la crisis del modelo de organización industrial fordista.

Estos planteamientos, que se enmarcan en los contextos nacional e internacional, están asociados a la división espacial del trabajo; ésta última determinada por los procesos de inversión y propiedad del capital mundial y por las decisiones de los grandes empresarios privados que sustituyen la acción del Estado. Las reformas estructurales representan un nuevo arreglo institucional con el propósito de facilitar y garantizar la ampliación del espacio geográfico para el capital; rentabilizan aquellas actividades ligadas al comercio exterior y desvalorizan, por consiguiente, las que producen para el mercado doméstico.

El espacio geográfico y el patrón de acumulación territorial de la periferia se caracterizan por: a) la segmentación y la asimetría, en donde la modernización impulsada por

los *holdings* se localiza en el centro y las actividades de producción taylorista y pretaylorista en la periferia; b) la aparición de territorios inertes o escasamente explotados; c) la disminución del crecimiento en las grandes aglomeraciones aunque manteniendo su peso en la acumulación; d) la mayor dinámica demográfica y económica de las ciudades medias que de las regiones metropolitanas; y e) el estancamiento de áreas especializadas en el mercado interno (De Mattos, 1994).

Tal patrón corresponde a una nueva fase de polarización, similar a la establecida por la visión de la "geografía del poder"¹⁶, según la cual las actividades financieras y de servicios de alto nivel y elevada productividad se localizan en las grandes ciudades; las actividades manufactureras que se desarrollan en plantas especializadas se dispersan hacia nuevas áreas rurales, excluyéndose aquellas áreas o territorios que no cuentan con ventajas para los mercados externos.

En este enfoque, al igual que en el pensamiento estructuralista y de la dependencia de los años sesenta, la periferia continúa ejerciendo un papel pasivo ya que su dinámica depende de los designios del centro, representado éste en la actualidad por las fracciones dominantes del capital internacional; adicionalmente, por su carácter de subordinada, la periferia carece de instituciones propias y las que posee, asociadas a las reformas estructurales neoliberales, son concebidas por el capital internacional e implementadas mediante los programas de apertura e internacionalización.

Cada nación o región reproduce en menor o mayor escala un fenómeno de segmentación del espacio entre centro y periferia o de división espacial del trabajo, de tal forma que el problema territorial se reduce a un asunto de reproducción de relaciones capitalistas, independientemente del territorio como forma específica de organización socio-económica. La periferia es entonces un espacio vacío de instituciones específicas y su transformación es una prolongación, aunque segmentada desde el punto de vista sectorial, del centro; su reestructuración sería una continuidad de la del centro.

Los impactos territoriales son explicados por la división espacial del trabajo en un contexto internacional; la reconversión de las actividades y de los sectores productivos de la periferia tienden a asumirse como cambios en la organización de las grandes empresas, convirtiéndose los sectores y no el territorio en el centro del análisis. La apertura reafirma el carácter dependiente y periférico de la industrialización latinoamericana, tal que la endogenidad del desarrollo sería pues una entelequia (De Mattos, 1994)¹⁷.

Resultados de algunos estudios: constataciones y rechazos a las tesis de reestructuración periférica

Algunos de los numerosos estudios que se vienen realizando en el campo de la reestructuración productiva territorial confirman las hipótesis de los distintos enfoques arriba señalados. Se revisan dos tipos de estudio de los que pueden extraerse algunas hipótesis sobre su orientación conceptual,

¹⁶ Al respecto véase Leborgne y Lipietz (1992, 1994).

¹⁷ Esta concepción se sustenta en los enfoques de la división espacial del trabajo y del papel de las relaciones de producción de Massey (1994) y de la escuela regulacionista francesa; en particular en los aportes de Lipietz y Leborgne sobre las relaciones entre organización de la producción neofordista y la explotación de la fuerza de trabajo como determinantes del territorio. En estas concepciones parece reconocerse sólo la institucionalidad central y del Estado como componentes principales de la territorialidad; de allí que se cuestione cualquier posibilidad endógena de desarrollo local, e incluso que se identifique a ese enfoque con las teorías modernas del crecimiento endógeno o con la descentralización.

¹⁸ Al respecto véanse los trabajos de Diniz y Gonsalves (2001), Piquet (2001), Andrade y Serra (1999), Diniz y Crocco (1998), Diniz (1994), Cano (1994) y Tavares (1994) sobre Brasil; Rózga (2001), Guadarrama y Olivera (2001), Hiernaux (1998) y Carrillo (1994) para Méjico; Ríffo y Silva (1998) y De Mattos (1998) para Chile y, por último Lotero (1998a, 1998b) para Colombia.

¹⁹ El caso de Brasil es especial porque es el país latinoamericano que más ha avanzado en el desarrollo industrial. La constitución de tecnópolis, y el desarrollo localizado de una industria basada en tecnología y conocimiento, es una particularidad respecto a otros países de la región, que ha sido señalada por autores como Dini y Gonsalves (2001) y por Markusen (2000).

sus alcances y sus límites. De un lado, se tienen los estudios que abordan el problema con una perspectiva analítica cercana a la geografía económica y a la economía regional, enfatizando en la distribución de la producción y los fenómenos de relocalización industrial; y de otro, se tienen aquellos que lo abordan a partir de los enfoques regulacionista y “desde la periferia”, con el sector o la cadena productiva como objeto de estudio.

Las modificaciones del patrón de distribución geográfica de la actividad económica y de la industria: ¿reversión de la polarización o nueva primacía?

El primer grupo de estudios corresponde al análisis de la “geografía de la actividad económica, particularmente de la industria” en países como Brasil, Méjico, Chile y Colombia¹⁸. En general estos estudios muestran que desde los años setenta la distribución geográfica de la actividad se ha modificado. La elevada primacía, dominante en los años cincuenta y sesenta durante la expansión acelerada de la industria y de la urbanización, se ha morigerado, predominando ahora un patrón del tipo “concentración desconcentrada”. La combinación de las ventajas de proximidad a los mercados urbanos de mayor tamaño y de las deseconomías de aglomeración, incita a la industria al abandono de los núcleos tradicionales de acumulación de las grandes ciudades y áreas metropolitanas, desplazándose hacia las localidades cercanas, sin que con ello pierda importancia la proximidad geográfica.

De otra parte, este patrón dominante se complementa con una desconcentración industrial de menor peso y basada en ventajas comparativas hacia algunas regiones y centros de desarrollo medio.

En Chile y Colombia el aprovechamiento de los recursos naturales coincide con la desaceleración de actividades de bienes de consumo livianos y de insumos básicos; en Brasil esta especialización complementa la industrialización en ramas más intensivas de conocimiento y desarrollo tecnológico¹⁹, aunque la acumulación continúe siendo muy dependiente del mercado doméstico localizado en la región del San Pablo; en Méjico, más que los recursos naturales, se aprovechan la abundancia de mano de obra y la cercanía al mercado norteamericano, expandiéndose la industria en el norte del país y especializándose las otras regiones de acuerdo a los recursos con que cuentan: capital humano, mano de obra no calificada, cercanía a los mercados, tradición industrial y redes y tejidos de empresas subcontratistas. La combinación de una o más vías de desarrollo industrial localizado caracteriza, pues, el patrón de distribución geográfica de la actividad económica y de la industria como de “desconcentración concentrada”, que se venía insinuando en Brasil, Méjico y Colombia antes de la adopción de los programas de apertura y de las reformas estructurales. En mi opinión, ni éstas, ni el enfoque “desde la periferia” explicarían el patrón señalado y las tendencias observadas; su explicación recaería principalmente en los enfoques de geografía económica sobre el aprovechamiento de las economías de escala y de aglo-

meración y de la economía regional de las constantes locacionales.

*La transformación territorial
abordada desde la reestructuración sectorial:
el espacio de la periferia
como prolongación del centro*

El examen de los aspectos de reestructuración productiva “territorial” ha recaído, principalmente, en numerosos estudios cuyo objeto de análisis son los sectores industriales²². Si bien representan un avance significativo para el análisis de la reestructuración, su análisis se limita a mostrar los cambios en la organización de la empresa en una localización particular (una región, una ciudad), sin por ello se establezca una relación clara con el territorio, pues predominan una visión funcional de este o como soporte de actividades económicas.

Los estudios sobre el sector agroalimentario en las regiones argentinas enfatizan en los cambios en su organización debidos al plan de convertibilidad y al impacto que este produce en la concentración de la propiedad del capital.

A un nivel de empresa los cambios organizacionales se ligan a la función de producción y de sus componentes: el trabajo, el capital y la tecnología; así mismo, los recursos de las regiones donde se asientan las actividades agroalimentarias son el único medio a través del cual estas se articulan con las distintas cadenas productivas. Como el territorio es un espacio vacío de instituciones, sus cambios están determinados exógenamente por decisiones de agentes externos:

por el estado debido a un cambio en el modelo de desarrollo y por las grandes firmas a causa de transformaciones de la organización, las cuales son comparables a las operadas a escala internacional (Brieva e Iriarte, 2001)²⁰.

Los estudios sobre las industrias electrónica en Mexicali, México y automovilística en Córdoba, Argentina y Belo Horizonte, Brasil, por su naturaleza de bienes finales no dependientes de insumos agropecuarios, aportan más elementos que el precedente a la comprensión de la reestructuración de las relaciones entre organización y territorio.

El examen de la industria electrónica ilustra la conformación de “distritos industriales de maquila”, como formas de organización productiva donde se combinan una organización productiva neo-taylorista con una flexibilidad “precaria” de los mercados laborales.

En este examen se reconoce el papel del territorio, no solo como soportes de la producción, dentro de la organización productiva y de las decisiones que toman las grandes empresas multinacionales de la industria electrónica. Estas aprovechan las ventajas que este brinda en un doble sentido: de un lado, en términos de la diferenciación espacial que generan las externalidades y las economías de aglomeración (mercados de mano de obra calificada, redes de proveedores, servicios a las empresas); de otro, por las ventajas de proximidad a los mercados externos y domésticos que poseen regiones y ciudades como Baja California, Chihuahua y Sonora. Sólo los territorios que cuentan con estos atributos se han integrado a los circuitos de “maquila de segunda generación”. La or-

²⁰ Para este trabajo se consideraron los estudios de De la Torre y Gago (2001), De la Torre (1999) y de Brieva e Iriarte (2001) sobre las actividades agroindustriales de algunas regiones de Argentina; el de Almaraz (1999) sobre la industria electrónica de Mexicali y el de Carrillo (1994) sobre la región maquiladora de México; el de Tomadoni (1999) y el de Costa (2001) sobre la industria del automóvil en Argentina y en Brasil, respectivamente.

ganización en red que caracteriza las nuevas actividades de ensamble exige además de mano de obra calificada, el empleo de servicios, subcontratistas, etc. (Almaraz, 1999). Se resalta que, a diferencia del sector agroalimentario, la aglomeración de la “nueva maquila” electrónica y de sus actividades complementarias (manufactura y ensamble de partes y productos terminados, empaques, componentes especializados, servicios de almacenaje y de *shelter*) han implicado cambios en las estructuras y en la organización de la producción local, perfilando nuevos esquemas de especialización y crecimiento, influyendo además en la concepción del desarrollo local y en la visualización de la localidad en lo global (Almaraz, 1999). Desde el punto de vista de la empresa, la organización de la maquila se basa en la explotación de economías de variedad y en un patrón del tipo de empresa-red especializada y jerarquizada por un gran establecimiento “central” que se dedica al ensamblaje de partes y componentes para diversos productos finales (televisores, computadores, teléfonos celulares y convencionales, etc). En la industria de Mexicali se observa la expansión de estas centrales mediante un proceso de reintegración de algunos procesos de producción de partes y componentes, afectando la producción local e integrando verticalmente proveedores nacionales, pero también de forma creciente, extranjeros, en una organización territorial en la cual tanto los ensambladores finales como los proveedores se localizan también en otras ciudades fronterizas tales como Ciudad Juárez, San Luis Río Colorado y Tijuana.

Aunque explícitamente no se señala, este tipo de organización facilita la reducción de costos y mejora los niveles de competitividad: las economías de variedad permiten el aprovechamiento de la capacidad productiva; el establecimiento de redes compuestas de proveedores locales, mayoritariamente extranjeros, contribuyen a la reducción de los costos de transacción y de aprendizaje; la localización geográfica inducirá la disminución tanto de los costos de transporte de los bienes hacia los mercados locales y externos como de la producción por diferencias salariales. Este sistema de organización productiva-territorial parece, pues, apropiado para la competitividad en regiones que todavía no ofrecen economías de aglomeración o externalidades localizadas para la innovación o creación de nuevos recursos tecnológicos y específicos.

En cuanto a los estudios de la industria automovilística (Tomadoni, 1999; Costa 2001), se observa que el territorio es considerado como una condición de la competitividad, la localización y la organización espacial; sin embargo, la noción que de este se tiene es similar a la que posee la visión de la “reestructuración desde la periferia”. En particular, en el estudio de Tomadoni, la reestructuración es el resultado de la articulación entre la organización de las corporaciones multinacionales con el estado y los arreglos institucionales neoliberales, la cual se refleja en espacios específicos y se expresa en un modelo “glocaldependiente”. La reestructuración de esta industria en los países periféricos es un reflejo y una prolongación de la acaecida en el centro.

Del examen de ambos trabajos se pueden extraer algunas conclusiones que complementan los comentarios arriba señalados sobre la reestructuración.

a) La industria automovilística argentina, altamente internacionalizada y adaptada a los procesos globales de producción y de consumo, a través de una reestructuración profunda en función del Mercosur, hacen de Córdoba una “ciudad cuasi-global”²¹ al asignarle las principales características de su funcionamiento en la globalización. Esta ciudad pierde así su autonomía e identidad.

b) La actual organización productiva del sector automotriz, acentúa la especialización de las plantas, fragmenta la producción y jerarquiza los territorios. La organización como empresa-red convierte al territorio en un recurso y una variable estratégica, no de la localización, sino de la misma organización (Tomadoni, 1999).

c) La producción automotriz, en el Mercosur, implica la coordinación de las actividades integradas horizontal y verticalmente, con miras a optimizar la localización geográfica, el tipo de productos, las relaciones de subcontratación, etc., en la organización.

Cabe señalar que tanto en Argentina como en Brasil se localizan las mismas empresas, conformando un conglomerado automotriz de naturaleza regional. En el primer país se aprovecha la experiencia alcanzada en Córdoba; en el segundo las ventajas de escala, variedad, alcance y las que otorgan la aglomeración, cuando se trata de las empresas emplazadas en el Polígono industrial conformado por las regiones sur y sureste, in-

cluyendo la gran región metropolitana de San Pablo.

d) El cambio que se está operando en relaciones capital/capital, capital/trabajo y capital/tecnología (?) condicionan los vínculos entre el capital y el territorio. Esto significa que el territorio es un reflejo de relaciones sociales tal como lo ha establecido la teoría de la división espacial del trabajo.

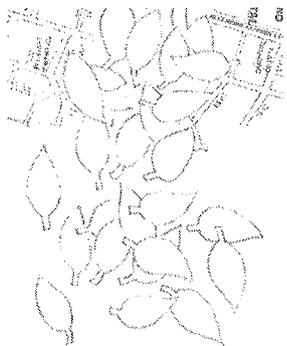
e) Las empresas desarrollan distintas estrategias con relación al territorio. La complementariedad de tipo horizontal y vertical tiene el propósito de aprovechar las ventajas que brinda cada localización con relación a la obtención de economías de escala, de variedad y de alcance, así como externalidades y economías de aglomeración, donde la proximidad a los mercados tiene un peso importante, además de la tradición y la experiencia.

Así, con el fin de adaptarse al Mercosur, las empresas localizadas en Córdoba adoptan estrategias de integración vertical tipo “racimo”(Fiat, Crysler), mientras que en Brasil, la misma Fiat adelanta una estrategia diferenciada con el fin de optimizar las ventajas que cada región o ciudad ofrece.

En el “polígono industrial”, donde se ha asentado el desarrollo industrial brasilero desde la década de los años ochenta, la empresa explota ventajas de aglomeración con relación a la proximidad del mercado de la región metropolitana de San Pablo. La reconversión y la organización flexible que adopta antes de entrar en vigencia el Mercosur están determinadas por la competencia por el mercado interno. Otra estrategia adoptada es la “minarización”²²

²¹ Este concepto se presta a confusión pues ninguna ciudad es totalmente global, ya que no todas sus actividades se encuentran internacionalizadas. Además, una ciudad es global debido no solo al tipo de actividades que localiza, regularmente servicios modernos, sino también, porque posee un peso elevado en las transacciones económicas y ocupa un lugar destacado en las relaciones de poder que se han estructurado en la economía global.

²² El término de “minarización” alude a la concentración de la producción en el estado de Minas Gerais.



aprovechando de un lado, la proximidad a las redes de proveedores de insumos sin que se afecte la proximidad al mercado del Gran San Pablo y, de otro, las amenidades que ofrece Belo Horizonte. Por último, en el nivel municipal de Betim, se aprovechan las ventajas fiscales que ofrece el municipio sin que se afecten la proximidad a Belo Horizonte y a las redes de proveedores.

Observaciones finales

No existe pues un acuerdo total entre los enfoques de la geografía sobre las relaciones entre los modelos de desarrollo y de organización espacial de la producción y la reestructuración productiva.

Las modernas teorías del crecimiento y de la geografía económica proporcionan elementos para explicar la desigualdad y las distintas trayectorias regionales de crecimiento, considerando condiciones iniciales diferenciales y de rendimientos crecientes en factores reproducibles. Sin embargo, no permiten captar los cambios que se vienen produciendo en los territorios, en particular de la periferia, debido a su elevado nivel de abstracción, útil para hacer predicciones y hacer recomendaciones generales de política económica. Adicionalmente, tienden a ignorar las instituciones y el papel que estas juegan en la dinámica y la conformación del territorio.

En los enfoques sobre la “geografía de la organización”, estas relaciones son el resultado de la acción de la empresa que aparece como “racionalidad organizacional” con el poder de moldear la geografía en

sus distintos niveles de acuerdo a su función objetivo, desconociéndose el papel que juegan las relaciones entre agentes y actores sociales.

Desde la visión “desde la periferia”, que no es muy diferente de los enfoques de la división espacial del trabajo o de la “geografía del poder”, las relaciones sociales explican las desigualdades y la reestructuración: la geografía de la periferia es la sucesión y yuxtaposición de otras “geografías” preexistentes, dominadas por el capital que configura su espacio mundial de acumulación, a través de la reconversión de los sectores productivos en el marco del arreglo neoliberal.

De manera general, estos enfoques conciben el territorio como un espacio vacío de instituciones propias, pasivo y carente de autonomía y “algo” exógeno al comportamiento de los agentes. Para los enfoques neoclásicos modernos como los de la nueva geografía económica o de la organización, inclusive en sus versiones marxistas, el territorio es receptáculo de algo, actividades o relaciones sociales, como resultado de decisiones de agentes individuales, en particular, de las firmas. Así mismo, lo global determina lo local.

Reconocer los avances que representan para el desarrollo de la investigación regional los estudios sectoriales o de geografía de la industria, implica señalar su alcance limitado para la comprensión de los fenómenos territoriales. Sus aportes se reducen a dar cuenta de la transformación de sectores localizados en regiones específicas de algunos países latinoamericanos, la cual puede ser similar a la que se esté realizando en latitu-

des, geográfica e institucionalmente, diferentes. En este sentido, la contribución de la especificidad territorial a la transformación y a la reestructuración productiva se ignora o se diluye; en el mismo error cae la "visión desde la periferia". Por este motivo esta visión no ha podido superar aquella convencional de las instituciones asociadas exclusivamente al Estado-Nación ni el sector como objetos de estudio de los fenómenos territoriales; de ahí que los resultados de sus análisis se tornen insuficientes para comprender la complejidad que encierran las transformaciones productivas y sociales en un contexto de globalización.

Desde un enfoque de economía de los territorios y de los sistemas productivos localizados se considera que los comportamientos de los agentes no son indisolubles del territorio en el cual están insertos o del cual forman parte. Mecanismos regulatorios locales tales como identidad, reciprocidad, cooperación, etc., definen el territorio como parte integrante de la organización de la producción, asegurando su dinámica y estabilidad y determinando su carácter colectivo, en particular por la creación de recursos tecnológicos específicos y de conocimiento.

Pese a que los análisis basados en los sistemas productivos localizados sobredimensionan el nivel local y la endogeneidad, se reconoce que proveen elementos conceptuales y de método para examinar las relaciones que se establecen entre la dinámica económica, la transformación productiva y la organización, con la geografía mundial y de los territorios. Uno de estos elementos es el

de las instituciones y de los mecanismos de regulación no formales, fundamental para comprender la especificidad de los territorios, de sus cambios, de sus trayectorias de crecimiento y de su organización en red.

Bibliografía

Almaraz Alvarado, Aracelli, 2001. "La IME/Electrónica en Mexicali, B.C: reestructuración productiva y transferencia efectiva de conocimiento". Ponencia presentada en el V seminario internacional de la Red Iberoamericana de Investigadores sobre Globalización y Territorio. Toluca, Méjico, octubre.

Andrade Thomson, Serra Rodrigo Valente, 1999, "Desconcentracao industrial no Brasil: 1991-1995". Ponencia presentada en el V seminario internacional de la Red Iberoamericana de Investigadores sobre Globalización y Territorio. Toluca, Méjico, octubre.

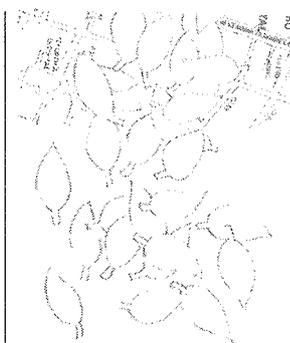
Amin, Ash y Thrift, Nigel, 1993, "Globalization, institutional thickness and local prospects". *Revue d'Economie Regionale et urbaine* N° 3.

Antonelli, Cristiano, 1995, "Economie des reseaux: variété et complementarité". En Alain Rallet y André Torre (Comp) *Economie industrielle y economie spatiale*. Paris. Económica.

Bardhan, Pranab, 2000, "Distributive conflicts, collective action, and institutional economics". En *Frontiers of development economics*". *The future in perspective*. Gerald Meir y Joseph Stiglitz (Ed). Washington. World Bank.

- _____, 1995, "The contributions of endogeneous growth. Theory to the analysis of development problems assessment". En Jere Behman, T N Srinivasan (Ed) *Handbook of development economics*. Vol. IIB Amsterdam. North Holland.
- Becattini, Giacomo, 1994, "El distrito marshalliano: una noción socio-económica". En Georges Benko, Alain Lipietz (Ed). *Las regiones que ganan*. Valencia. Edicions Alfons El Magnanim.
- Bellone, Flora y Maupertuis, Marie Antoinette, 2000, "Nouvelle économie géographique et dynamique de l'innovation: une relecture des configurations centre-peripheric". *Region et Développement* N° 11.
- Boyer, Robert, 1986, *La theorie de la regulation: une analyse critique*. Paris. La Decouverte.
- Boyer, Robert y Durand, Jean-Pierre, 1998, *L'après fordisme*. Paris. Syros.
- Brieva, Susanae: Iriarte, Liliana, 2001, "Estrategias de localización de las empresas acciteras en Argentina". Ponencia presentada en el VI seminario de la Red Iberoamericana de Investigadores sobre Globalización y Territorio. Rosario, Argentina, mayo.
- Cano, Wilson, 1994, "Concentración, desconcentración y descentralización en Brasil". En José Luis Curbelo, Francisco Albuquerque, Carlos A. de Mattos, Juan Ramón Cuadrado (Ed). *Territorios en Transformación*. Madrid. Fondo Europeo de desarrollo regional (FEDER). Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
- Carrillo, Jorge, 1994, "Reestructuración en frontera México-Estados Unidos ante el tratado de libre comercio". En José Luis Curbelo, Francisco Albuquerque, Carlos A. de Mattos, Juan Ramón Cuadrado (Ed). *Territorios en Transformación*. Madrid. Fondo Europeo de desarrollo regional (FEDER). Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
- Charlot, Sylvie, 2000, "Economie géographique et secteur public: des infraestructure de transport á la concurrence fiscale". *Revue d'Economie Regionale et Urbaine* N° 1.
- Conti, Sergio, 1995, "Four paradigms of the enterprise system". En Sergio Conti, Edward Malecki, Oinas, Päivi. (comp) *The industrial enterprise and its environment: spatial perspectives*. Hong Kong, Singapore, Sydney. Avebury.
- Costa Magela, Geraldo, 2001, "Consecuencias socio-espaciais de grandes projetos industriais. O caso da FIAT AUTOMOVEIS, Betim, Belo Horizonte". Ponencia presentada en el V seminario internacional de la Red Iberoamericana de Investigadores sobre Globalización y Territorio. Toluca, Méjico, octubre.
- Courlet, Claude y Pequeur, Bernard, 1996, "Districts industriels, systemes productifs localisés et developpement". En Lahsen Abdelmalki, Claude Courlet (Ed) *Les nouvelles logiques du developpement*. Paris. L'Harmattan.
- De la Torre, Delia Inés y Gago, Alberto, 2001, "Globalización y reconversión en la agroindustria alimentaria en la Región de Cuyo-Argentina". Ponencia presentada en el V seminario internacional de la Red Iberoamericana de Investigadores sobre Globalización y Territorio. Toluca, Méjico, octubre.

- tada en el VI seminario de la Red Iberoamericana de Investigadores sobre Globalización y Territorio. Rosario, Argentina, mayo.
- De la Torre, Delia Inés, 1999, "El proceso de reestructuración en la agroindustria de conserva de tomate en la Región de Cuyo- Argentina". Ponencia presentada en el V seminario internacional de la Red Iberoamericana de Investigadores sobre Globalización y Territorio. Toluca, Méjico, octubre.
- De Mattos, Carlos, 1999, "Nuevas teorías del crecimiento económico: lectura desde la perspectiva de los territorios de la periferia". *Territorios. Revista de Estudios Regionales y Urbanos* N°3. Agosto 1999-enero 2000.
- _____, 1998, "Reestructuración, globalización, nuevo poder económico y territorio en el Chile de los noventa". En Carlos A. de Mattos, Daniel Hiernaux Nicolas, Darío Restrepo (comp) *Globalización y territorio. Impactos y perspectivas*. Santiago. Pontificia Universidad Católica de Chile, Instituto de Estudios Urbanos. Fondo de Cultura Económica.
- _____, 1994, "Nuevas estrategias empresariales y mutaciones territoriales en los procesos de reestructuración en América Latina". En José Luis Curbelo, Francisco Alburquerque, Carlos A. de Mattos, Juan Ramón Cuadrado (Ed). *Territorios en Transformación*. Madrid. Fondo Europeo de Desarrollo Regional (FEDER). Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
- Diniz, Clélio Campolina y Gonsalves, Eduardo" 2001. "A geografia da industria do conhecimento no Brasil". Ponencia presentada en el VI seminario de la Red Iberoamericana de Investigadores sobre Globalización y Territorio. Rosario, Argentina, mayo 2-4.
- Diniz, Clélio Campolina, Crocco y Marco Aurelio, 1998, "Reestructuración económica e impacto regional: el nuevo mapa de la industria brasilera". En Carlos A. de Mattos, Daniel Hiernaux Nicolas, Darío Restrepo (comp). *Globalización y territorio. Impactos y perspectivas*. Santiago. Pontificia Universidad Católica de Chile, Instituto de Estudios Urbanos. Fondo de Cultura Económica.
- Diniz, Clélio Campolina, 1994, "Reversión de la polarización y reconcentración regional en Brasil". En José Luis Curbelo, Francisco Alburquerque, Carlos A. de Mattos, Juan Ramón Cuadrado (Ed). *Territorios en Transformación*. Madrid. Fondo Europeo de desarrollo regional (FEDER). Consejo Superior de Investigaciones Científicas.
- Fernández Sánchez, Jesús M., 2000, "Reestructuración productiva y desarrollo regional". *Revista de Estudios Regionales* N° 58.
- French-Davis, Ricardo, 1999, *Macroeconomía, comercio y finanzas. Para reformar las reformas en América Latina*. Santiago de Chile. Mc Graw Hill.
- Galvao, Olimpo J de Arroxelas, 1999, "Globalizacao, abertura comercial e reestruturacao produtiva: um estudo de caso sobre a migracao de industrias in-



- tensivas em maço de obra do sul do Brasil". Ponencia presentada en el V seminario internacional de la Red Iberoamericana de Investigadores sobre Globalización y Territorio. Toluca, Méjico, octubre.
- Gallup, John Luke *et al*, 1998, *Geography and economic development. Annual World Bank Conference on Development Economics*. Washington D.C. The World Bank.
- Garofoli, Gioacchino, 1994, "Los sistemas de pequeñas empresas: un caso paradigmático de desarrollo endógeno". En Georges Benko, Alain Lipietz (Ed). *Las regiones que ganan*. Valencia. Edicions Alfons El Magnanim.
- Gilly, Jean Pierre y Leroux, Isabelle, 1999, "Vers un approche institutionaliste de la dynamique des territoires. Le cas de reconversion du bassin de Laqc". *Revue d'Economie Regionale et Urbaine* N° 1.
- Guadarrama, Julio y Olivera, Guillermo, 2001, "Impactos de la reestructuración industrial en la Región Centro de México". 1970-1996 Ponencia presentada en el VI Seminario de la Red Iberoamericana de Investigadores sobre Globalización y Territorio. Rosario, Argentina, mayo 2-4.
- Hoff, Karla y Stiglitz, Joseph, 2000, "Modern economic theory and development". En *Frontiers of development economics. The future in perspective*. Gerald Meir and Joseph Stiglitz (Ed). Washington. World Bank.
- Hsaini, Abderraouf, 2000, "Le dépassement des économies d'agglomération comme seules sources explicatives de l'efficacité des systèmes de production territorialisés". *Revue d'Economie Régionale et Urbaine* N° 2.
- Hugon, Philippe, 1996, "La dialectique du local et du global dans le développement". En *nouvelles logiques du développement*. Lahsen Abdelmalki, Claude Courlet (Ed) Paris. L'Harmattan.
- Krugman, Paul y Livas, Elizondo Raul, 1996, "Trade policy and third world metropolis". *Journal of Development Economics*, vol. 49, N° 1 abril.
- Killick, Tony, 1994, "Relevance, meaning and determinants of flexibility". En Tony Killick (Ed). *The flexible economy*. London. Rutledge.
- Kirat, Thierry y Sierra, Christophe, 1998, "Economic space, institutions and dynamics: a revisitation of François Perroux". En (?) *Industry, space and competition*. Massachussets. Edgar Publishing.
- Leborgne, Danièle y Lipietz, Alain, 1994, "Flexibilidad ofensiva, flexibilidad defensiva. Dos estrategias sociales en la producción de los nuevos espacios económicos". En Georges Benko, Alain Lipietz (Ed). *Las regiones que ganan*. Valencia. Edicions Alfons El Magnanim.
- , 1992, "L'après-fordisme: idées fauses et questions ouvertes". En: *Problèmes Economiques*, N° 29, janvier.
- Lotero, Jorge, 1998a, "Apertura económica y desarrollo industrial en las áreas metropolitanas de Colombia". *Revista EURE* Vol. 26 N° 72, sep.
- , 1998b, "Crisis, reconversión industrial y cambio técnico en el siste-

- ma urbano colombiano. 1975-1991". En Carlos A. de Mattos, Daniel Hiernaux Nicolas, Darío Restrepo (comp). *Globalización y territorio. Impactos y perspectivas*. Santiago. Pontificia Universidad Católica de Chile, Instituto de Estudios Urbanos. Fondo de Cultura Económica.
- Lung, Yanick, 1995, "Modèles industriels et géographique de la production". En Alain Rallet y André Torre (comp) *Economie industrielle et économie spatiale*. Paris. Economica.
- Markusen, Ann, 2000, "What distinguishes success among second-tier cities?" En Sharid Yusuf, Weiping Wu y Simon Evenett (Ed). *Local dynamics in an era of globalization*. World Bank. Washington.
- Massard, Nadine, 1999, "Les renversements de tendance dans la croissance. Y-a-il un cycle du développement localisé?" *Revue d'Economie Régionale et Urbaine* N° 2.
- Massey, Doreen, 1994, *Industrial restructuring versus the cities*. Doreen Massey. *Space, place and gender*. Cambridge, Polity Press.
- Moncayo J, Edgar, 2001, *Evolución de los paradigmas y modelos interpretativos del desarrollo territorial*. Santiago de Chile: CEPAL, Serie Gestión Pública N° 13.
- Piquet, Rosélia, 2001, "O emprego industrial metropolitano e a nova divisão espacial do trabalho no Brasil". Ponencia presentada en el VI Seminario de la Red Iberoamericana de Investigadores sobre Globalización y Territorio. Rosario, Argentina, mayo 2-4.
- Queré, Michel y Ravix, Joel, 1998, "Alfred Marshall and territorial organization of industry". En (?) *Industry, Space and Competition*. Massachussets. Edgar Publishing.
- Quintar, Aída y Gatto, Francisco, 1992, "Distritos industriales italianos. Experiencias y aportes para el desarrollo de políticas industriales locales". Santiago. CEPAL. *Documentos de trabajo* N° 29.
- Ragni, Ludovic, 1995, "Systemes localisés de production et modeles d'évolution dynamiques. Enjeux et limites des travaux de Brian Arthur y Paul Krugman". En Alain Rallet y André Torre (comp) *Economie industrielle et économie spatiale*. Paris. Economica.
- Rallet, Alain y Torre, André, 1995, "Economie industrielle et économie spatiale: un état des lieux". En Alain Rallet y André Torre (comp) *Economies spatiales*. Paris. Economica.
- Requier-Desjardins, Denis, 1996, "L'économie du développement et l'économie des territoires". En Lahsen Abdelmalki, Claude Courlet (Ed). *Les nouvelles logiques du développement*. Paris. L'Harmattan.
- Rózga Luter, Ryszard, 2001, "La Región Centro de México: sus cambios de estructura y su posición en el contexto nacional; un análisis estadístico-territorial". Ponencia presentada en el VI Seminario de la Red Iberoamericana de Investigadores sobre Globalización y Territorio. Rosario, Argentina, mayo 2-4.
- Riffo, Luis y Silva Verónica, 1998, "Las tendencias locacionales de la industria en el marco de los procesos de reestructu-

- ración y globalización en Chile". En Carlos A. de Mattos, Daniel Hiernaux Nicolas, Darío Restrepo (comp). *Globalización y territorio. Impactos y perspectivas*. Santiago. Pontificia Universidad Católica de Chile, Instituto de Estudios Urbanos. Fondo de Cultura Económica.
- Sala-i-Martin Xavier, 2000, *Apuntes de crecimiento económico*. Barcelona. Antoni Bosch Editor.
- Scott, Allen, 1988, *New industrial spaces. Flexible production, organisation and regional development in North America and Western Europe*. London. Pion Limited.
- Storper, Michael 1996, "Regional economies as relational assets". *Revue d'Economie Régional et Urbaine* N° 4.
- _____, 1995a, "La géographie des conventions: proximité territoriale, interdependance hors marché et développement économique". En Alain Rallet y André Torre (comp). *Economie industrielle et économie spatiale*. Paris. Economica.
- _____, 1995b, "The resurgence of regional economies, ten years later: the region as a nexus of untraded interdependencies". *Revue d'Economie Régional et Urbaine* N° 4.
- Tavares, Hermes Magalhaes, 1998, "Reestructuración del espacio industrial en Brasil. Nuevos desequilibrios y la necesidad de planificación regional". En Carlos A. de Mattos, Daniel Hiernaux Nicolas, Darío Restrepo (comp). *Globalización y territorio. Impactos y perspectivas*. Santiago. Pontificia Universidad Católica de Chile, Instituto de Estudios Urbanos. Fondo de Cultura Económica.
- Tomadoni, Claudia Elizabeth, 1999, "Estrategias de las empresas terminales automotrices en el marco de la reestructuración industrial. El caso del área metropolitana de Córdoba". Ponencia presentada en el V seminario internacional de la Red Iberoamericana de Investigadores sobre Globalización y Territorio. Toluca, Méjico, octubre.

