

# ECONOMÍA Y TERRITORIO: UNA SUCINTA REVISIÓN

**Daniel Coq Huelva**

*Universidad de Sevilla*

Este artículo expone de forma resumida algunas de las diversas formas de aproximarse a la relación entre economía y territorio. En primer lugar se exponen someramente algunos de los principales rasgos de los modelos de localización neoclásicos. A continuación se presentan algunos de los rasgos más destacados de la nueva geografía económica, insistiendo en los puntos más novedosos de la misma. La forma de incorporación del territorio desde la perspectiva de la economía política también es analizada, considerando en primer lugar los modelos centro-periferia y, en segundo término, las nuevas construcciones teóricas derivadas de los distintos desarrollos de raíz institucionalista.

*Palabras clave:* desarrollo regional, economía regional, geografía económica, distritos industriales.

## 1. INTRODUCCIÓN

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

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

Pese a que la frase anterior es, en términos generales, válida, sin embargo, los intentos de desarrollo de una ciencia que enfoque los problemas económicos desde una perspectiva espacial son muy antiguos<sup>1</sup>.

---

(1) Los intentos por incorporar la variable espacial al análisis económico son muy antiguos, remontándose a Vón Thunen (1839) y A. Weber (1909).

Así, desde principios del siglo pasado se han sucedido una serie de contribuciones teóricas en este sentido. Se trata de aportaciones muy heterogéneas. Por eso, el objetivo principal de este artículo es proceder a su ordenación y resumida exposición. Se realizará, para ello, una somera revisión de las distintas teorizaciones económico-espaciales.

El campo de análisis es sin duda muy amplio. Las relaciones economía-territorio pueden establecerse a múltiples niveles. Este artículo va a centrarse en aquellas aproximaciones que, de una u otra forma, analizan el comportamiento de empresas e individuos concretos, en un plano esencialmente microeconómico. Por tanto, no van a incluirse aquellas aproximaciones que introducen el espacio en modelos macroeconómicos, ya que ello desbordaría con mucho los objetivos del presente texto<sup>2</sup>. Con todo, la amplitud del tema hace que la revisión de escuelas aquí realizada diste mucho de ser exhaustiva.

La organización de texto será la siguiente. Se comenzará por exponer la forma en que, desde la economía de inspiración neoclásica, se incorpora el espacio al análisis, así como las principales carencias de estas aproximaciones (epígrafe 2). A continuación, en el punto tercero, se analizarán las complejas relaciones entre economía y sugeridas por la nueva geografía económica. Estos últimos desarrollos, aunque tienen una serie de importantes coincidencias con la teoría neoclásica de la localización, se apartan de ella en una serie de puntos claves. Se seguirá con la exposición de la concepción del espacio presente en las concepciones centro-periferia (epígrafe 4). Por último, en el epígrafe 5, se analizarán todo un conjunto de conceptualizaciones que tienen en común dos cosas:

- La apertura del análisis a desarrollos procedentes de otras ramas del pensamiento económico y disciplinas afines.

- Su gran apego a la realidad, derivado del hecho de que su última finalidad es explicar los elementos socio-económicos que explican el especial dinamismo, así como las especiales dificultades de territorios concretos en la dinámica competitiva actual.

Todos estos desarrollos teóricos tienen un elevado grado de retroalimentación entre sí. Por ello, su ordenación y clasificación puede realizarse a partir de diversos criterios. En este caso, se ha optado por ordenar las diversas aproximaciones sobre la base de su distinta percepción

---

(2) No obstante, toda delimitación del campo de estudio lleva implícita una serie de limitaciones. En nuestro caso algunas de las conceptualizaciones microeconómicas del espacio tienen un correlato macroeconómico especialmente relevante, sin la cual la profundidad de los replanteamientos realizados no puede ser comprendido. Es el caso de la Nueva Geografía Económica donde la incorporación microeconómica de la variable espacial está íntimamente ligada al desarrollo de modelos macro de crecimiento y comercio internacional. En estos casos, cuando la relación sea especialmente intensa, como es el ejemplo anterior, algunas referencias mínimas son inexcusables.

de las causas que rigen los cambios en la organización territorial de la producción<sup>3</sup>.

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

Ya a principios del siglo XX, los autores de la denominada Escuela Alemana de la Localización<sup>4</sup> se plantearon analizar las causas que regían la distribución espacial de las manufacturas. Esto era, en aquellos momentos, en Alemania un debate de gran trascendencia debido a que, como consecuencia del fuerte proceso industrializador vivido a finales del siglo XIX, se había transformado radicalmente el uso dado al espacio y la localización en él de las actividades productivas. Con la finalidad de intentar comprender las fuerzas rectoras de tal transformación se acudió a la teoría económica por la fecha dominante: la teoría neoclásica. Sobre la base de la misma estos autores se propusieron conceptualizar los efectos derivados de la inclusión del espacio<sup>5</sup> en ese modelo de análisis. Para ello, encontraron dos vías principales:

- Por un lado, la existencia del espacio altera las funciones empresariales de coste, introduciendo un nuevo tipo de gasto, el transporte<sup>6</sup>.

- Por otro lado, también es obvio, que a igualdad de precio (y de todos los restantes atributos que definen una mercancía), los consumidores comprarán sus productos en aquellos establecimientos que les resulten más cercanos. Es decir, la distancia influye en la formación de preferencias por parte de los consumidores y, por tanto, en las decisiones de localización de los empresarios<sup>7</sup>.

(3) No obstante, dada la heterogeneidad de estos desarrollos, es posible proceder a otras ordenaciones de ellos, por ejemplo, sobre la base de sus diferentes bases epistemológicas y ontológicas. Una visión sintética de estas diferencias se presenta en Coq (2004).

(4) Esta Escuela de pensamiento fue continuada en los años 50 y 60 por los estudiosos agrupados bajo la impronta de la Asociación Americana de Ciencia Regional. Entre estos últimos destaca la figura de W. Isard, sin olvidar las de E. Moses o E. Hoover. Con todo, estos teóricos en lo esencial continúan la línea de lo expuesto por sus predecesores germanos, respetando, en este sentido, los factores de localización considerados.

(5) En este caso, el espacio es una variable definida en términos exclusivamente físicos. Se intenta estudiar los patrones de localización bajo las premisas de la existencia de individuos absolutamente racionales, que poseen una información perfecta de los costes asociados a las distintas localizaciones y que actúan de una forma totalmente egoísta para de este modo maximizar el beneficio de sus empresas o, en su defecto, su utilidad. El espacio es, por tanto, uno de los datos necesarios para que estos individuos –perfectamente racionales– tomen sus decisiones. De esta forma, es un elemento que actúa como una restricción en los procesos de decisión individual. Así, el espacio se equipara a la distancia y se piensa en él como un elemento pasivo.

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

(7) Este conjunto de aproximaciones recibe el nombre de Teoría del Lugar Central, cuyos máximos exponentes son Hötelling, Christaller y Lössch.

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

- Por una parte, está claro que, dado el carácter de coste del transporte, las empresas tenderán a instalarse allí donde los gastos de transporte se minimicen.

- Esta tendencia general (la minimización de los costes de transporte) prevalecerá siempre que los clientes no tengan una clara y decidida predilección por adquirir sus productos en aquellos establecimientos que les resulten más cercanos.

De este modo, la teoría predice la existencia de dos tipos de industrias; por una parte, las orientadas a las materias primas y por otra, las orientadas a la demanda final. Las primeras se concentrarán en unos puntos concretos, con independencia de dónde se encuentren los principales núcleos de población, mientras que las segundas tenderán a localizarse en los principales núcleos urbanos (Richardson, 1986). Adicionalmente, a través de una serie de deducciones matemáticas se demostraba que esta última orientación era el caso general<sup>8</sup>. Sólo había un problema. La evolución de las principales economías demostraba que los procesos de industrialización iban acompañados de intensos procesos de urbanización (Polèse, 1994). Nos encontraríamos, por tanto, frente a un fenómeno de tipo circular. La industria sigue a la población que, lejos de tender a reproducir los patrones de ocupación del espacio previamente existente, es crecientemente urbana. Es decir, la industria se "orienta a la demanda" y la fuerza de trabajo, la población, va allí donde hay oportunidades de empleo, es decir, donde hay industria. Esta situación está lejos de ser explicada por un modelo teórico como el neoclásico, basado en la idea de equilibrio, que describe una situación estática como óptima y, por tanto, en la que no es posible operar ninguna transformación.

Tan espinoso problema, ya intuido desde el principio por A. Weber fue resuelto mediante el recurso a un concepto marshalliano<sup>9</sup>: las economías externas. La base de la argumentación reside en que la concentración de industrias en un punto produce una serie de reducciones de costes que afectan a todo sector de actividad, sin que, ninguna de las empresas existentes, pueda limitar el disfrute por las restantes de estos descensos<sup>10</sup>. De esta forma, las industrias localizadas en un punto concreto son capaces

---

(8) El propio Weber en su obra "Theory of location of industries" llega a esta conclusión.

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

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

de reducir los gastos asociados a sus procesos productivos por encima del efecto derivado del aumento de los costes de transporte (derivado de la mayor distancia respecto a la localización de la producción de materias primas). Las formas en las que estas economías externas pueden tomar cuerpo son muy variadas. Por ejemplo, vía la formación de un mercado de trabajo cualificado y considerablemente más productivo. También puede entenderse su existencia por las necesidades concretas de los procesos productivos, por las características de los sistemas institucionales de las ciudades, etc.

En realidad, con el desarrollo del concepto de “economía externa” se abre la puerta a una concepción evolutiva de la dinámica espacial, pero, oculta tras el telón de una serie de argumentos teóricos extraídos de teorizaciones directamente vinculadas a la estática comparativa neoclásica. Por ello, no es extraño que desarrollos más recientes se hayan centrado casi obsesivamente en las economías externas.

### 3. LA NUEVA GEOGRAFÍA ECONÓMICA

Las aproximaciones de la nueva geografía económica suponen una renovación y, al mismo tiempo, una negación de algunos de los postulados más importantes de la teoría neoclásica de la localización. De hecho, si en la teoría neoclásica de la localización existe una cierta oposición entre el espacio como inductor –reductor de costes y el espacio como inductor– reductor de utilidad, ahora esas dos dimensiones van a sintetizar en un modelo omnicompreensivo. Por otro lado, otras muchas diferencias menores entre las distintas aproximaciones económico –espacial tradicionales también son objeto de superación<sup>11</sup>. En este sentido, la nueva geografía económica supone una síntesis entre aproximaciones económico– espaciales, que, aunque nacidas dentro de la misma corriente de pensamiento, eran, en buena medida excluyentes.

Sin embargo, al mismo tiempo, se introducen una serie de fundamentos “microeconómicos” nuevos. Entre ellos, habría que citar los siguientes:

- Se parte de un enfoque de competencia imperfecta, lo que es muy importante, sobre todo en la conceptualización de las implicaciones localizatorias de la teoría de la producción. En realidad, una de las contradic-

---

(11) De hecho se sintetiza la aproximación weberiana, que ve la problemática localizatoria como una extensión de la teoría neoclásica de la producción, una vez se introducen los costes de transporte, con la aproximación nacida con Ohlin (1933) que consideraba la localización industrial como el reflejo “regional” de las dinámicas que regían el comercio internacional. Pero también se integra, el enfoque de equilibrio general, estableciendo modelos en los que se considera simultáneamente el efecto de la distancia sobre la producción, sobre la demanda, o sobre el comercio internacional intentado la creación de un modelo equilibrio general tal y como intentó W. Isard (1956).

ciones de la teoría neoclásica de la localización es que partía de un enfoque de competencia perfecta, para, una vez introducida la distancia y los mercados de trabajo especializados, afirmar, de hecho, un modelo de competencia imperfecta. En el caso de la nueva geografía económica esta contradicción desaparece<sup>12</sup> (Martin y Sunley, 1996; Krugman y Fujita, 2004).

- La competencia imperfecta se encuentra ligada a un esquema de rendimientos crecientes. Esto también es importante, porque son estos rendimientos crecientes los que favorecen la concentración de las actividades económicas en unos pocos espacios. Es decir, los rendimientos crecientes son la principal fuerza centrípeta existente en el sistema (Krugman y Fujita, 2004).

- Da una importancia central al proceso de generación de externalidades. Este argumento se vincula con el anterior, porque en realidad, lo que se viene a afirmar es que los rendimientos crecientes no pueden ser totalmente internalizados por las empresas, quedando, en buena medida “en el aire”. Por tanto, la afirmación de un esquema de “rendimientos crecientes” permite dotar de una coherencia lógica al proceso de generación de externalidades, algo que los esquemas anteriores eran incapaces de hacer. De esta forma, se modeliza el carácter evolutivo de los fenómenos localizatorios en tanto la generación de externalidades de hoy es la base de la creación de las capacidades competitivas de mañana. La principal contradicción de las teorías clásicas de la localización –basarlo todo en un elemento, las externalidades, que no eran explicadas– queda de esta forma superado.

- Pero, además, se vincula la problemática localizatoria con otras áreas de trabajo y tradiciones de pensamiento económico. Es el caso de las teorías de comercio internacional (algo que ya los clásicos habían trabajado) y de las propias teorías del crecimiento. Los rendimientos crecientes explicarían de esta forma, tanto el crecimiento económico de los distintos territorios (y su tendencia general a la no-convergencia), cuanto el carácter acumulativo de los procesos de localización industrial. Es decir, explicarían la concentración como la proyección microeconómica de una dinámica de crecimiento polarizada en determinados territorios capaces de generar rendimientos crecientes sobre la base de la actuación sistemática de externalidades positivas. De esta forma, la base microeconómica del crecimiento incorpora un elemento inherentemente espacial, ya que el crecimiento económico se explica echando mano al concepto de rendimientos crecientes y éstos se asocian con la creación de externalidades (Martin y Sunley, 1998).

---

(12) Sin embargo, esta conceptualización de la competencia imperfecta tiene sus límites ya que se fundamenta básicamente en dos tipos de modelos, los marshallianos y los basados en el esquema de competencia monopolística. El propio Krugman acepta las limitaciones derivadas del esquema de competencia modelizado (Krugman y Fujita, 2003).

Pero simultáneamente, al tiempo que se integra, se articula y se reforman distintas tradiciones neoclásicas de pensamiento económico-espacial, la nueva geografía económica desarrolla puntos de contacto importantes con otras tradiciones de pensamiento económico. En este sentido:

- Se afirma un modelo de tipo centro-periferia. Krugman (1991) en su obra más conocida *Geografía y Comercio* desarrolla un modelo sencillo de dos productos y dos regiones que confirma la tendencia a la constitución de este tipo de estructuras. Incluso llega a afirmar la validez de las aproximaciones centro-periferia tradicionales argumentando que su principal problema era la falta de modelización matemática.

- De la misma forma, se afirma la importancia de la historia. La especialización regional viene marcada no sólo por la dotación de factores, sino por la trayectoria histórica de los distintos territorios que es la que, en definitiva, marca el proceso de creación de ventajas competitivas, rendimientos crecientes, externalidades y tendencias a la concentración espacial de las actividades productivas (Martín y Sunley 1996).

Con ello, lo que se hace en realidad es abrir la puerta a la afirmación de una serie de modelos evolutivos que intentan comprender la evolución de una realidad caracterizada por la existencia de fuerzas enfrentadas que no tienden a ninguna posición prefijada. Todo esto hace que estas aproximaciones se caractericen muchas veces por su complejidad. Así lo denuncian Martín y Sunley (1996), cuando refiriéndose a uno de los principales autores de esta corriente P. Krugman afirman:

“...Las ideas de Krugman están lejos de ser estáticas. En realidad sus puntos de vista parecen estar continuamente cambiando –en ocasiones criticándose a sí mismo– y esto es muy importante en una evaluación de la altura de sus trabajos” (p. 261).

Esta complejidad se debe a los múltiples elementos que confluyen en la nueva geografía económica (teorías clásicas de la localización, teorías del comercio internacional, teorías del crecimiento, teorías del desarrollo). Esto hace que, en ocasiones, las aproximaciones de la nueva geografía económica desarrollen equilibrios difíciles de mantener. Por ejemplo, al mismo tiempo se afirma el carácter beneficioso del comercio internacional y la posibilidad de que los beneficios del mismo se concentren tan sólo en unos pocos territorios como consecuencia del juego de rendimientos crecientes, externalidades y crecimiento desigual. Por tanto, se defiende al mismo tiempo la posibilidad de una política discrecional de comercio internacional (que cree ventajas competitivas en sectores clave) y los beneficios de la liberalización y la integración comercial. Todo ello, da a la nueva geografía económica un elemento evidente de indeterminación (Martín y Sunley, 1996).

#### 4. TEORÍA DEL CENTRO Y LA PERIFERIA

Otro intento por comprender la relación entre economía y territorio fue el realizado a finales de los 60 y principios de los 70 del pasado siglo

por la Teoría del Intercambio Desigual<sup>13</sup> (Amin, 1974, Emmanuel, 1973). El objetivo de estos teóricos era entender el funcionamiento de las economías subdesarrolladas (que ellos denominan periféricas) a partir de la consideración de los principales rasgos constitutivos de las mismas. Para ello, era necesario, en primer lugar, la realización de un análisis histórico. Con él se pretendía indagar en la génesis y modo de funcionamiento de las principales relaciones y actividades económicas en la periferia. Es decir, se buscaba identificar las estructuras socioeconómicas más importantes de las realidades analizadas, así como estudiar su evolución. Esto, a su vez, propiciaba el desarrollo de un marco diferenciado que servía al análisis de las sociedades periféricas sin la servidumbre que suponía compararlas continuamente a las economías capitalistas más avanzadas. En este sentido, se consideraba que las economías periféricas tenían una forma de funcionamiento radicalmente distinta a las economías centrales.

La razón fundamental de esta diferencia estriba en que los procesos de acumulación a escala mundial se dirigen desde los espacios centrales, mientras que se proyectan, sólo de forma deformada, en los espacios periféricos. En los mismos, consecuentemente, las decisiones de los agentes productivos se encuentran muy condicionadas por el funcionamiento global del sistema económico. En concreto, la posibilidad de un desarrollo industrial autocrizado<sup>14</sup> en economías periféricas no es factible. Por ello, la industria local, sometida a intensos procesos de competencia para los que no se encontraba preparada, ha visto truncado su acceso a la "modernidad", convirtiéndose en un residuo sin capacidad competitiva en mercados capitalistas. Por otro lado, se produce, en estos espacios, un proceso de implantación de modernas industrias, como consecuencia de la "deslocalización" de algunas actividades industriales tradicionalmente producidas en los países centrales. Pero las mismas se constituyen en enclaves aislados sin conexión con el tejido económico local<sup>15</sup> (Amin, 1974).

De esta forma, la Teoría del Centro y la Periferia ve los patrones de localización de las actividades industriales en las sociedades periféricas de forma muy distinta a la Teoría Neoclásica de la Localización. Las industrias poco eficientes, herencia de un artesanado de tipo tradicional, tienden a encontrarse localizadas de forma muy dispersa y, en ocasiones, muy cerca de las materias primas que son la base de su funcionamiento. Por el contrario, las industrias modernas se sitúan en enclaves concretos, en ocasiones, también

---

(13) Realmente, estos autores toman la mayor parte de los conceptos utilizados de los trabajos de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Lo que ocurre es que se trata de análisis referidos fundamentalmente a la realidad latinoamericana. La aportación de autores como S. Amin y A. Emmanuel es precisamente teorizar un cuadro de análisis aplicable al conjunto de realidades periféricas.

(14) Es decir, realizado de forma socialmente análoga al existente en las Economías centrales.

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



cercanos a los puntos de abastecimiento de materias primas o, por el contrario, cercanos a zonas bien comunicadas con el exterior. En este sentido, no es que se niegue todo lo dicho por la teoría neoclásica de la localización, sino que se considera, sencillamente incompleto (Amin, 1974)<sup>16</sup>.

Las Teorías del Centro y la Periferia se han utilizado igualmente para explicar los patrones de localización en el interior de las economías de los países centrales (Keeble, 1976; Veltz 1995). En este sentido, se ha partido de consideraciones similares. La dinámica económico-territorial es generada por unos pocos territorios (en el caso de Inglaterra el Sureste, en Francia la región parisina) quedando el resto supeditada a los patrones de difusión industrial generados por los mismos. No obstante, estas aproximaciones tienen también una serie de limitaciones:

- En primer lugar, la propia utilización de los conceptos de centro y periferia. La diversidad en el interior de ellos, aunque reconocida, tiene una importancia menor en el análisis. Esto es especialmente grave cuando, sobre todo, en las realidades "periféricas" existe una gran heterogeneidad que hace que su evolución histórica presente importantes (y crecientes) diferencias.

- En segundo lugar, la negación de la posibilidad de rearticular los patrones de acumulación y, por tanto, de localización en las realidades periféricas, independientemente de la heterogeneidad existente en la misma. Es decir, estos autores, son muy "pesimistas", ya que, tras el análisis de la evolución a largo plazo de una serie de economías, identifican unas "trayectorias" que consideran que tienen una inercia tan fuerte que impiden que las mismas sean modificadas a partir de la actuación pública, o de cualquier dinámica social.

La diferente evolución de distintas realidades tanto "centrales" como "periféricas" en los años siguientes va a poner de manifiesto la necesidad de avanzar en el estudio de la diversidad espacial, pero también social y cultural del capitalismo contemporáneo.

## 5. NUEVAS CONCEPCIONES DE LA RELACIÓN ECONOMÍA - TERRITORIO

La crisis de mediados de los 70 puso en cuestión todas las visiones existentes sobre la relación entre Economía y Territorio. La Teoría de la

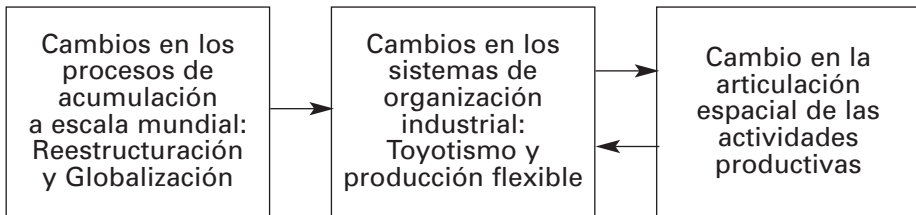
---

(16) Realmente, aunque ambas tienen un substrato espacial, la problemática analizada por una y otra son muy diferentes. La teoría de la localización estudia la determinación de patrones de localización óptimos dados una serie de datos. Pero algunos de los elementos que se consideran dados, como por ejemplo, los lugares de residencia de la población son, en realidad, variables que cambian con el tiempo. Las teorías del intercambio desigual hacen un análisis mucho más a largo plazo y, por tanto, se interesan por el cambio de muchos de los elementos que desde la visión neoclásica se consideran como constantes.

Localización era incapaz, desde luego, de explicar por qué economías sin dotaciones de recursos naturales (por ejemplo, Japón) sobresalían en industrias que, a priori, necesitaban de cantidades ingentes de los mismos (siderurgia o construcción naval). Pero la Teoría del Centro y la Periferia no tenía una capacidad explicativa mucho mayor. A nivel internacional, se producía una fractura entre las economías periféricas capaces de soportar el tirón de la crisis (los NIC's asiáticos, fundamentalmente) y la inmensa mayoría que se quedaba descolgada de los procesos de acumulación a escala mundial. A escala regional, la situación no era muy diferente. Regiones hasta ese momento consideradas centrales como el País Vasco en España, el Norte de Francia o los Midlands ingleses entran en una fase de declive sin precedentes. Frente a ello, regiones de desarrollo intermedio como la Toscana y la Emilia-Romaña italianas o el País Valenciano en España dan muestra de un alto dinamismo económico.

A todas luces parecía que la dinámica territorial del capitalismo moderno es un elemento, difícilmente comprensible a partir de los planteamientos teóricos en ese momento existentes. Afortunadamente, algunos autores han mejorado notablemente los fundamentos de los análisis realizados, de forma que han dotado a éstos de una mayor riqueza interpretativa. Aunque la heterogeneidad de las explicaciones es, de nuevo, muy grande, las nuevas aportaciones tienen una serie de puntos comunes. En concreto, puede afirmarse, que todos los autores siguen total o parcialmente, de forma más clara o de forma más latente, el siguiente esquema<sup>17</sup>.

**Gráfico 1**  
**LOS IMPACTOS TERRITORIALES DE LA GLOBALIZACIÓN**



Éste presenta tres novedades fundamentales:

- Se considera como punto de arranque los procesos de cambio a escala mundial en las relaciones socioeconómicas acaecidos durante las dos últimas décadas. Como consecuencia de este proceder, se va a acu-

(17) En realidad el esquema expuesto es el resultado de una elaboración propia, pero la secuencia que resume aparece defendida en obras como *Mondialisation, Villes et Territoires* (Veltz, 1995), *Organización industrial y territorio* (Caravaca y Méndez, 1995) y *Economie Industrielle et Economie Spatiale* (Rallet, 1995).

ñar un término que sintetiza el conjunto de transformaciones observadas en el funcionamiento de las economías de mercado: reestructuración. Este concepto comienza a emplearse a mediados de los años 70, para referirse a los profundos cambios en las estructuras productivas e industriales producidas en aquellos años. Cambios que se insiste están fuertemente relacionados entre sí<sup>18</sup>.

- Se reconoce que los cambios en las esferas globales –es decir los cambios motivados por los procesos de Reestructuración– tienen una proyección sobre las empresas individualmente consideradas. O lo que es similar, como consecuencia de los cambios económicos experimentados en estos años, se producen transformaciones importantes en los modelos de organización industrial. Por tanto, no se trata únicamente de procesos macroeconómicos o macrosociales, sino que éstos tienen su traslación a empresas y organizaciones productivas concretas<sup>19</sup>.

- Estas transformaciones en la forma de organizar la producción tienen un efecto sobre la distribución de la actividad industrial a lo largo del territorio. Es decir, las dinámicas territoriales observables pueden explicarse a partir de las transformaciones inducidas sobre los sistemas de organización industrial por los procesos de reestructuración.

- En este proceso de cambio, el territorio<sup>20</sup>, entendido como espacio social, no juega un papel pasivo. En palabras de Veltz *"las empresas se ven obligadas (en su lucha competitiva) a actuar sobre mecanismos sociales, históricos y geográficos, completamente irreductibles a las representaciones que ellas mismas realizan de la eficacia económica...La economía más avanzada funciona, cada vez más, sobre elementos extraeconómicos. El territorio juega, por supuesto, un papel esencial en esta dinámica"* (Veltz, 1995, p. 12). Es decir, los mecanismos de regulación social localmente arraigados juegan un papel creciente en la articulación de unas relaciones industriales crecientemente complejas y que, por ello, no pueden reducirse a un cálculo mercantil de costes y precios.

---

(18) De hecho son los primeros trabajos de la Escuela de la División Espacial del Trabajo y algunos desarrollos marxianos de los autores encuadrados en la escuela californiana los que popularizan el término. No obstante, con posterioridad, el concepto de Reestructuración se encuentra ampliamente tratado por autores cuyas obras tienen una gran repercusión como puede ser el caso de Sassen (1988) *The global city: New York, Tokyo, London* o de Castells (1995) *La ciudad informacional: Tecnologías de la información, reestructuración económica y el proceso urbano - regional*.

(19) De hecho, uno de los elementos comunes de todas estas aproximaciones es la importancia del cambio en los modelos de organización del trabajo que se consideran fundamentales a la hora de entender las consecuencias de los procesos de transformación estudiados.

(20) El uso que se da al término territorio es diferente en cada caso. En realidad, pese a que se encuentra omnipresente en todos los análisis, pocos son los autores que se paran en especificar qué entienden realmente por territorio. De este modo, el significado de este concepto se sobreentiende. Esto favorece que el significado real del término varíe de una escuela a otra, e incluso de un autor a otro.

Estos cuatro puntos van a constituir las líneas esenciales sobre las que se va a basar la nueva consideración del papel del territorio en los procesos de acumulación de capital. No obstante, es necesario insistir en que, con ello, se finaliza un proceso de evolución que, en realidad, ha supuesto un cambio en el objeto de estudio de los autores preocupados por conceptualizar la importancia del espacio en la actividad económica<sup>21</sup>. Ya no interesa estudiar las razones que, desde un punto de vista estático, explican los procesos de localización de unas empresas regidas únicamente por la búsqueda racional del máximo beneficio posible. Por el contrario, se estudia la dinámica industrial inducida por los procesos de Reestructuración. Dinámicas de escala mundial, sobre las que las empresas, individualmente consideradas, sólo tienen un cierto (más bien pequeño) margen de actuación (Caravaca y Méndez, 1995). Por otro lado, no todas los autores confieren la misma importancia a los distintos elementos presentes en el gráfico 1. Para algunos, es fundamental la influencia de los procesos globales sobre las dinámicas concretas de los territorios<sup>22</sup>. Para otros, el énfasis fundamental hay que ponerlo en la transformación de los sistemas de organización industrial<sup>23</sup>. Por último, hay quien considera que la transformación de los sistemas de organización industrial es inseparable de los elementos de naturaleza sociológica que regulan el funcionamiento de los diferentes territorios<sup>24</sup>. Finalmente, hay un número interminable de posiciones intermedias.

No obstante, si se tuviera que decidir un criterio para clasificar las múltiples aportaciones<sup>25</sup> encuadradas dentro de este grupo, podrían distinguirse dos tipos de aproximaciones. Por un lado, se encuentran aquéllas que consideran que las nuevas formas tomadas por los procesos de acumulación de capital favorecen básicamente al capital transnacional. Por tanto, es el comportamiento de éste el que, cada vez en mayor medida, explica la dinámica espacial de las economías contemporáneas. El

---

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

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

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

(24) Ésta es la aproximación dominante en la mayor parte de la literatura, desde la tradicional aproximación de los distritos industriales hasta la mayoría de los desarrollos de la Escuela Californiana.

(25) Este criterio siempre será elegido arbitrariamente, dada la fuerte diversidad de estas aportaciones.

hecho de que la actividad de determinadas industrias y sectores esté cada vez más concentrada en unas pocas organizaciones supone que éstas tienen una mayor capacidad de condicionar la distribución de la actividad productiva a escala mundial. Por ello, para entender el papel de los territorios es básico conocer la dinámica inducida por estas grandes organizaciones (Massey, 1994; Boyer, 1992; Martinelli y Schoenberger, 1994).

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

#### *4.1. El papel de las grandes empresas en la dinámica espacial contemporánea*

El papel de las grandes empresas en la promoción del desarrollo económico de las sociedades en las que se implantan es un debate clásico en la ciencia económica. Este debate ha influido también en los intentos realizados por entender la importancia del territorio en la organización actual de la producción. Dentro de estos autores es posible distinguir dos grupos (Massey, 1994; Boyer, 1992, Martinelli y Schoenberger, 1994; Amin y Robins, 1994; Amin y Thrift, 1994):

- Aquellos asociados a la tradición estructuralista, que vienen a considerar básicamente, que el nuevo modelo productivo permite una segmentación de la fuerza de trabajo, lo que a su vez tiene unas implicaciones territoriales evidentes.

- El nuevo institucionalismo que parte de la matización de una buena parte de los argumentos expuestos por sus predecesores, aun sin negar los puntos esenciales de las afirmaciones de los mismos.

#### *La tradición estructuralista: La Escuela de la Nueva División Espacial del Trabajo*

La Escuela de la Nueva División del Trabajo emerge a mediados de los años 70 como intento de respuesta a las particularidades del proceso de desindustrialización británica. Como consecuencia del mismo, una serie de regiones tradicionalmente industrializadas, sufren unos procesos de crisis sin precedentes. Esta decadencia no siempre se corresponde con una situación delicada del sistema empresarial. Es decir, las empresas, normalmente de gran dimensión, cierran sus establecimientos menos

rentables, sin que ello suponga su quiebra. Continúan en el ejercicio de su actividad, aunque cambie el lugar en que se realice. De esta forma, el empleo industrial existente en los Midlands (las regiones de antigua industrialización inglesa, que abarca ciudades como Liverpool, Manchester, Sheffield o Newcastle) se destruye a un ritmo acelerado. Buena parte de este empleo es transferido a zonas del tercer mundo con salarios mucho más bajos<sup>26</sup> (Carnay *et al.*, 1980; Massey y Megan, 1982).

Como estos autores parten de planteamientos marxistas, la explicación que proponen es la siguiente. El capital tiene mucha más movilidad que el trabajo y explota ésta para dividir los mercados laborales<sup>27</sup>. La segmentación le permite aumentar la plusvalía absoluta obtenida de los procesos de trabajo<sup>28</sup>. De esta forma, la desindustrialización de los Midlands ingleses no es sino el resultado lógico de la estrategia del capital en abstracto (y de las grandes corporaciones industriales en concreto) por reducir los costes unitarios (Massey, 1994).

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

- El trabajo no es exactamente una mercancía y, por tanto, los procesos laborales no pueden ser valorados únicamente en función del precio de la fuerza de trabajo. Existen otros elementos que definen las relaciones laborales y que, a largo plazo, influyen en los rendimientos de las actividades empresariales efectuadas en los distintos territorios (Massey, 1994).

- Los procesos de segmentación laboral tienen lugar, crecientemente, en el interior de las economías desarrolladas. En este sentido, es posible hablar de la existencia, cuando menos, de segmentos del mercado de tra-

---

(26) Esto no dejaba de ser un contrasentido en unas regiones que poseían una cierta burguesía local propietaria de los medios de producción. En este sentido, la divergencia entre los intereses particulares de la misma y los generales de las regiones no dejan de ser evidentes.

(27) Como se han encargado de argumentar otros autores, como D. Harvey (1982), la movilidad del capital aumenta como consecuencia de los procesos de acumulación. Buena parte de la inversión productiva se destina a la reducción del "efecto friccional" del espacio mediante la construcción de infraestructuras. De esta forma, el capitalismo como sistema económico, al encontrarse inmerso en una continua revolución del transporte, promueve "la aniquilación del espacio por el tiempo".

(28) Es curioso que la interpretación de la Escuela de la Nueva División Internacional del trabajo propugne que el espacio favorece, mediante el recurso a la segmentación de los mercados, los procesos de acumulación de capital, cuando, hasta entonces, las aproximaciones marxianas habían realizado afirmaciones justo en sentido contrario, considerando el espacio como un problema, un límite a los procesos de acumulación (Harvey, 1982).

bajo ocupado masivamente por mujeres así como de otros asociados a determinadas minorías étnicas (Massey, 1994)<sup>29</sup>.

- El coste de la mano de obra puede compensarse por incrementos de la producción vía aumento de la productividad, a partir de la introducción de mejoras tecnológicas. Las empresas y, por extensión, los territorios que optan por esta vía tienen una menor propensión a la deslocalización de sus actividades<sup>30</sup>.

Con ello, se pone de manifiesto cómo el creciente proceso de búsqueda de aumentos de productividad se lleva a cabo a partir de diferentes estrategias que tienen en común el deseo de "explotar" los rasgos distintivos, diferenciadores de los diferentes mercados de trabajo. En este sentido, elementos, a priori, tan distantes como el incremento en la "cualificación" de una parte de la mano de obra, de la "flexibilidad" de la misma, la incorporación de nuevos colectivos al mercado laboral, etc. sirven al mismo propósito de elevación de la plusvalía detrada a los trabajadores. Con lo cual, finalmente, la territorialización es una estrategia del capital para aumentar su rentabilidad, promoviendo, de este modo, la recomposición de las relaciones con la fuerza de trabajo. Con ello, implícitamente, se acepta que el nexo de unión entre el territorio y la economía global es el mercado de trabajo. Por tanto, es la conjunción entre los intereses del capital y las características concretas de los mercados de trabajo locales lo que explica la posición de los diferentes territorios en la división espacial de éste. De esta forma, esta escuela plantea una serie de interesantes reflexiones, pero no se encuentra al margen de una serie de limitaciones que condicionan la validez general de sus afirmaciones. Entre éstas últimas se encuentran las siguientes:

- En el fondo, tiene una concepción muy convencional de la competencia. Insiste en los costes laborales como si se tratara del único determinante de la competitividad cuando en realidad, es un factor entre otros, sin llegar tan siquiera a ser el factor principal<sup>31</sup>.

- Considera generalizable, en el sentido apuntado anteriormente, el caso británico en el que se producen "deslocalizaciones" masivas, cuando en realidad, este hecho se explica, en buena parte, por las características diferenciales de éste (Dore, 1973).

---

(29) La principal autora dentro de esta corriente, Doreen Massey realiza estas precisiones en su obra *Spatial Divisions of Labour: Social structures and geography of production*.

(30) En este sentido, existe una crítica implícita en la obra de Storper y Walker (1989) *The capitalist imperative: territory, technology and industrial growth*.

(31) En realidad, la atención que presta a la emergencia de una nueva forma de producir, con unos sistemas de gestión de los flujos en la fábrica, de los stocks de fabricación y de la mano de obra no deja de ser muy reducida (Best, 1990). De esta forma, no llega a relacionarse la importancia de los mercados de trabajos locales con la estrategia de las grandes corporaciones empresariales de flexibilizar al máximo sus procesos productivos. En este sentido, la explicación estructuralista se basa en una abstracción que contiene un elevado grado de "violencia" (Sayer, 1993).

- Se trata de un análisis muy afectado por una coyuntura de crisis industrial y, en este sentido, escasamente capaz de anticipar el resultado final del proceso.

*La tradición institucionalista británica: El arraigo local de las organizaciones*

El enfoque institucionalista es, en buena medida, una reacción contra algunas de las carencias explicativas de la Escuela de la Nueva División Espacial del Trabajo. Pero, adicionalmente, existen razones en la evolución de su propia realidad que justifican el cambio. De hecho, en los años 70, los Midlands habían “sufrido” los efectos de procesos de deslocalización a escala mundial. Sin embargo, desde mediados de los años 80, comienzan a resultar beneficiarios de los mismos. En los años 80, una gran cantidad de empresas transnacionales no británicas se instalan en las islas, por ejemplo, un buen número de empresas automovilísticas japonesas. En este momento, se pone de manifiesto que el grado real de influencia de estos nuevos establecimientos productivos sobre el entorno económico local va a depender mucho de las políticas asumidas por la gerencia de estas grandes empresas y por la capacidad de los entornos locales de generar un entorno favorable para el desarrollo de estas actividades productivas. Es decir, el grado de interacción entre los nuevos establecimientos y el espacio depende, en buena medida, del grado de “arraigo productivo”<sup>32</sup> de las corporaciones transnacionales (Dicken, Folsgreen y Malmsberg, 1994).

Todo este razonamiento se pone en relación con las actuales características de los procesos productivos. El proceso de Reestructuración ha supuesto, según estos autores, la emergencia de una nueva forma de competir<sup>33</sup> (Best, 1990). Dentro de la misma, se acentúan los procesos de diferenciación en busca de nichos de mercado específicos. Por otro lado, se intensifica la “tensión temporal” de los procesos productivos. La forma más efectiva de detectar “nichos de mercado” es producir sobre pedido con el mínimo retardo posible. Ésta es la esencia de los sistemas Just-in-time y, en general, de la creciente flexibilidad de los procesos productivos (Coriat, 1993). Pero la flexibilidad de los procesos, no va a suponer una crisis de la gran empresa. Éstas no son intrínsecamente rígidas, sino que, como todos los agentes productivos son capaces de reorganizarse en búsqueda de una creciente flexibilidad. La búsqueda de la misma es puesta en relación con la clásica dicotomía promovida por algunas ramas del institucionalismo entre jerarquía y mercados (Williamson, 1983). Supone, por tanto, la ruptura de la cadena de mando y la aparición de cadenas de subcontratación. O lo que es equivalente, supone la sustitución de relaciones laborales por relaciones proveedor-cliente, de jerarquías por redes (Dicken, Folsgreen y Malmsberg, 1994).

---

(32) Ésta es la traducción libre que realizamos de la expresión anglosajona “embeddedness”. La traducción literal de la misma es “incrustamiento”.

(33) Frente a la Escuela de la Nueva División Espacial del Trabajo, aquí los cambios en la forma de competir ocupan un lugar muy destacado en la interpretación.



En este contexto, la importancia del territorio es fundamental. La capacidad de subcontratar por parte de las empresas matrices va a depender no sólo de factores propiamente económicos (la existencia de un conjunto de PYMES con capacidad para hacer frente a los requerimientos de las transnacionales) sino de otros elementos culturales, sociales e institucionales. El desarrollo de redes de subcontratación, en un contexto caracterizado por la flexibilidad, implica la capacidad de adaptar continuamente las características de los procesos de trabajo. Ello, en última instancia, no puede ser regulado por ninguna relación meramente mercantil. Precisa del desarrollo de unos códigos de conducta, unos valores compartidos y unas formas de coordinación entre los distintos actores participantes. De esto depende que la actividad de las transnacionales tenga un efecto real en la actividad económica de las diferentes localidades<sup>34</sup>. Por tanto, el territorio entendido como construcción social juega un papel fundamental en tanto y en cuanto configura las pautas de conducta de los actores locales, básicas a la hora de promover el arraigo de las diversas actividades productivas. Así, las principales aportaciones de esta escuela pueden resumirse de la siguiente forma:

- Considera que los países desarrollados no sólo se ven negativamente afectados por los procesos de “deslocalización” sino que, igualmente pueden beneficiarse de los mismos. Esto contradice, en buena medida, los postulados de la Escuela de la División Espacial del trabajo.

- Considera que el efecto real de la localización en un territorio de una actividad industrial controlada por el capital transnacional depende, en buena medida, de elementos institucionales y culturales propios de cada entorno. Esto matiza, de forma importante, los postulados de las teorías centro-periferia.

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

No obstante, estos autores coinciden con la Escuela de la Nueva División Espacial del Trabajo en la consideración de que, con los procesos de

---

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

Reestructuración se entra en una fase de desarrollo de las economías de mercado en el que las grandes transnacionales juegan un papel preponderante y, donde, las estrategias de valorización de las mismas se basan, en buena medida, en el aprovechamiento de los elementos de diferenciación de los territorios.

#### 4.2. *Territorio y redes de cooperación entre pequeñas y medianas empresas*

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

- La escuela de la especialización flexible, que cree que la nueva dinámica espacial es el resultado de un proceso de "diferenciación" de los principales procesos productivos.

- La escuela californiana que, por el contrario, se centra en el desarrollo de nuevas actividades productivas (informática, telecomunicaciones, industria aeroespacial) con las oportunidades que este proceso abre para determinados territorios.

##### *La escuela de la especialización flexible*

Desde mediados de los años 70, distintas aproximaciones han insistido en la importancia de procesos de desarrollo económico basados en la existencia de sistemas de PYMES interrelacionadas entre sí a través de redes. Este nuevo modelo de organización productiva implica una nueva geografía de la producción (la industrialización difusa) y la emergencia de una nueva categoría para analizar los sistemas productivos a escala microterritorial: el distrito industrial<sup>35</sup>.

La fuerza de estas ideas, se fundamentó originariamente en la obra de Piore y Sabel (1984) *La Segunda ruptura industrial*. En la misma se argumentaba que los mercados se encontraban, en esta etapa histórica de desarrollo de las fuerzas productivas, crecientemente saturados. Esto hacía que la competencia en los mismos fuera muy intensa. Frente a esta realidad, la estrategia basada en la "competencia en precios" era difícilmente sostenible en el tiempo. Era difícil, dadas las condiciones de

---

(35) Realmente, desde estas aproximaciones se proponen diversos modelos de sistemas de pequeñas y medianas empresas que colaboran entre sí. De este modo, originariamente, era posible distinguir los distritos industriales propiamente dichos (Bagnasco, 1977; Becattini, 1994) formados sobre la base de actividades industriales tradicionales en áreas de desarrollo intermedio, de los denominados distritos tecnológicos, que agrupan actividades de alta tecnología en espacios que tenían una mayor centralidad (Silicon Valley, la M4, Sofía Antópolis etc.). En esta misma línea, otros autores trabajan con un concepto hermano al de distrito que también fija su atención en el elemento tecnológico, el denominado "milieu innovateur".

los mercados, recuperar los volúmenes de capital invertidos por esta vía. Por ello, no quedaba más remedio que optar por una política de diferenciación de la producción, que aprovechara “nichos de mercado” previamente escasamente explotados<sup>36</sup>. Esto producía un acercamiento de la producción a las necesidades de los consumidores. A su vez, inducía la producción de series más cortas, para la que las PYMES tenían importantes ventajas competitivas. Adicionalmente, la necesidad de dar respuesta en poco tiempo a los requerimientos de los consumidores favorecía la aparición de sistemas de producción flexibles, en los que, de nuevo, las PYMES gozaban de ventajas competitivas<sup>37</sup>. Pero, para producir de este modo no sólo era necesario flexibilizar la producción, sino también el desarrollo de mecanismos de cooperación interempresarial. Es, por ejemplo, indispensable crear redes de subcontratación, de transmisión de la información, de comercialización etc. Pero estas iniciativas chocan habitualmente con un elemento inmaterial, “la confianza”, porque el desarrollo de estos mecanismos se encuentra sujeto a importantes niveles de incertidumbre. De este modo, sólo mediante la existencia de unos fuertes mecanismos de cooperación y confianza entre los agentes es posible reducir y gestionar el riesgo asociado a cualquier proceso de producción.

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

---

(36) Como puede observarse hasta aquí el paralelismo entre la tesis de la segunda ruptura industrial y la manejada por los teóricos del “arraigo” local de las organizaciones es muy similar. Esto se explica, en buena medida, porque ambas escuelas parten de unos fundamentos económicos comunes, de corte fundamentalmente, institucionalista. Aunque el lazo que une los fundamentos teóricos del institucionalismo y su proyección territorial es difuso, éste ha sido reclamado por una serie de autores (ver Amin, 1998). Debido a este substrato teórico común se coincide en que la nueva organización de la producción exige niveles crecientes de flexibilidad, lo que produce un cambio muy importante en las formas de competir. Con ello, se afirma, implícitamente, que los procesos de competencia son el producto de una construcción social que se crea y recrea con el paso del tiempo, sin que exista un único modo de competencia que pueda ser abstraído en el análisis.

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

en determinados entornos locales<sup>38</sup> (Becattini y Rullani, 1995). Por tanto, existen determinadas realidades locales que, por sus especiales características sociológicas, son capaces de generar relaciones de confianza especialmente estrechas y, de este modo, aprovechar las nuevas oportunidades abiertas por la emergencia de una segunda ruptura industrial.

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

En este sentido, la concentración de pequeños y medianos productores en áreas rurales concretas, en ocasiones, sin tradición industrial es un indicio de la aparición de estas nuevas formas de organización industrial<sup>39</sup>. La aparición de formas de cooperación, la generalización de la subcontratación, la existencia de normas sociales que regulen la actuación de las empresas más allá de las leyes de mercados son factores adicionales necesarios, en todo caso, para promover procesos de acumulación de capital a escala local. Es necesario destacar que territorio es aquí algo más que un espacio físico, es el entorno en el que se producen una serie de interacciones susceptibles de valoración económica y el marco social en el que se sitúan los agentes económicos. Este marco social, hace que tengan interiorizadas determinadas pautas y normas de conducta compartida. Por ello, actúan no sólo como un límite físico, sino como una limitación cognitiva (Becattini y Rullani, 1995)<sup>40</sup>. Los agentes económicos pueden, en este sentido, coordinarse siguiendo formas mucho más elaboradas debido a que comparten algunos valores y actitudes que permiten la existencia de relaciones de confianza entre los mismos. Este elemento social, es susceptible de valoración económica. Las relaciones de

---

(38) Esto supone de facto, la consideración de la actividad económica como un proceso instituido en determinados entornos locales. Esto da una nueva dimensión al territorio pero además lleva a considerar que el desarrollo económico no puede ser independiente de estas formas de "socialización" más amplias que rigen el funcionamiento de lo económico. Con lo cual la promoción del desarrollo económico debe basarse en la especificidad de las normas y relaciones sociales presentes en los territorios y, en su engarce, a su vez, con las nuevas formas de competencia imperantes a nivel mundial.

(39) Este argumento ha tenido, posteriormente, otra lectura. Se ha considerado, de este modo, que el fomento de la empresariabilidad, como si éste fuese un valor que pudiera inyectarse sin más en un entorno local, era la vía principal que tenían los espacios desfavorecidos para desarrollar actividades productivas en su seno.

(40) En este sentido, estos autores trabajan con un concepto muy desarrollado de territorio. Esta concepción aparece desarrollada en Coq (2004).

confianza, la propensión a la cooperación y la cercanía favorecen el desarrollo de economía externas. El distrito se constituye, de este modo, en una agrupación intensiva de éstas (Garofoli, 1994).

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

### *La escuela californiana*

Los autores encuadrados dentro de la denominada Escuela californiana<sup>41</sup> han intentado explicar el dinamismo reciente de la actividad económica en dicha zona de los Estados Unidos. A la hora de explicar dicha dinámica, se retoman algunos de los elementos más característicos de la explicación endogenista vista en el epígrafe anterior. En concreto, vuelve a insistirse en conceptos tales como el de flexibilidad, economías externas, concentración territorial, etc. Sin embargo, las aproximaciones de la Escuela californiana retoman a la hora de explicar las transformaciones en la distribución espacial de las actividades algunos fundamentos de Teoría Económica para intentar proporcionar una mayor consistencia al análisis<sup>42</sup>.

Pese a ello, las explicaciones construidas continúan más interesadas en la explicación de su realidad, que en la coherencia formal de las explicaciones propuestas. Esto da lugar, en ocasiones, a que las mismas pequen de un cierto grado de eclecticismo<sup>43</sup> (Scott, 1986). Sin embargo, cuando no es así, conjugan una riqueza analítica muy importante con una alta capacidad explicativa (Storper y Walker, 1989). Refiriéndonos posiblemente a la obra más conocida de Storper y Walker *"The capitalist*

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

(42) Realmente, la búsqueda de fundamentos económicos que expliquen el rápido desarrollo de determinadas industrias en California es muy intenso en estos autores. A finales de los 70 y principios de los 80 se inspiraron, sobre todo, en desarrollos teóricos de corte marxiano o neorricardiano (Storper y Walker, 1981,1983). Con posterioridad, fueron incluyendo, normalmente de forma velada algunos elementos procedentes de la tradición neoclásica (Scott, 1988).

(43) Esto no es sólo una opinión personal del autor. Al artículo de A.J. Scott "Industrial organization and location: division of labour, the firm and the industrial process" publicado en *Industrial Geography* en 1986 le sucedieron una serie de comentarios, aparecidos también en dicha revista en los que se criticaba el eclecticismo de la aportación. De hecho, en este artículo se utiliza la modelización neoclásica de la competencia para argumentar las tendencias de localización de las empresas. Pero también se utilizaban una serie de consideraciones de origen marxiano, que intentan hacerse pasar por las modelizaciones neoclásicas.

*imperative: territory, technology and industrial growth*"<sup>44</sup> la misma una planteamientos tradicionalmente marxianos con algunas aportaciones provenientes de la escuela de la especialización flexible<sup>45</sup>. Por un lado, consideran que las empresas tienden a acumular ventajas competitivas. Esto da lugar a que las empresas tengan una cierta "inercia" locacional. Es decir, cuando hay una serie de empresas en un espacio que desarrollan ventajas competitivas, dicho territorio tiende a especializarse en dicha actividad. Para que dicha especialización se vea atacada es necesario que se produzcan procesos de acumulación de la misma intensidad y con idéntica especialización productiva en otros espacios. Por tanto, en industrias "maduras" con procesos industriales que requieren importantes inversiones en activo fijo, la inercia locacional de éstas es un factor importante a la hora de explicar los patrones de localización de la misma en un momento concreto<sup>46</sup>.

Sin embargo, en el caso de las nuevas especializaciones industriales las ventajas competitivas acumuladas por las empresas son forzosamente reducidas y, además se basan en elementos inmateriales, como, la existencia de un mercado de trabajo cualificado, de una importante relación ciencia-industria, etc. O dicho de otra forma, la inercia es más débil, apareciendo lo que estos autores denominan una "ventana" locacional. Esto hace que sea posible un cambio en la distribución de la actividad económica y, por tanto, en la división espacial del trabajo, si estas ventanas locacionales son efectivamente aprovechadas por regiones sin una tradición industrial.

Por otro lado, las empresas más eficientes de un territorio tienden a crecer. Conforme esto se produce se abre camino la posibilidad de la apertura de instalaciones en otros lugares. De esta forma, se asiste a una expansión espacial de la industria triunfante. Pero estos nuevos centros periféricos son capaces de acumular, en muchas ocasiones, ventajas competitivas suficientes como para desplazar, al menos parcialmente, a los

---

(44) De hecho, esta es posiblemente la contribución más brillante de estos autores. En este sentido, el grado de conexión entre los fundamentos económicos sobre los que basan su análisis (de carácter marxiano) y su proyección territorial está muy conseguido. En primer lugar, hay que destacar que se establece una relación directa entre competitividad empresarial y localización. Además, este lazo se establece y conceptualiza a escala microeconómica.

(45) De esta forma, los fundamentos microeconómicos del análisis, basados en una consideración marxiana de los procesos de competencia, siguen un línea estrictamente marxiana. Pero la proyección espacial de estos principios (en los que la aportación de M. Storper se ve de una forma clara) se observan muchas influencias de los postulados de la escuela de la especialización flexible.

(46) Con lo cual el elemento estructural del análisis se debilita, al reconocerse que existe un elemento de indeterminación en el interior del mismo. Esto, a su vez, abre la puerta a desarrollos institucionalistas que son mucho más explícitos en la forma de aprovechamiento de estas ventanas locacionales. En este sentido, véanse los trabajos de Lundvall, B-A (1992) *National Systems of Innovation* o Nelson (eds.) (1993): *National Systems of Innovation: A comparative analysis*.

centros matrices. En un primer momento, esto únicamente ocurrirá en aquellas tareas más fácilmente estandarizables y, por tanto, ejecutables por trabajadores no cualificados. No obstante, el desarrollo de ventajas por parte de los territorios periféricos puede afectar a los otros elementos mucho más difícilmente reproducibles. En estos casos, tenderá a crearse una industria con una estructura espacial policéntrica<sup>47</sup>.

### *Valoración crítica de los enfoques que insisten en la importancia de los sistemas de PYMES*

Las aproximaciones basadas en las Pymes presentan una serie de elementos que suponen un avance frente a concepciones anteriores, pero, simultáneamente, poseen un gran número de "pasivos" que limitan el alcance real de sus aportaciones. En este sentido, su principal valor es que se trata, en ambos casos, de concepciones en las que, frente a planteamientos anteriores, se ensalza el valor de la diferencia. Son los elementos socialmente específicos de ciertos territorios los que justifican su "éxito" relativo, su condición de "ganadores" en los procesos de Reestructuración. Esto supone que entran a formar parte del análisis una serie de elementos considerados "extraeconómicos" por las escuelas neoclásicas o estructuralistas. La existencia de elementos como la "empresariabilidad", las "redes de confianza", las "formas locales de regulación económica", el "un mercado de trabajo local", los "esquemas cognitivos comunes" etc son fundamentales para explicar una determinada realidad económico-espacial. Por tanto, de hecho, se promueve una apertura del pensamiento económico hacia ciencias afines como podrían ser el caso de la Sociología o incluso de algunas ramas de la Antropología y la Psicología Social.

La principal pregunta se plantea a la hora de determinar si estos elementos diferenciadores se encuentran siempre bien identificados y convenientemente teorizados. A este respecto, pueden realizarse una serie de consideraciones. En primer lugar, las estructuras de tipo distrito industrial o "milieu innovateur" raramente se dan en forma pura. Más allá del estudio de los casos "clásicos" que dieron origen a estas conceptualizaciones, la realidad económico-territorial se muestra de una forma mucho más poliédrica, afirmándose algunos de los elementos básicos de estas teorizaciones y negándose otros. Por ejemplo, frente a la dicotomía entre gran y pequeña empresa, la realidad empírica apunta a una coexistencia, a una complementariedad entre ambas, como ha apuntado certeramente la tradición institucionalista británica y algunos autores franceses (Veltz, 1995).

---

(47) Aquí puede observarse cómo la competencia se define como un proceso feroz, en el que la acumulación de capital, la mejora de la eficiencia técnica de las producciones y la innovación son elementos íntimamente relacionados entre sí. Esta sería la concepción clásico-marxiana de la competencia (Guerrero, 1994) o "strong competition" (Storper y Walker, 1988) que se opondría a la visión neoclásica de estos mismos procesos, más interesada en la determinación de un tamaño de empresa óptimo y, por tanto, con costes medios más reducidos. No obstante, también hay que destacar que es precisamente este carácter feroz de los procesos competitivos el que determina que exista finalmente una cierta indeterminación sobre la proyección que éstos tienen sobre el espacio.

En este sentido, frecuentemente los mercados finales están dominados por grandes organizaciones, al tiempo que la creciente incertidumbre que caracteriza a la organización productiva contemporánea da lugar a que se produzca una ruptura de los procesos productivos tendente a aumentar la flexibilidad de los mismos. De este modo, la gran empresa es una fuente de subcontratación y, a su vez, precisa de una amplia red de subcontratistas para poder funcionar. De esta forma, la existencia de una importante red de subcontratistas se transforma en un importante factor de atracción. Por ello, las grandes empresas terminan provocando la aparición de complejas estructuras de pequeñas y medianas organizaciones relacionadas con las grandes organizaciones e interrelacionadas entre sí (Markussen, 1996; Helmsing, 1999).

Este hecho aparece ligado a una segunda característica de los sistemas productivos locales existentes en la actualidad, a saber, su creciente heterogeneidad. Hay agrupaciones espaciales de empresas de muy diverso tipo y con esquemas de relación muy diversos entre las distintas organizaciones que las componen. No puede afirmarse que el distrito industrial "a lo italiano", por ejemplo, sea un modelo universal de organización de la producción tal y como Piore y Sabel (1980) sugerían. Los sistemas productivos locales, en algunos casos, se caracterizan por una fuerte cooperación empresarial y en otros no. En unos casos tienen altos niveles de subcontratación y en otros bajos. Pueden existir grandes empresas que "lideren" la producción de un área o (menos frecuentemente) la estructura productiva del territorio puede estar dominada por la pequeña y mediana empresa etc.

Frente a este hecho hay, desde un punto de vista teórico, dos opciones. La primera de ellas consistiría en difuminar los conceptos teóricos de referencia (como el caso del distrito industrial), hacerlos más imprecisos para que puedan abarcar un número mayor de casos. Por ejemplo, Markussen (1996) utiliza una definición de distrito industrial muy amplia en la que el distrito industrial "italianizante" es considerado sólo un caso específico. Otra alternativa, en el mismo sentido, consciente de la mayor carga cognitiva asociada al concepto de distrito, es la utilización de conceptos más neutros, como sería el caso, del término cluster (propuesto por el profesor Porter), que presupone únicamente la existencia de una aglomeración de empresas especializadas en un área (Porter, 1991; Rabellotti, 1999; Schmitz y Nadvi, 1999).

La segunda de las posibles alternativas consistiría en desarrollar tipologías de sistemas territorializados de producción. En este sentido, se han realizado aportaciones valiosas como la de Markussen (1996) que diferencia entre distritos industriales italianizantes, distritos industriales dominados por grandes empresas arraigadas, plataformas territoriales de producción descentralizada y distritos nacidos a partir de la intervención del Estado u organismos ligados al mismo (universidades, por ejemplo). La conclusión de Markussen es que, en la actualidad, la economía norteamericana se encuentra esencialmente "movidada" por unas cuantas agrupaciones industriales y de servicios, pero que éstos funcionan de forma muy distinta a lo que el modelo "italianizante" viene a indicar.



Si los sistemas productivos locales son muy distintos entre sí, sería importante determinar una serie de criterios que pudieran poner de manifiesto su "deseabilidad". No tendría mucho sentido que, desde instancias de política económica se fomentaran sistemas de producción que no estuvieran asociados a unos patrones sociales mínimos. En este sentido, una de las motivaciones iniciales del estudio de las formas territorializadas de producción era la de examinar las causas que permitían un mantenimiento de ciertas "conquistas" sociales en un entorno caracterizado por una férrea competencia. Por tanto, parece que uno de los criterios a la hora de valorar la importancia estratégica de las distintas formas territorializadas de producción es su capacidad para mantener e, incluso, aumentar los parámetros de bienestar y equidad sobre la base social que las soporta. Desde luego, no todas las formas territorializadas de producción pasan esta prueba, lo que debe llevar a una importante reforma de su contenido teórico.

Por último, además de captar la heterogeneidad de los sistemas productivos locales, al tiempo que se buscan criterios para valorar socialmente las mismas, se hace necesario dotar de un mayor realismo a las construcciones teóricas existentes. Para ello, se hacen precisas fundamentalmente dos cosas. La primera de ellas es reconocer que la mayor parte de los sistemas productivos locales no se dan en áreas rurales o en pequeños núcleos urbanos sino, por el contrario, en importantes metrópolis que tienen funciones muy destacadas dentro de la organización económica actual. Sin este papel relacional muchas de las actividades espacialmente concentradas serían difíciles de entender. Por tanto, se plantea la necesidad de una cierta confluencia de los análisis regionales y los urbanos, ya que la especialización de los territorios no es en la actualidad aislable de la especialización de sus ciudades.

El otro elemento sobre el que es necesario insistir es sobre el hecho de que el modelo de distrito industrial más clásico, ligado a industrias maduras y dominado por la pequeña empresa, en la actualidad se da de forma bastante más clara en algunas economías emergentes, que en los países propiamente desarrollados. De esta forma, se han identificado sistemas productivos locales en México (Rabelloti 1995 y 1999; Bair y Gereffi, 2001), en Brasil (Rabelloti y Schmitz, 1999, Schmitz, 1995 y 1999), en la India (Chari, 2000; Gulyani, 2001) y en otros países asiáticos. También hay que destacar el esfuerzo realizado para cuantificar algunos de los elementos cualitativos más característicos de algunos sistemas territorializados de producción, como puede ser el caso del distrito industrial (Tessieri, 2001).

En todo caso, el principal "pasivo" del desarrollo de estas aproximaciones es que su auge ha permitido confinar a una buena parte de los científicos en el estudio de realidades muy concretas, lejanas a la crítica general que tomando el espacio como referencia, realizaban las escuelas anteriores (Mitchel-Weaver, 1995). No obstante, el refinamiento de la base teórica a partir del desarrollo de tipologías, de la introducción del componente urbano, de la vinculación con las estrategias de desarrollo sobre todo en el caso de las economías emergentes, pueden atenuar este excesivo empirismo ayudando a complejizar el esquema teórico de referencia.

## 6. CONCLUSIONES

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

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

Por ello, que, como reacción a las mismas, aparezcan una serie de aproximaciones que insisten en factores institucionales, como el "arraigo" de las grandes organizaciones o la existencia de estrategias de colaboración entre Pequeñas y Medianas Empresas, se encuentra parcialmente justificado. Lo que tiene menos explicación es que el resultado de esta efervescencia de lo institucional se termine concretando en que los investigadores presten más atención al estudio de realidades muy específicas en lugar de analizar la evolución de los patrones globales de distribución de la riqueza y la actividad económica a lo largo del planeta. Esta atención al detalle pierde la referencia exterior y, por tanto, empobrece intelectualmente el análisis<sup>48</sup>. Es decir, aunque el "descubrimiento" de lo institucional es interesante, en tanto es una forma de reconocer la diversidad, la pérdida del referente general es una carencia fundamental de muchos de estos desarrollos.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aglietta, M. (1979): *Regulación y crisis capitalista: La experiencia de los Estados Unidos, Siglo XXI de España*, Madrid.
- Auriolos, J. y Cuadrado, J. R. (1989): *La localización industrial en España*, Fundación FIES, Madrid.

---

(48) En este sentido, Mitchell-Weaver señala: "¿Qué hacen los científicos regionales americanos entonces? La respuesta sería realizar una "ciencia normal" en el sentido de trabajar con pequeños problemas empíricos que son la base de cualquier empresa investigadora, así como la mayoría de los artículos publicados internacionalmente en revistas de Ciencia Regional y de libros" (Mitchell-Weaver, 1995, p. 723).

- Amin, A. y Robbins, K. (1994): "El retorno de las economías regionales: geografía mítica de la acumulación flexible", en Benko, G. y Lipietz, A., *Las regiones que ganan. Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*, ed. Alfons el Magnanim, Valencia.
- Amin, A. y Thrift, N. (1994): *Globalisation, institutions and regional development*, Oxford University Press, Oxford.
- Amin, S. (1974): *El desarrollo desigual. Ensayo sobre las formaciones sociales del capitalismo periférico*, Fontanella, Barcelona.
- Barnes, T.J. (1996): "Political Economy I; The culture, stupid", *Progress in Human Geography*, vol. 19, n° 3, pp. 423-431.
- Bair, J. y Gereffi, G. (2001): "Local clusters in global chains. The causes and consequences of export dynamism in Torreon's blue jeans industry", *World Development*, vol. 29, n° 11, pp. 1885-1903.
- Becattini, G. (1994): "El distrito marshalliano: una noción socioeconómica", en Benko, G. y Lipietz, A., *Las regiones que ganan. Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*, ed. Alfons el Magnanim, Valencia.
- Becattini, G. y Rullani, E. (1995): "Le district industriel: un concept socioéconomique", en Rallet A. y Torre, A. (eds.), *Économie industrielle et économie spatiale*.
- Bell, M. y Albu, M. (1999): "Knowledge systems ant technological dynamism in industrial clusters in developing countries", *World Development*, vol. 27, n° 9, pp. 1715-1734.
- Benko, G. y Dunford, M. (1991): *Industrial change and regional development. The transformation of now industrial spaces*, Belhaven Press, Londres.
- Benko, G. y Lipietz, A. (1994): *Las regiones que ganan. Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*, ed. Alfons el Magnanim, Valencia.
- Best, M. H. (1990): *The New Competition: Institutions of Industrial Restructuring*, Harvard University Press, Cambridge.
- Boyer, R. (1992): *La Teoría de la regulación: un análisis crítico*, ed. Alfons el Magnanim, Valencia.
- Boyer, R. y Saillard, Y. (1995): *Theorie de la regulation: l'etat de savoirs*, Editions la Decouverte, París.
- Caravaca, I. y Méndez, R. (1996): *Organización industrial y territorio*, ed. Síntesis, Madrid.
- Carnay, J. ; Hudson, R. y Lewis, J. (1980): *Regions in crisis: new perspectives in European regions theor*, Croom Helm, Londres.

- Castells, M. (1988): *La ciudad informacional: Tecnologías de la información, Reestructuración económica y el proceso urbano-regional*, Alianza Editorial, Madrid, 1995.
- Castells, M. (1997): *La era de la información: economía, sociedad, cultura. La sociedad red*, Alianza Editorial, Madrid.
- Centro de Estudios Territoriales y Urbanos (1990): *Bases para la Ordenación del Territorio de Andalucía*, Junta de Andalucía, Consejería de Obras Públicas y Transporte, Sevilla.
- Coq, D. (2004): "Epistemología, economía y espacio / territorio. Del individualismo al holismo", *Revista de Estudios Regionales*, nº 69, pp. 115-136.
- Coriat, B. y Dosi, G. (1995): "Evolutionnisme et Regulation: Differences et convergences", en Boyer, R. y Saillard, Y. (eds), *Theorie de la regulation: l'etat de savoirs*, Editions la Decouverte, París.
- Courlet, C. y Pecqueur, B. (1994): "Sistemas Industriales Locales en Francia: Un Nuevo Modelo de Desarrollo", en Benko, G. y Lipietz, A., *Las regiones que ganan. Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*, ed. Alfons el Magnanim, Valencia.
- Chari, S. (2000): "The agrarian origins of the knitwear industrial cluster in Tiruppur", *World Development*, vol. 28, nº 3, pp. 579-599.
- Dicken, P.; Forsgren, M. y Malmberg, A. (1994): "Local embeddedness of transnational corporations", en Amin, A. y Thrift, N. (eds.), *Globalisation, institutions and regional development in Europe*, Oxford University Press, Oxford.
- Dore, R. (1973): *British Factory, Japanese Factory: the Origins of National Diversity in Industrial Relation*, Universidad de California Press, Berkeley, 1990.
- Emmanuel, A. (1973): *El intercambio desigual. Ensayo sobre los antagonismos en las relaciones internacionales*, Siglo XXI de España, Madrid.
- Fujita, M. y Krugman, P. (2004): "The new economic geography: past, present and future", *Papers in Regional Science*, vol. 83, nº 1, pp. 139-164.
- Garofoli, G. (1994): "Los sistemas de Pequeñas y Medianas empresas: un caso paradigmático de desarrollo endógeno", en Benko, G. y Lipietz, A., *Las regiones que ganan. Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*, ed. Alfons el Magnanim, Valencia.
- Gulyani, S. (2001): "Effects of poor transportation on lean production and industrial clustering: Evidence from the Indian auto industry", *World Development*, vol. 29, nº 7, pp. 1157-1177.
- Granovetter, M. (1985): "Economic action and social structure: the problem of the embeddedness", *American Journal of Sociology*, vol. 91, nº 3, pp. 481-510.

- Helmsing, A.H.J. (1999): "Teorías de desarrollo industrial regional y políticas de segunda y tercera generación", *Revista Estudios Urbanos y Regionales*, vol. 25, n° 75, pp. 5-39.
- Henderson, J. V. (1985): *Economic theory and the cities*, Academic Press, Orlando.
- Hirst, P. y Thompson, G. (1997): *Globalisation in question: the international economy and the possibilities of governance*, Polity Press, Cambridge.
- Holland, S. (1976): *Capital versus the region*, McMillan, Londres.
- Hoover, E. (1951): *Localización de la actividad económica*, Instituto de Desarrollo Económico, Washington.
- Hogdson, G.M. (1995): *Economía y Evolución. Revitalizando la economía*, Colegio de Economistas de Madrid, Madrid.
- Isard, W. (1956): *Location and space-economy. A general theory relating to industrial location, market areas, land use, trade, and urban structure*, MIT Press, Cambridge.
- Keeble, D. E. (1976): *Industrial location and planning in United Kingdom*, Methuen, Londres.
- Knorringa, P. (1999): "Agran: An old cluster facing the new competition", *World Development*, vol. 27, n° 9, pp. 1587-1604.
- Krugman, P. (1991): *Geografía y comercio*, ed. Antoni Bosch, Barcelona.
- Krugman, P. (1997a): *Desarrollo, Geografía y Teoría Económica*, ed. Antoni Bosch, Barcelona.
- Krugman, P. (1997b): *La organización espontánea de la Economía*, ed. Antoni Bosch, Barcelona.
- Markussen, A. (1996): "Sticky places in slippery space: A typology of industrial districts", *Economic Geography*, vol. 72, n° 3, pp. 259-292.
- Martin, R. y Sunley, P. (1998): "Paul Krugman's Geographical Economics and its implications for regional development theory: A critical assessment", *Economic Geography*, vol. 72, n° 3, pp. 201-227.
- Martin, R. y Sunley, P. (1998): "Slow convergence? The new endogenous growth theory and regional development", *Economic Geography*, vol. 74, n° 3, pp. 201-227.
- Martinelli, F. y Schoenberger, E. (1994): "Los oligopolios están bien, gracias. Elementos de reflexión sobre la acumulación flexible", en Benko, G. y Lipietz, A., *Las regiones que ganan. Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*, ed. Alfons el Magnanim, Valencia.
- Massey, D. (1994): *Space, place and gender*, Polity Press, Cambridge.

- Massey, D. (1995): *Spatial divisions of labour: social structures and the geography of production*, Macmillan, Basingstoke.
- Massey, D. y Megan, R. (1982): *The anatomy of the job loss*, Methuen, Londres.
- Mitchell-Weaver, C. (1995): "The death of regional science: an alternative American view", *Revue d'Économie Régionale et Urbaine*, n° 4, pp. 719-732.
- Muñoz, I. (1998): "Externalidades, localización y crecimiento: una revisión bibliográfica", *Revista de Estudios Regionales*, n° 52, septiembrediciembre, pp. 155-175.
- Piore, M. J. y Sabel, Ch. F. (1989): *La segunda ruptura industrial*, Alianza, Madrid.
- Polèse, M. (1994): *Économie spatiale et urbaine: Logique spatiale des mutations économiques*, Economica, París.
- Porter, M. (1991): *La ventaja competitiva de las naciones*, Plaza y Janés, Esplugues de Llobregat, Barcelona.
- Precedo, A. y Vilariño, M. (1992): *La localización industrial*, ed. Síntesis, Madrid.
- Rabellotti, R. (1995): "Recovery for a Mexican cluster: Devaluation bonanza or collective efficiency", *World Development*, vol. 23, n° 1, pp. 29-41.
- Rabellotti, R. (1999): "Recovery for a Mexican cluster: Devaluation bonanza or collective efficiency", *World Development*, vol. 27, n° 9, pp. 1571-1585.
- Rabellotti, R. y Schmitz, H. (1999): "The internal heterogeneity of industrial districts in Italy, Brazil and Mexico", *Regional Studies*, vol. 33, n° 2, pp. 97-107.
- Rallet, A y Torre, A. (1995): *Économie Industrielle et Économie Spatiale*, Economica, París.
- Richardson, H. W. (1986): *Economía regional y urbana*, Alianza Editorial, Madrid.
- Sassen, S. (1988): *The global city: New York, Tokyo, London*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- Schmitz, H. (1999): "Global competition and local cooperation: Success and failure in the Sinos Valley, Brazil", *World Development*, vol. 27, n° 9, pp. 1627-1650.
- Schmitz, H. y Nadvi, K. (1999): "Clustering and industrialization: Introduction", *World Development*, vol. 27, n° 9, pp. 1503-1514.

- Scott, A. J. (1986): "Industrial organization and location: Division of labor, the firm and the spatial process", *Economic Geography*, pp. 210 -231.
- Scott, A. J. (1994): "La economía metropolitana: Organización industrial y crecimiento urbano", Benko, G. y Lipietz, A., *Las regiones que ganan. Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*, ed. Alfons el Magnanim, Valencia, pp. 103-119.
- Smith, D. M. (1981): *Industrial location: An economical geographical analysis*, John Wiley and Sons, Nueva York.
- Storper, M. (1997): *The regional world: territorial development in a global economy*, Guilford Press, Nueva York.
- Storper, M. y Walker, R. (1989): *The capitalist imperative: territory, technology and industrial growth*, Blackwell, Oxford.
- Storper, M. y Harrison, B. (1994): "Flexibilidad, jerarquía y desarrollo regional: Los cambios de estructura de los sistemas productivos industriales y sus nuevas forma de articulación del poder en los años 90", en Benko, G. y Lipietz, A., *Las regiones que ganan. Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*, ed. Alfons el Magnanim, Valencia, pp. 255-279.
- Tessieri, N. (2001): "Rassegna bibliografica sullo sviluppo locale e sui sistemi locali di piccola e media impresa in Italia", en Becattini, G., *Il caleidoscopio dello sviluppo locale*, Rossenberg and Selier, Turín, pp. 419-477.
- Veltz, P. (1995): *Mundialización, ciudades y territorios. Economías de archipiélago*, Ariel, Barcelona.
- Weber, A. (1929): *Theory of location of industries*, Universidad de Chicago Press, Chicago.
- Williamson, O. (1975): *Markets and hierarchies: analysis and anti trust implications*, Free Press, Nueva York, 1973.

#### ABSTRACT

This article briefly shows some of the most popular different ways of understanding the relations between economic activities and their territorial base. In this sense, first traditional neoclassical models of location are analysed. After, the bases of the new economic geography are set out, with emphasis on its main differences with the traditional location models. The political economy perspective of territory is also presented, considering the center -periphery models and the new theoretical constructions derived from the development of different institutionalist schools.

*Key words:* regional development, regional economy, Economic geography, industrial districts.