

# Territorio y localización industrial: algunas consideraciones generales

MIGUEL ÁNGEL VITE PÉREZ \*

FECHA DE RECEPCIÓN: 04/05/2011; FECHA DE APROBACIÓN: 28/09/2011.

**RESUMEN:** El propósito del artículo es retomar la idea de territorio o espacio, y su vinculación con la localización industrial, para señalar su capacidad explicativa de las transformaciones, que han sufrido los espacios como consecuencia de factores que no solamente tienen como causa los procesos económicos; sino, sociales y culturales. Es decir, para visualizar la capacidad de innovación de un territorio se tiene que considerar causas de tipo sociológico, que en mayor o menor medida, pueden determinar el éxito o el fracaso del desarrollo local.

**PALABRAS CLAVE:**

- territorio
- factores de localización
- empresarialismo urbano
- proximidad
- globalización

# Territory and location industrial: some general considerations

**ABSTRACT:** The purpose of this article is up the idea of land or space and its relationship to industrial location, to mar kits explanatory power of the transformations that have suffered as a result of space factors are caused not only economic processes, if not for social and cultural facts. That this to display the innovative capacity of a territory must be considered sociological causes, to a greater or lesser extent, can determine the success or failure of local development.

**KEYWORDS:**

- territory
- location factors
- urban entrepreneurialism
- proximity
- globalization

## Introducción

El objetivo de este artículo es reflexionar sobre la relación que existe entre el territorio y la localización industrial, revisando de manera breve algunas visiones sobre el espacio, así como algunos puntos de vista que consideran que el territorio no solamente se caracteriza por los factores de producción o por las condiciones que han convertido a los territorios y ciudades en espacios de “atracción” para las inversiones privadas; sino que la producción y reproducción de un espacio es resultado de una red compleja de relaciones sociales, económicas, políticas y culturales, que tienen su propia historia, y que han permitido que la localización de las actividades económicas siga un tipo de regularidades, visualizadas a través de modelos económicos territorializados. Sin embargo, los comportamientos, por ejemplo, entre firmas o empresas pueden ser explicados por las relaciones o interacciones que tienen entre ellas mismas y sus clientes, lo cual se puede lograr por medio de la idea de proximidad, lo que deja de lado una descripción que se enfoca más a los factores de producción que demanda una empresa, donde priva el punto de vista individual del empresario (Véase, Carrillo, 2003: 23-24) para obtener sus beneficios territorializados. Así, del estudio de las características de la dinámica de los distritos industriales se pasa a señalar brevemente algunos cambios que están sufriendo las ciudades y los territorios locales, cuando la planeación territorial ha cedido su lugar al empresarialismo urbano, que se ha dirigido a transformar el espacio urbano para hacerlo “atractivo” a las demandas de un desarrollo económico, basado en el turismo y en la cultura, acabando por mercantilizar el patrimonio histórico y natural de una comunidad.

El artículo se divide en cuatro partes: la primera, relaciona el tipo de espacio con los factores de la producción; en la segunda, se analiza la idea de proximidad y su importancia en el estudio de la dinámica económica de los

distritos industriales; en la tercera, se destaca los cambios que se han introducido en la planeación del territorio, y finalmente, se elaboró una reflexión general sobre el tema más que una conclusión debido a que el tema requiere un tratamiento más amplio.

## Espacio y factores de localización

La nueva realidad económica se ha caracterizado por tres hechos: el cambio tecnológico, la internacionalización de la economía, y la terciarización.<sup>1</sup> Esta nueva realidad económica se desarrolla sobre un espacio o territorio, lo que hace pensar que el territorio es más que un “simple” escenario, donde se pueden instalar los diversos factores que favorecen el proceso económico (Méndez, 1997: 3). Sobre todo, que es un elemento que influye en las iniciativas empresariales para el establecimiento de determinadas actividades económicas en algunos lugares. Esto significa también que el territorio puede favorecer o dificultar el desarrollo de las iniciativas empresariales, por lo tanto, insisto, no es un lugar donde ocurren hechos de diversa naturaleza (social, económica y cultural), que algunos estudiosos de las ciencias sociales, los han convertido en su objeto de investigación, perdiendo de vista la importancia que puede tener en sus explicaciones el análisis territorial.

La actividad económica y social tiene un componente espacial, definido desde el conocimiento ordinario o de la vida diaria, que por el ejercicio de los científicos se ha transformado en un concepto que tiene su sentido en diversos contextos teóricos, relacionados con las diferentes disciplinas del saber (Lindón, Hiernaux-Nicolas y Aguilar, 2006: 9-10).

Sin embargo, cuando se adopta el punto de vista socio-espacial, al espacio se le considera como un elemento básico de la vida social, no como soporte o facilitador de la existencia (Hernández Cordero, 2008: 85); aunque, cuando trasciende el tiempo, el espacio, muestra en sus formas la historia de las sociedades, es decir, es un territorio que lleva impreso el pasado, reinterpretado en el presente y también reapropiado, como en el caso de los inmuebles históricos, para convertirlos en espacios donde se alojan actividades mercantiles o culturales (Hiernaux-Nicolas, 2008: 103).

Desde el punto de vista de la teoría marxista, la organización del territorio es resultado de una realidad construida a lo largo del proceso de acumulación capitalista, debido a que la sociedad produce su espacio en función de su desarrollo tecnológico, de su estructura política, económica y social. De esta manera, el espacio es un capital fijo que forma parte del proceso de producción y que se ve afectado por las decisiones de los inversionistas privados (Harvey, 2006).

<sup>1</sup> A mediados del siglo XX el cambio económico se caracterizó por el predominio del sector terciario, lo que incluyó los conocimientos articulados con el desarrollo de la tecnología, localizado en las grandes ciudades, donde existe la infraestructura, equipamiento, servicios urbanos, un mercado diversificado de trabajadores y consumidores, lo que constituye una base económica externa a las empresas pero indispensables para su funcionamiento (Garza, 2006: 62). Dicho cambio económico surgió en un contexto de globalización económica o internacionalización económica que se ha manifestado como un desplazamiento espacial de la acción social y de la organización económica hacia una escala más interregional o intercontinental (Held y McGrew, 2000: 3).

En consecuencia, existe una interrelación entre las actividades económicas y sociales y el territorio; sin embargo, su estudio depende de la dimensión que se esté privilegiando en el análisis: lo social o lo económico. Por ejemplo, en el tema social, se explicaría la distribución espacial de los diferentes grupos sociales de acuerdo con sus características sociodemográficas (edad, tipo de familia, ingreso, etcétera); o en el caso económico, si las características del territorio (recursos humanos, naturales, accesibilidad, infraestructuras) influyen en la rentabilidad y organización de las empresas y de las actividades económicas. En el primer caso, se estudiarían las formas espaciales que adopta la distribución residencial de los estratos socio-económicos (Duahu y Giglia, 2008: 155); mientras, en el segundo caso, se analizarían las tendencias de la localización espacial de las actividades económicas, como efecto de los factores señalados, que cambian con el paso del tiempo, considerando también que una vez establecidas en el territorio las actividades económicas influyen en la organización del

territorio que afecta el mercado de trabajo, el proceso de urbanización, las condiciones medioambientales, la calidad de vida, el crecimiento poblacional (Méndez, 1997: 5).

En suma, existen diferentes conceptualizaciones del espacio como: el espacio absoluto. Por ejemplo, las relaciones de propiedad privada crean espacios absolutos donde opera el control monopólico; el espacio relativo, donde ocurre el movimiento de personas, bienes, servicios e información, consume dinero, tiempo, energía, y está afectado por la fricción de la distancia, y el espacio relacional, donde resultan importantes los significados y valores que se le atribuyen al espacio,<sup>2</sup> expresados a través de la imaginación, el temor, las emociones, los sueños y las fantasías, que resultan también ser parte de la forma en que se vive en el mundo (Harvey, 2006: 126-128). Por eso, la experiencia material y física del espacio y su ordenación temporal se encuentra mediado por la manera en que el espacio está representado (Véase cuadro 1). Lo que resulta diferente desde el punto de vista del geógrafo o del artista (Harvey, 2006: 131-132).

**Cuadro 1**  
**Matriz General de Espacialidades**

Tipos de espacio	Espacio Material (espacio experimentado)	Espacio de representaciones (espacio conceptualizado)	Espacio de Representación (espacio vivido)
<b>Espacio absoluto</b>	Muros, montañas, calles, puertas, techos, edificios, ciudades escaleras, cuerpos de agua, territorios marcados, barreras y fronteras físicas...	Mapas administrativos y catastrales, geometría euclidiana, descripción de paisajes, metáforas de confinamiento, espacio abierto, localización, lugares y posiciones... (Newton y Descartes)	Sentimientos de satisfacción, sentimiento de seguridad encarnado desde el encierro, sentido de poder desde la propiedad, dominación sobre el espacio, temor de los otros
<b>Espacio relativo (tiempo)</b>	Circulación y flujos de energía, agua, aire, personas, información, dinero, capital, aceleración y disminución en la fricción de distancia...	Mapas topológicos (por ejemplo, el sistema del metro de Londres), aceleración, movilidad comprensión del tiempo-espacio...	Ansiedad por no conseguir llegar a tiempo, emociones por moverse dentro de lo desconocido, frustraciones por el congestionamiento vehicular, tensiones o regocijo por la comprensión del tiempo-espacio...
<b>Espacio relacional (tiempo)</b>	Flujos de energía electromagnética, relaciones sociales, superficies de potencial económico, concentraciones de contaminantes, energías potenciales, sonidos, olores y sensaciones transportados en el aire.	Surrealismo, existencialismo, cibere-spacio... (Leibniz, Benjamin, Deleuze)	Visiones, fantasías, deseos, frustraciones, memorias, sueños, estados psíquicos (por ejemplo, vértigo, claustrofobia)

Fuente: Harvey, 2006: 135.

<sup>2</sup> “...el concepto de ‘lugar’ como la forma clave de comprender el espacio a partir de la experiencia del sujeto y con toda la carga de sentido que dicha experiencia lleva consigo. El lugar es considerado como ‘acumulación de sentidos’” (Lindón, Hiernaux-Nicolas y Aguilar, 2006: 12-13).

<sup>3</sup> En este caso, se encuentra la teoría de los círculos concéntricos de Von Thünen, donde se intenta explicar la lógica de la organización del espacio rural-urbano, posteriormente en el periodo de entre guerras del siglo XX, la teoría del lugar central de Lössch y Christaller, como una necesidad de comprender la función concentradora de los servicios en las ciudades. Tienen un sesgo económico, introducido por la microeconomía. Además, de tomar como supuesto que el espacio es uniforme a semejanza de una planicie donde se dispersa la oferta de productos agrícolas; además, de que existe competencia perfecta, y la demanda se encuentra concentrada en una sola ciudad, entre otros factores. Sin caer en un reduccionismo su visión del espacio es absoluta (Ramírez Velázquez, 2003: 77-85).

La utilidad del cuadro 1 radica en que se utilizará para explicitar el tipo de conceptualización del espacio o territorio que se encuentra en algunas teorías, que en mayor o menor medida intentan explicar la localización de las actividades económicas en determinadas regiones o ciudades.

En este sentido, la teoría normativa, identificada con la escuela económica neoclásica,<sup>3</sup> definió sus criterios de localización de acuerdo con la racionalidad de los agentes económicos (las empresas), orientados por la búsqueda de soluciones óptimas, cuyos criterios fueron: mínimos costos, optimización de la demanda, interdependencia espacial de las unidades económicas o empresas, sin embargo, no se tomaron en cuenta los aspectos dinámicos de la localización, como el cambio en los costos y la disponibilidad de los factores de producción (Precedo Ledo y Villarino Pérez, 1992: 21-22).

Los factores de localización que afectan directamente al proceso de producción y a la organización espacial de la distribución son: los factores de producción, compuestos por las materias primas y energía, la mano de obra y la tecnología, acompañados por el capital y la producción, así como por el mercado. Como se puede notar, este punto de vista, solamente considera al espacio como un marco de referencia de la toma de decisiones de las empresas o firmas. Pero como los costos de estos factores son variables, la firma se localizaría donde se minimizarían los costos de los factores de producción para maximizar sus beneficios. Por eso, el origen de algunas regiones industriales dependió de la localización de las materias primas o fuentes de energía. Mientras, en el caso de la mano de obra, son dos elementos que se consideraron: la movilidad de los trabajadores y la tecnología que han reducido las restricciones territoriales, pero el mercado laboral urbano es el que presenta el mayor volumen de oferta laboral y de diversidad para las industrias. La calificación de la oferta de trabajo es más apreciada por las industrias que usan tecnologías en su proceso de producción y este factor, en algunos casos, puede transformarse en un factor de localización. En consecuencia, las diferencias salariales de una región con respecto a otras son también parte de los intereses empresariales que influyen en la localización de sus industrias. Otro factor que considera esta perspectiva económica-espacial, y que puede influir en la localización, es la innovación tecnológica, donde tienen un papel relevante los centros de investigación aplicada. Al mismo tiempo, el mercado es importante debido a que la localización de una empresa está influenciada por la localización de otras, es decir, una interdependencia de localización en función de la demanda, donde el mercado es visualizado como un sistema de venta y distribución, interiorizado por las grandes industrias, que han establecido sus propias oficinas de ventas y servicios al mercado,

separando las unidades de producción y distribución, disociándose espacialmente, adoptando un modelo de localización disperso y descentralizado (Precedo Ledo y Villarino Pérez, 1992: 93-123).

En este caso, el territorio o espacio es considerado como un soporte de las actividades económicas, aunque la tecnología, el transporte y las comunicaciones, se supone que han ido flexibilizando las decisiones empresariales de localización. ¿Qué significa esto? Que el territorio tiene un valor relativo frente a su influencia física, es decir, la actividad económica esta asentada en un territorio, pero sus requerimientos de espacio ya no son tan restrictivos.

Entonces, existe una visión absoluta del espacio, es decir, predominan las consideraciones físicas del suelo, bajo los criterios de cantidad (tamaño) y calidad (características del suelo), acompañada de una visión relativa, donde el factor de situación se relaciona con la fricción de la distancia, la accesibilidad (transporte, telecomunicaciones, informática) la disponibilidad de infraestructuras necesarias en la zona, que son una parte de las economías de localización para la empresa. Pero en esta situación también puede intervenir la normatividad derivada de la planeación urbana, donde se restringe las localizaciones de las industrias por consideraciones ecológicas y de contaminación ambiental. Por tanto, el territorio de la industria se configura por características naturales y adquiridas, como la accesibilidad que depende de los sistemas de transporte y comunicación. Esto le confiere un valor añadido porque crea economías espaciales, y este hecho podría convertirse en una explicación del por qué algunas industrias se localizan en determinados territorios (Precedo Ledo y Villarino Pérez, 1992: 124-131).

El valor económico del suelo, en la teoría de la localización económica espacial no es considerado de importancia debido a que la localización de las empresas se ha centrado más en decisiones de cómo elegir entre un costo menor o mayor de transporte y entre un menor o mayor costo de producción, respondiendo a una ley establecida *a priori* que señala que la decisión debe de orientarse por la minimización de los costos y la maximización del beneficio (Krugman, 1997: 55).

Sin embargo, el costo de transporte ha ido disminuyendo por causa del avance tecnológico, lo que ha permitido que otros factores sean relevantes para la localización industrial. Como por ejemplo, la presencia de un medio industrial consolidado, los contactos interempresariales, la política fiscal, las tradiciones de los habitantes de la localidad. Este hecho ha provocado que en el estudio de la dinámica territorial se considere el espacio local de los sistemas de producción, reactivando la idea de proximidad organizativa y geográfica, con lo cual se estaría rescatando lo territorial. La proximidad organizativa es

...la que existe entre dos agentes que pertenecen a la misma organización, entendida (...) en un sentido amplio, se trate de lazos intra o inter firmas, formales o informales...La proximidad geográfica hace referencia sobre todo a la localización en un área bien determinada...esta definición no excluye la toma en consideración de la distancia funcional (...), es decir el tiempo de acceso entre dos localizaciones (Torre, 1995: 114).

Así, las relaciones de proximidad son las que se erigen en un factor que influye en el desarrollo local al convertirse en una ventaja de localización en espacios donde se encuentran otras empresas. La explicación de la aparición o desaparición de relaciones de proximidad entre empresas se encontraría en el mismo territorio. En otras palabras, en la historia de la formación de los lazos de proximidad, donde el desarrollo tecnológico, así como el de la producción de conocimientos científicos jugaron un papel importante en la organización de la empresa, acompañado de la promoción de las políticas públicas, en términos de actores son: empresa, universidades y centros de investigación, y gobierno, que establecieron diferentes tipos de lazos: horizontales y verticales, formales e informales, voluntarios e involuntarios, intercambios mercantiles y fuera del mercado. Dichos vínculos permiten una circulación permanente en el seno de los sistemas localizados de producción de bienes, servicios, información, instaurando relaciones de proximidad, que han generado externalidades provenientes de la tecnología (conocimientos y capital humano) y pecuniarios, basados en el bajo costo del transporte, que han favorecido la difusión de las dinámicas de las industrias localizadas; sin embargo, estos efectos son resultado de las relaciones de intercambio o cooperación (Torre, 1995: 118-124).

Se puede destacar que de los factores de localización industrial que más se han estudiado es el de los costos de transporte. Esto significa un predominio de la visión del espacio relativo, donde resulta de importancia el tiempo de los traslados, en este caso es traducido como un costo que puede influir en el monto de los beneficios de la empresa o de la oferta y puede influir en las preferencias de la demanda o del consumidor. Sin embargo, en el punto de vista de la teoría de la localización industrial se consideraba que el principal componente de los costos externos era el transporte, estableciendo una interrelación entre la localización industrial y el transporte porque la economía industrial dependía del desplazamiento de las mercancías y materias primas al lugar de su transformación en bienes, así como de su distribución en los mercados. El espacio actúa como una restricción al movimiento, donde el costo del transporte es proporcional a la distancia. El factor transporte es el que facilita la distribución en el espacio de los bienes y servicios, expresados en costos tanto para la

empresa como para el consumidor. Otro factor que influyó en la localización de las empresas son las llamadas economías de aglomeración, que se convirtieron en la fuerza de atracción para industrias en un territorio debido a la infraestructura que se llegó a acumular como transportes, trabajadores, servicios, instituciones financieras, un mercado local o regional. Entonces, aparece lo que se ha descrito en párrafos anteriores, una integración horizontal de las empresas por cooperación o fusión debido a que producen el mismo producto, y para obtener ventajas de escala, se puede realizar a través de una integración vertical, incorporando otros procesos de producción en el mismo lugar para abatir costos que se generan cuando se dispersan las diferentes fases de producción del bien, otras formas de cooperación se vinculan con una integración hacia atrás, donde la empresa introduce las fases preliminares del proceso de producción, lo que le garantiza el suministro de materias primas y productos intermedios, y la integración hacia delante, donde la empresa se asegura el mercado final de sus productos, estableciendo los procesos posteriores de su fabricación. A esto se le suman las externalidades o ventajas adquiridas que se encuentran en los centros urbanos y que generan las economías de localización, de urbanización y de transporte. Las economías de localización surgen de la concentración de empresas que fabrican productos similares en un territorio determinado que tienen ventajas configuradas por servicios locales, como bancos y compañías de transporte, que favorecen a la industria; las economías de urbanización son resultado de la existencia de un mercado regional y nacional, de mano de obra, de servicios e infraestructuras importantes para las empresas de servicios, a lo que se le agrega los servicios sociales, culturales, educativos. Y en las economías de transporte, la compra y venta se encuentra influida por la proximidad o lejanía de las empresas (Precedo Ledo y Villarino Pérez, 1992: 134-144).

El estudio de la localización de las actividades económicas y del costo monetario de la distancia consideró que los fenómenos económicos tenían una expresión espacial (Graizbord, 2008: 24), donde el territorio estaba dotado de manera diferenciada de los factores que influían en la ubicación de las empresas.

Sin embargo, se dejaba de lado la territorialidad, que en este caso, se basa en la idea de proximidad que puede ser: organizativa, geográfica y económica (Pecqueur, 1998).

### **El Distrito industrial y su territorialización**

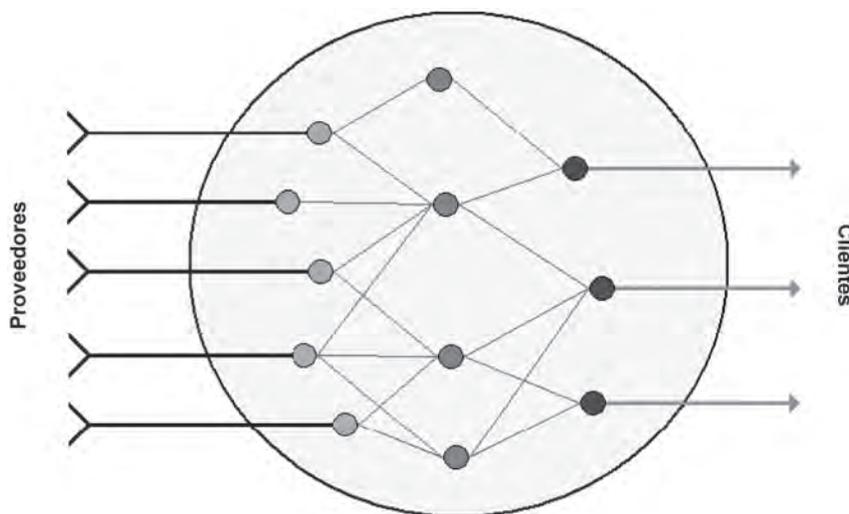
El término distrito industrial fue usado por el economista inglés Alfred Marshall para designar a una unidad socio-económica, formada por un conjunto de empresas de un mismo sector productivo, donde existía competencia

y colaboración, ubicadas en un territorio, con fuertes vínculos con la sociedad. En este caso, se suponía que la dinámica de la pequeña empresa era la base del éxito económico local (Méndez y Caravaca, 1999: 27).

Se puede destacar que la idea de territorialidad se manifestó por medio de un proceso que permitió una proximidad geográfica entre clientes y proveedores en un área determinada, lo que abarcó también las relaciones entre empresas e instituciones no económicas, donde estaría la participación de grupos sociales, considerados también como una economía de externalidades positivas, debido a la transmisión de conocimientos, la capacidad de innovación, junto con la historia y cultura de la gente, favorecieron el surgimiento de un vínculo entre el distrito y su entorno socio-territorial. Este hecho llevó a considerar que los distritos industriales fueran visualizados como un fenómeno particular dentro de la economía de aglomeración (José Álvarez, 2006: 2).

El distrito industrial está formado por pequeñas empresas y sus propietarios locales conocen todo el proceso productivo, donde el volumen de producción es bajo pero de alta calidad, destinado al mercado local; sin embargo, las empresas se especializan en alguna parte del proceso, cuando crece su capacidad de producción por una ampliación de la oferta hacia otros mercados, lo que puede generar que al interior de los distritos industriales se presente una mayor cantidad de interacciones entre las empresas. Es decir, que exista un alto grado de cooperación y eficiencia debido a la especialización de las empresas y a sus relaciones con lo sociocultural, lo que se transforma en factores de éxito para los distritos porque la comunidad es la que provee los trabajadores para las empresas que forman el distrito, lo que al mismo tiempo, favorece la aparición de nuevas empresas que se integrarían al distrito, lo que también fue impulsado por la proximidad organizativa que fortalece los lazos entre empresas, favorable a la difusión del conocimiento (Torre, 1995).

**Esquema 1**  
**Distrito Industrial Marshaliano**



**Fuente:** José Álvarez, 2006: 3.

En el distrito industrial marshaliano, de acuerdo con el esquema 1, la distribución territorial de proveedores y clientes sigue un patrón determinado, que permite desarrollar relaciones entre las mismas empresas y sus clientes, donde la especialización debido a la ejecución de una función específica del proceso de producción, en las diferentes unidades económicas que integran el distrito, es una respuesta a los cambios en el consumo de sus clientes. Sin embargo, para explicar esas relaciones se necesita de la idea de proximidad porque se considera que el lugar de su localización o implantación, en un momento determinado, no influye en su comportamiento ni los motivos de la empresa cuantificados a través de los costos y los posibles beneficios, aplicados sin considerar las particularidades del espacio o del territorio. Esto significa que el territorio no es un espacio neutro porque integra los datos históricos que permiten comprender la dinámica del desarrollo de los territorios, lo que incluye las instituciones y las colectividades locales (esto se supone que es parte del objeto de estudio de la economía de la proximidad). Sobre todo, que la liquidación de una actividad productiva local puede tener un impacto negativo en la sociedad local, destruyendo, por ejemplo, los lazos de solidaridad e identidad. Desde esta perspectiva, el término distrito

industrial hizo su labor, es decir, a diferencia de los modelos de localización económica, integró en su análisis nuevas variables como las relaciones de colaboración entre las empresas y entre el sistema productivo y el sistema institucional, lo que condujo a tener presente los factores históricos, culturales y sociales (Pecqueur, 1998:1-2). En otras palabras, la red de clientes y proveedores del distrito, lo que se puede entender por las relaciones de proximidad, tiene como fundamento una especificidad histórica, formada por acontecimientos sociales, económicos, culturales y políticos, que resultan favorables para el alojamiento, por ejemplo, de nuevas empresas.

La presencia de un conjunto de procesos de interacción y aprendizaje colectivo ha sido posible por la existencia de recursos y activos territoriales específicos, articulados por las redes de empresas, que constituyen un sistema productivo local, cuyo análisis se ha realizado por medio de categorías tomadas de la economía y la sociología (Azaïs, 1998: 561).

Lo anterior es resultado de que la localización ya no es considerada como una función de la distancia y de la disminución de los costos generados por la proximidad. Es decir, deja de ser sólo un factor externo a las empresas debido a que éstas no tendrían ninguna influencia. Sobre todo, que en la idea del distrito industrial, la existencia de economías externas a las empresas se ligan a la división del trabajo y a la proximidad territorial de las empresas. Dicha proximidad territorial o geográfica crea procesos particulares. Además, que el mercado posee imperfecciones que hace posible la intervención de las instituciones estatales, a pesar de que el mercado forma un sistema de precios que informa sobre la mejor asignación de recursos, la empresa o firma se basa en un sistema de organización, es decir, de cooperación, de coordinación entre firmas para buscar una distribución óptima de los recursos. Por tal motivo, el mercado no garantiza esa coordinación que es consecuencia de los contratos (Azaïs, 1998: 565-569).

El territorio es comprendido en su dimensión socio-histórica, donde se desarrolla un modo de organización productiva, cuya base es la cooperación y la competencia. Una cooperación que sigue la dinámica particular de las empresas que forman el distrito industrial, favorecida por las economías de aglomeración, que son externas a las empresas, como los servicios gratuitos que se ofrecen mutuamente las empresas contiguas, donde resulta de importancia su pertenencia a estructuras sociales e históricas comunes, que integran la identidad de los individuos.

Los distritos industriales no se organizan al amparo de una gran empresa, de acuerdo al principio jerárquico, sino de acuerdo con el principio de colaboración entre empresas del mismo tamaño (Azaïs, 1998: 570).

En consecuencia, el territorio es un espacio social que ha resultado de una historia particular, donde la proximidad geográfica, es decir, la cercanía en un mismo territorio, tiene como base una actividad específica industrial. Y los lazos mercantiles y no mercantiles son parte de la historia del distrito industrial.

Mientras, la capacidad de innovación depende de las habilidades heredadas, sostenidas por instituciones locales y regionales que no descansan en los factores internos del distrito industrial; sino que intervienen mecanismos de reproducción social, que favorecen el intercambio de información y habilidades entre las empresas del mismo distrito.

Por eso, la proximidad no se puede reducir solamente a su aspecto geográfico porque es socioeconómica, lo que abarca una pluralidad de formas de desarrollo.

En suma, la perspectiva del análisis de los distritos industriales se ha visto enriquecida por los estudios de las dinámicas de proximidad, que se han centrado en destacar la proximidad geográfica, funcional y cultural en el establecimiento de redes entre empresas para transmitir los conocimientos no formalizados pero esenciales para la difusión de las innovaciones (Méndez, 2005: 179).

De esta manera, la idea de innovación, definida como la capacidad para generar e incorporar conocimientos que tengan como finalidad mejorar la productividad de las empresas, con un impacto en el desarrollo de los territorios, en los años setenta del siglo XX se enfocó en la innovación de los procesos de producción, de los productos y de la gestión, que se explicaron por factores internos a la empresa y vinculados con su organización, predominando una visión microeconómica, complementada por las políticas públicas de apoyo a la tecnología; sin embargo, el territorio fue visualizado como un sujeto pasivo, donde se creaba la innovación. Otro punto de vista consideró que la innovación era favorecida por un entorno territorial social, económico, cultural, partiendo, en la década de los años ochenta, de la concentración espacial que resultaba positiva para las empresas innovadoras, dirigiendo su atención a explicar el ambiente en que nacen y operan dichas empresas (Méndez, 2005: 177-178).

Por otro lado, en los años noventa se consideró que las ciudades y regiones estaban sufriendo modificaciones en su estructura y en su dinámica de crecimiento por la presencia de tres procesos históricos: una revolución tecnológica, basada en las tecnologías de la información; la configuración de una economía global, sustentada en procesos económicos en el plano mundial, la productividad y la competitividad generada por nuevos conocimientos, y en el procesamiento de la información. En este caso, las nuevas tecnologías de la información eran decisivas para la nueva economía, favorable a la integración de los procesos económicos en el nivel internacional, conservando

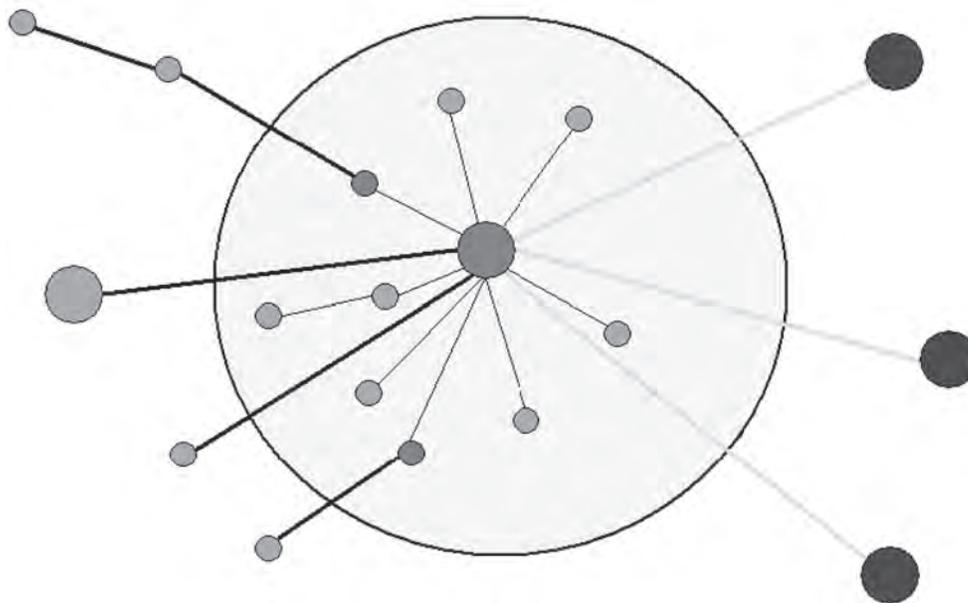
la flexibilidad organizativa para la realización de tales procesos (Castells y Hall, 2001: 21-23).

El desarrollo de la economía de la información se supone que formó un nuevo espacio industrial, compuesto por ciudades y regiones, adaptadas a las condiciones cambiantes de los mercados, de la tecnología y de la cultura, donde la innovación ha creado y fomentado las tecnópolis, complejos industriales de empresas de alta tecnología (como el Silicon Valley), donde la planificación ha sido vital por el apoyo que ha recibido de gobiernos y universidades. Así, como las llamadas ciudades de la ciencia, complejos de investigación científica, sin lazos territoriales con la fabricación, junto con las empresas de producción de alta tecnología que son atraídas por un espacio privilegiado, en este caso, los parques tecnológicos, finalmente, el diseño

de programas de tecnópolis como parte de los instrumentos del desarrollo regional y de la descentralización industrial. Sin embargo, la producción de innovación de alta tecnología se realiza en las zonas metropolitanas del mundo industrializado (Castells y Hall, 2001: 27-33).

Lo anterior permite señalar que la creación de conocimientos, que resulta ser el punto de partida de la innovación, junto con la velocidad para utilizarlos en el proceso de producción, se ha transformado en factores que superan los que se derivaban de los costos. Esto significa que el conocimiento es una externalidad presente en una economía de aglomeración, que es una ventaja competitiva, que ha sido considerada como una proximidad cognitiva entre las empresas que forman, por ejemplo, un cluster (José Álvarez, 2006).

**Esquema 2**  
**Modelo Hub-and-Spoke**



**Fuente:** José Álvarez, 2006: 3.

En el esquema 2, se observa que el modelo Hub-and-Spoke se basa en una estructura territorial, dominada por una o algunas pocas grandes empresas que forman el distrito, junto con proveedores locales que rodean a las grandes empresas, integrados verticalmente. Su volumen de producción puede ser alto y especializado. Las empresas externas al distrito suministran insumos que les facilitan una alta cooperación con las empresas del distrito, aventajando a las empresas externas, que son la vía de contacto con el exterior. Los clientes de las grandes empresas son externos al distrito. Y las decisiones se toman a nivel local por la autonomía de una gran empresa cuya base es local. Pero es importante la aparición de pequeñas empresas profesionalizadas que provean de insumos tecnificados, con un alto nivel cognitivo, que se puede lograr por medio de mecanismos que favorezcan su localización puesta en marcha por el gobierno como beneficios fiscales e inversión en infraestructura.

Así, la proximidad cognitiva se convierte en un elemento importante para explicar la identidad de una red de empresas, en la que prevalece el liderazgo de un pequeño grupo de empresas que produce un recurso estratégico (José Álvarez, 2006: 4).

## El territorio como objeto de la planeación

El diseño de la ocupación del territorio se deriva de la creencia de que a través de la voluntad de los planificadores, basada en una racionalidad sustantiva, aplicada mediante una racionalidad formal, se podría lograr, alcanzando un óptimo social. De esta manera, se diseñaba un plan comprensivo en función de una situación deseada (la imagen-objetivo). Es decir, a semejanza de un arquitecto que en un plano diseña la obra que edificará (De Mattos, 2005: 2).

La planeación fue vista como una manera de establecer lo racional sobre procesos sociales y económicos que se desarrollaban en un territorio, identificado, en algunas ocasiones, con las ciudades. Y, en el caso del sistema económico capitalista, para poder intervenir en algunos de sus desequilibrios que se manifestaban en el plano territorial. Así, desde un punto de vista general, la planeación se identificó con una función estatal que debería de buscar no solamente el desarrollo social sino el desarrollo regional, lo que provocó que durante la segunda mitad del siglo XX, la propuesta sobre planeación fuera considerada como parte de la gestión pública (Jessop, 1999).

En la década de los años sesenta del siglo XX, los tecnócratas idealizaron la planeación, lo que también sucedió en América Latina, al considerarla como un instrumento de promoción del desarrollo económico y social.

Aunque en los siguientes decenios la crisis económica en los países centrales, que tuvo su impacto en la reestructuración de los procesos de producción capitalista (la aparición de la flexibilidad ante el agotamiento del modelo fordista), acompañada de la caída de los regímenes del socialismo real de Europa Oriental, tuvo su expresión en la consolidación de la ideología neoliberal, establecida como política económica, que favoreció el abandono del intervencionismo estatal a favor de las fuerzas del mercado, dejando de lado la planeación territorial, establecida desde la gestión estatal (Harvey, 2005: 19-23).

Sin embargo, el poder de los propietarios y administradores del capital se fortaleció con el impulso que recibieron de la política económica neoliberal, favoreciendo su autonomía en lo relacionado con sus decisiones de inversión. Al mismo tiempo, los modelos de crecimiento endógeno establecieron como sus factores de producción los siguientes: el capital físico, el capital humano, los conocimientos, que fueron convertidos en la base de un crecimiento económico de largo plazo, debido a que crean las condiciones para la valorización privada del capital. En este caso, el territorio es “atractivo” para el capital si cuenta con esas condiciones de valorización, lo que convirtió a la gestión pública en la responsable de la generación del “ambiente” atractivo para la inversión privada, bajo un esquema de un Estado

descentralizado, con una mayor participación de las administraciones locales, abandonando la planeación sustantiva, para darle paso a las ideas de *governance*, empresarialismo y planeación estratégica. El concepto de *governance* considera los procesos de acción social como de coordinación de actores, de grupos sociales, y de instituciones, para alcanzar objetivos discutidos y definidos colectivamente pero de manera fragmentada, delegando las decisiones de inversión a los empresarios e instituciones, con un impacto territorial en el ámbito local, que debería de manifestarse como una mayor competitividad territorial, lo que ha sido favorable para la realización de esfuerzos, por ejemplo, de “cosmética” urbana –poner énfasis en las formas arquitectónicas que sean atractivas para el turismo y los consumidores–, lo que no resuelve los problemas sociales de los espacios urbanos. En este caso, la planeación estratégica, que busca establecer un sistema de toma de decisiones que permita la formulación de indicadores para el seguimiento de resultados, incluyendo la participación de los agentes sociales y económicos locales, busca concertar las diferentes voluntades para superar el conflicto, cuyo resultado es el mismo que la *governance*. Es decir, se apoya en estrategias de tipo empresarial que buscan apoyar las acciones que produzcan las condiciones demandadas por la inversión privada nacional e internacional de las ciudades o regiones. Entonces, una gestión urbana de tipo empresarial se focaliza en los aspectos que pueden mejorar el nivel de competitividad de las ciudades en la llamada red de ciudades globales, la preocupación de las autoridades locales ya no es por el manejo de los procesos de urbanización, como en los años sesenta y setenta; sino, por favorecer la creación de las condiciones de competitividad, demandas por la economía globalizada. En este sentido, las políticas de regeneración y revitalización urbana, en los años noventa, buscaron la reorganización espacial para darle una funcionalidad económica, acorde con la demanda de la competitividad, exaltando la imagen urbana, que sirva para la promoción internacional de la ciudad, donde se presentan los íconos de su modernidad en esta nueva fase de desarrollo urbano (De Mattos, 2005: 5-8).

El empresarialismo urbano busca la generación de economías donde se reúnan diversas actividades dentro de un espacio de interacción limitado para que los sistemas de producción sean eficaces, que se puede lograr de dos maneras: un crecimiento local basado en las economías de aglomeración y en la organización eficiente, como en el caso de los distritos industriales, mezclando la actividad industrial y mercantil con fuerte respaldo de las autoridades locales como en el caso de Bolonia y Emilia Romagna en Italia; la otra es intentar mejorar la posición competitiva de la ciudad mediante una división espacial del consumo. Es decir, una competencia por los consumidores que por su poder de compra pueden acceder a los servicios del turismo

y a los servicios que atienden la demanda de los jubilados. Estos servicios se centran más en la calidad de vida, en la innovación cultural y en la mejora física del entorno urbano, lo que abarca los diseños urbanos posmodernos, y que se han convertido en estrategias de la regeneración urbana. Entonces, la ciudad debe de aparecer como un lugar interesante, creativo y seguro para visitar, consumir y jugar. Los acontecimientos culturales se convierten en actividades de inversión, que son la base de la cultura empresa (Harvey, 2007: 375-377).

Por su parte, la producción diferencial de formas urbanas impide señalar que la estrategia del empresarialismo urbano sea similar en todos los países y regiones. Lo que se ha tratado de destacar son algunas de sus tendencias generales, que conlleva una territorialidad también particular, donde lo local se ha articulado con elementos económicos, sociales y culturales, dando como resultado una visión multifragmentaria (Ramírez Velázquez, 2008: 168-169).

Entonces, el desarrollo local basado en la estrategia del empresarialismo ha intentado transformar el territorio mediante la mercantilización de su patrimonio natural, lo que resulta atractivo para el turismo ecológico, así como del patrimonio histórico, predominando la visión de la inversión privada (Ramírez Velázquez, 2008: 160). Este hecho se puede considerar como parte de las acciones de las autoridades y empresarios, que buscan una apropiación de algunas de las formas urbanas para incrementar el consumo que se traduzca en grandes beneficios privados, sin considerar que las urbes son también espacios de la reproducción social, que no siguen solamente la lógica del capital.

## Reflexión final

Los enfoques de la localización industrial, desde un punto de vista general, consideran al territorio como parte de los requerimientos que necesita el empresario para la producción, lo que ha resultado favorable a las descripciones de los factores económicos que de manera uniforme se supone que se encuentran en un área. Esto deja de lado las relaciones que las mismas firmas han desarrollado a lo largo del tiempo para convertirse, como en el caso de algunos distritos industriales, en un éxito de desarrollo económico local. Que depende también de las relaciones sociales e institucionales, lo que se vincula hasta con la cultura. Si se ve así el proceso, el desarrollo local no depende de un solo factor o solamente de factores económicos. Además, que la visión neoclásica de la localización industrial, solamente responde al cómo ocurre el proceso pero no el porqué (Garza, 2006: 71).

Sin embargo, los cambios que ha sufrido el proceso de producción capitalista, que se han intentado captar a través de conceptos como la innovación, la sociedad de la información, las tecnópolis, indican que la industria ha pasado del trabajo para la industria, usando a la ciudad, al trabajo para la ciudad, articulándose a ella cada vez más (Castells, 1975: 23). Esto último es lo que según mi punto de vista ha influido en las nuevas formas urbanas que han sido apoyadas por el empresarialismo urbano. Olvidando, insisto, que la ciudad es un espacio de reproducción social que no sigue solamente la dinámica de la mercantilización, la que es característica de los negocios privados.

## Referencias

- ♦ Azaïs, Christian (1998), “Dinámica territorial, localización y sistemas productivos locales: Algunas indicaciones teóricas”, en Carlos Alba, Ilán Bizberg y Hélène Rivière (Comps.), *Las Regiones ante la Globalización*, CEMCA-ORSTOM-COLMEX, México.
- ♦ Carrillo, Mario (2003), *Estudios regionales en México. Selección de teoría y Evidencia Empírica: Localización Económica*, Universidad de Puebla, Puebla.
- ♦ Castells, Manuel y Peter Hall (2001), *Tecnópolis del mundo. La formación de los complejos industriales del siglo XXI*, Alianza Editorial, Madrid.
- ♦ De Mattos, Carlos A. (2005), “Gestión territorial y urbana: de la planeación a la governance”, en *Ciudades* (66), pp. 2-9.
- ♦ Duhau, Emilio y Ángela Giglia (2008), *Las reglas del desorden: Habitar la Metrópoli*, UAM-A-Siglo XXI, México.
- ♦ Garza, Gustavo (2006), “La dimensión espacial de la Revolución Terciaria”, en Gustavo Garza (Coor.), *La organización espacial del sector servicios en México*, Colmex, México.
- ♦ Graizbord, Boris (2008), *Geografía del transporte en el área metropolitana de la Ciudad de México*, Colmex, México.
- ♦ Harvey, David (2007), *Espacios del capital. Hacia una geografía crítica*, Ediciones Akal, Madrid.
- ♦ -----(2006), *Spaces of Global Capitalism. Towards a Theory of Uneven Geographical Development*, New York, Verso.
- ♦ -----(2005), *A Brief History of Neoliberalism*, Oxford University Press, New York.
- ♦ Held, David y Anthony McGrew (2000), “The Great Globalization Debate: An Introduction”, en David Held y Anthony McGrew (Editors.), *The Global Transformations Reader. An Introduction to the Globalization Debate*, Polity Press, UK.
- ♦ Hernández Cordero, Adrián (2008), “De la dialéctica a la trialectica del espacio: Aproximaciones al pensamiento de Milton Santos y Edward Soja”, en Cristóbal Mendoza (Coor.), *Tras las huellas de Milton Santos. Una mirada latinoamericana a la geografía humana contemporánea*, Anthropos-UAM-I, Barcelona.

- ◆ Hiernaux-Nicolas, Daniel (2008), “Tiempo, espacio y transnacionalismo: Algunas reflexiones”, en Daniel Hiernaux-Nicolas y Margarita Zárate (Edits.), *Espacios y transnacionalismo*, Juan Pablos-UAM-I, México.
  - ◆ Jessop, Bob (1999), *Crisis del Estado de Bienestar. Hacia una nueva teoría del Estado y sus consecuencias sociales*, Siglo del Hombre Editores-Universidad Nacional de Colombia Santa Fe de Bogotá.
  - ◆ José Álvarez, Francisco (2006), *Economía de aglomeración: la distancia cognitiva en la creación de una empresa*, Mimeo, Buenos Aires.
  - ◆ Krugman, Paul (1997), *Desarrollo, geografía y teoría económica*, Antoni Bosch editor, Barcelona..
  - ◆ Lindón, Alicia, Daniel Hiernaux-Nicolas y Miguel Ángel Aguilar (2006), “De la espacialidad, el lugar y los imaginarios urbanos: a modo de introducción”, en Alicia Lindón, Miguel Ángel Aguilar y Daniel Hiernaux-Nicolas (Coords.), *Lugares e imaginarios en las metrópolis*, Anthropos-UAM-I, Barcelona.
  - ◆ Méndez, Ricardo (2005), “Innovaciones y desarrollo territorial: Algunos debates teóricos recientes”, en Andrés Solari Aparicio y Jorge Martínez Aparicio (Edits.), *Desarrollo Local: Textos Coordinados*, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo, Morelia..
  - ◆-----Inmaculada Caravaca (1999), *Organización industrial y territorio*, Editorial Síntesis, Madrid.
  - ◆----- (1997), *Geografía económica. La lógica espacial del capitalismo global*, Ariel, Barcelona.
  - ◆ Pecqueur, Bernard (1998), “La economía de la proximidad”, en *Ecuador Debate* (14), pp. 1-3.
  - ◆ Precebo Ledo, Andrés y Monserrat Villarino Pérez (1992), *La localización industrial*, Editorial Síntesis, Madrid.
  - ◆ Ramírez Velázquez, Blanca Rebeca (2008), “Procesos contemporáneos y formas territoriales en la metrópoli del valle de México”, en Blanca Rebeca Ramírez Velázquez (Coor.), *Formas territoriales. Visiones y perspectivas desde la teoría*, UAM-X-Miguel Ángel Porrúa, México.
  - ◆----- (2003), *Modernidad, posmodernidad, globalización y territorio. Un recorrido por los campos de las teorías*, UAM-X- Miguel Ángel Porrúa, México.
  - ◆ Torre, André (1995), “Proximidad geográfica y dinámicas territoriales”, en Josefa E. Fernández Arufe, Jaime del Castillo Hermosa y Jesús María Gómez García (Edits.), *Políticas regionales industriales, innovación y parques tecnológicos*, Parque tecnológico de Boecillo-Universidad de Valladolid, Valladolid.
-