

The background of the cover is an aerial photograph showing a dense urban grid in the center, surrounded by large, rectangular agricultural plots in various shades of brown, green, and tan. The city grid is composed of many small, uniform blocks, with a few larger, more irregular structures. The agricultural fields are separated by thin lines, likely roads or irrigation canals. The overall scene is a mix of urban development and rural agriculture.

EL ESPACIO EN LAS CIENCIAS SOCIALES

GEOGRAFÍA, INTERDISCIPLINARIEDAD Y COMPROMISO

Martha Chávez Torres y Martín Checa Artasu

Editores

Volumen I

EL COLEGIO DE MICHOACÁN
FIDEICOMISO "FELIPE TEIXIDOR
Y MONSERRAT ALFAU DE TEIXIDOR"

EL ESPACIO EN LAS CIENCIAS SOCIALES
GEOGRAFÍA, INTERDISCIPLINARIEDAD Y COMPROMISO

Martha Chávez Torres
Martín Checa Artasu
Editores

Volumen I



El Colegio de Michoacán



Fideicomiso "Felipe Teixidor
y Monserrat Alfau de Teixidor"

ÍNDICE

VOLUMEN I

INTRODUCCIÓN

Martha Chávez Torres y Martín Checa Artasu

9

PRIMERA PARTE

EL ESPACIO EN LAS CIENCIAS SOCIALES

¿GEOGRAFÍA, GEOGRAFÍAS?

Reconfiguración contemporánea de las ciencias sociales y la geografía. Encuentros estratégicos con el postestructuralismo

Ovidio Delgado-Mahecha

21

Inusitadas posibilidades de la espacialidad para las ciencias sociales

Feliciano J. García Aguirre

35

El espacio geográfico. Una reflexión desde la interdisciplinariedad

Martín M. Checa Artasu

53

La geografía en México en los siglos XIX y XX. Continuidades y discontinuidades de una disciplina científica

José Omar Moncada Maya

69

El paisaje visto desde la geografía regional. Un desafío

Manuel Mollá Ruiz-Gómez

85

Geografías críticas latinoamericanas

Blanca Ramírez, Gustavo Montañez y Perla Zusman

103

Cambio conceptual y de escala en la geografía económica contemporánea. El estado de la cuestión

Leticia Isabel Mejía Guadarrama

129

Geografía y ambiente. ¿Dónde y cómo se formulan las agendas académicas? <i>Gerardo Bocco</i>	151
En busca de debate <i>Pere Sunyer</i> <i>Teresa Ayllón</i>	161

SEGUNDA PARTE
ESTUDIO INTERDISCIPLINARIO DE PROCESOS ESPACIALES
TERRITORIOS EN DISPUTA, LÍMITES, RELACIONES DE PODER Y CULTURA

Espacios en disputa. Viejos problemas, nuevas dinámicas <i>Blanca Rebeca Ramírez Velázquez</i>	173
Continuidad y cambio del mapa político-administrativo de México durante el siglo XX <i>Hirineo Martínez Barragán</i>	193
Regiones en guerra se construyen como territorios. Los departamentos de la Insurgencia, 1812 <i>Carlos Herrejón Peredo</i>	219
La economía del Postclásico tardío en la Mixteca Alta Central. Una aplicación de modelos espaciales <i>Venice Y. Heredia Espinoza y John F. Chamblee</i>	233
El estudio del “espacio indígena” desde la antropología simbólica <i>Alicia M. Barabas Reyna</i>	261
Articulación e integración. Dos lógicas en la organización del espacio. Un estudio en pueblos de la región purépecha <i>Aída Castilleja</i>	275
Disputas por el territorio. De conflictos agrarios a conflictos sociopolíticos en Michoacán <i>María del Carmen Ventura Patiño</i>	293
Ambigüedad entre lo legal y lo ilegal. Redes de tráfico de drogas ilícitas y territorio <i>Lía Osório Machado</i>	315
La controversia territorial. Enseñanzas de los “territorios afro” en Colombia y México <i>Odile Hoffmann</i>	331
En busca de debate <i>Miguel Aguilar</i> <i>Paul Liffman</i> <i>Virginia Thiébaud</i>	341

CAMBIO CONCEPTUAL Y DE ESCALA EN LA GEOGRAFÍA ECONÓMICA CONTEMPORÁNEA EL ESTADO DE LA CUESTIÓN

Leticia Isabel Mejía Guadarrama¹

A raíz de las crisis económicas de los años setenta del siglo XX, la discusión en torno a la globalización como fase actual del capitalismo ha llevado a reconocer lo local como el espacio donde los procesos se manifiestan, además de ser donde la “homogenización económica” se fragmenta y diferencia. Este reconocimiento, presente en todas las ciencias sociales, no ha sido ajeno para la geografía económica. En ese contexto, en los años ochenta surgieron en la geografía económica nuevos marcos teóricos-metodológicos (que incluyeron el replanteamiento de algunos conceptos anteriores, como la teoría del lugar central o los distritos industriales de Marshall) que intentan explicar las reconfiguraciones regionales y locales, a la vez que entender la interrelación de los lugares y territorios con los procesos económicos mundiales, reconociendo al mismo tiempo su especificidad. Desde la escuela estadounidense, liderada por Krugman, se presentan teorías y modelos de crecimiento endógeno con un enfoque de desarrollo ascendente; mientras que los geógrafos europeos, relacionados con la geografía humana, socioeconómica y regional, complementaron el análisis económico espacial de las actividades económicas con aspectos más cercanos a la teoría social y la acción de los actores locales, así como con la innovación y el territorio como factor y producto social.

Este trabajo expone de manera sintética algunos de los conceptos y elementos de interpretación de la geografía socioeconómica europea, en la idea de que este enfoque permite conjuntar las interrelaciones que se presentan entre las diversas escalas espaciales, al mismo tiempo que resaltar dentro del análisis territorial a los actores locales y sus prácticas de acción que marcan las especificidades de cada lugar. Se abordarán a los distritos industriales, la innovación y los medios innovadores, los sistemas productivos locales como elementos constituyentes de la *nueva* geografía para el estudio del rol del territorio en la conformación y la consolidación de formas de organización productivas con un marcado carácter endógeno.

LAS GEOGRAFÍAS ECONÓMICAS DEL SIGLO XX

Al igual que las demás disciplinas sociales, la geografía ha buscado nuevas vías de explicación y análisis de la compleja y cambiante realidad. Así, su campo ha transitado por un enfoque descriptivo

1. Profesora-investigadora del Centro de Estudios de Geografía Humana de El Colegio de Michoacán. E-mail: limg@colmich.edu.mx

y monográfico de corte inductivo durante el último cuarto del siglo XIX y que fue señalado como determinista; otro campo sustentado en una metodología deductiva, que partía de la búsqueda de leyes universales, modelos matemáticos y econométricos y la formulación de hipótesis, predominante a finales de la primera mitad del siglo XX.² Esta geografía, llamada de la economía espacial, pretendía encontrar las respuestas universales a la localización y la distribución de los fenómenos geográficos, con preguntas tales como ¿cuál es la mejor localización para una fábrica?, ¿cuál es el mejor lugar para un comercio?, o ¿cuál es el sistema de cultivo que mejor le conviene a una granja? (Ortega 2000: 410). Para ello, teorías como la de los círculos concéntricos, la del lugar central, de localización industrial fueron comúnmente utilizadas. Esta geografía ha sido duramente criticada por el uso excesivo de conceptos de la economía y modelos matemáticos para explicar una realidad que no es estática y que responde a las acciones que realizan actores sociales concretos, en espacios concretos y son, en última instancia, los que inciden en las dinámicas económicas.

Durante la década de los setenta, con una fuerte influencia de la corriente crítica alineada a las ideas de Marx, surge un nuevo campo dentro de la geografía económica que se interesa en estudiar la estructura capitalista,³ para comprender la organización espacial de los sistemas económicos y su evolución en el tiempo (Méndez 1997: 16). Su interés se centro en las implicaciones espaciales de la ampliación y la creación constante de mercados, la nueva división internacional del trabajo y la identificación de territorios con mayor capacidad para el desarrollo de ciertas actividades económicas. Este enfoque presentó diversas teorías a partir del análisis de la estructura capitalista para dar respuesta al porqué los países presentaban diferentes grados de desarrollo y cómo reducir las desigualdades existentes.

De acuerdo con Rosales, una de las más utilizadas fue la teoría de la dependencia o del intercambio desigual, y menciona a Gonder, Amin, y Cardoso y Falleto como sus primeros exponentes; la base de su planteamiento estaba en que la desigualdad entre países desarrollados y subdesarrollados era producto de un intercambio económico en donde se generaban diferencias entre países centrales y periféricos debido a la especialización económica que cada país establece en el conjunto del sistema capitalista (Rosales 2007: 9).⁴ Sin embargo, y pese a las importantes contribuciones de este enfoque, al

2. En un contexto de inestabilidad económica y social producto de las dos guerras mundiales, los políticos y economistas de los años cuarenta y cincuenta se interesaron por reorganizar a las sociedades a través del impulso del crecimiento y la estabilidad económica. El concepto de desarrollo se identificó principalmente como sinónimo de crecimiento económico; así, las teorías del desarrollo explicaron la organización de las sociedades como un proceso de evolución lineal en donde cada sociedad era susceptible de conformarse como sociedad de consumo de masas después de atravesar diversas etapas de formación (Rostov, 1961, citado por Rosales 2007: 6); mientras que la contraparte, el subdesarrollo, se convirtió en un pretexto de intervención y modificación de aquello que no mostraba ser moderno y, por tanto, desarrollado, recreando divisiones y clasificaciones que no sólo fortalecieron el ejercicio del poder, sino su diferenciación espacial (primer mundo y tercer mundo) (Rosales 2007: 7). Según lo señala Rosales (2007: 7-8), uno de los críticos de la idea de un desarrollo lineal fue G. Myrdal, quien a finales de la década de los cincuenta cuestionó la existencia del equilibrio estable como principio rector del sistema social en su conjunto y del económico en particular, al presentar una visión más dinámica de los procesos sociales como elementos en continua interrelación. Myrdal, continúa la autora, consideraba el factor económico como determinante del proceso de desigualdad social y, por ello, el que los países subdesarrollados estén en un proceso de “causación acumulativa”, o círculo vicioso, en donde la condición de subdesarrollo de éstos, no sólo se debía a sus problemas de pobreza, sino al papel que también tienen los países desarrollados en el intercambio económico con los subdesarrollados.
3. Este enfoque surge en un contexto de incertidumbre social, económica y política, derivado de los conflictos armados de la primera mitad del siglo XX (1ª y 2ª guerras mundiales) y los que continuaban presentándose (guerra Fría y la de Vietnam). Esta perspectiva tuvo gran influencia del materialismo histórico marxista y sus categorías de análisis para el estudio de la organización de la sociedad y de su estructura económica, como los conceptos de modo de producción, acumulación de capital, formación social, entre otros. Y se muestra en una abierta oposición al positivismo cuantitativo de la geografía económica y la ciencia espacial.
4. Para la década de los sesenta se formaron dos propuestas teórico-metodológicas para estudiar la interrelación entre desarrollo y subdesarrollo. Por un lado, la economía social centrada sobre el estudio del bienestar de la población, en donde se incorporó el estudio de la calidad de vida a través de indicadores subjetivos y objetivos de las condiciones necesarias para la reproducción de los hombres; y por otro, la de la economía política que

fundamentar los análisis de las configuraciones territoriales por medio de los mecanismos estructurales de la economía capitalista no alcanzó a resolver el porqué de las diferencias entre los territorios, y no abordó el papel de los actores locales (Rosales 2006: 134); dos aspectos de vital importancia que saltaron al escenario en los años ochenta ante las crecientes voces de la globalización y la homogeneización de los espacios.

En la actual fase global del capitalismo se presenta una nueva división internacional del trabajo (NDIT) –fomentada por la homogeneización de las preferencias en el consumo– que implica que la producción, la distribución y la circulación de bienes se organicen en una escala global, y mediante un alto grado de interdependencia entre espacios y sociedades (Méndez 1997: 108). Una línea de interpretación considera la existencia de una creciente interdependencia entre los sistemas productivos nacionales por la densificación de los flujos financieros (capital-dinero), comerciales (capital-mercancía), de inversión directa (capital productivo), así como los de información y tecnología (Méndez y Caravaca 1996: 122); lo que llevó a plantear la homogeneización de las economías nacionales y que los espacios, lo local, perdían importancia ante los procesos globales y macroeconómicos.

Conforme otra línea de interpretación, lo que se observa son dos ámbitos (entre ellos estarían las escalas nacional y regional). El global con fuerzas conductoras asociadas con la fragmentación postfordista de la producción, la movilidad de la inversión del capital, la proliferación y amplia penetración de empresas transnacionales, y la expansión de las divisiones internacionales y globales del trabajo. Y el local, con procesos que imprimen sus especificidades y son dirigidos por empresas locales, grupos de poder, trabajadores, población común (ciudadanos) y muchas instituciones sociales y políticas que confieren un sello particular a cada espacio (Parnwell y Wongsuphasawat 1997: 119).

Es este contexto, que en la geografía económica se buscó dar respuesta a cuáles son los factores que determinan las diferencias de los espacios locales para la concentración de las actividades económicas y un desarrollo integral. Surgen dos enfoques que comparten la idea de que la explicación y el desarrollo se encuentran en las escalas espaciales pequeñas (de abajo hacia arriba), pero que tienen métodos de interpretación aparentemente divergentes.

Por una parte está la autodenominada “Nueva Geografía Económica”, con Paul Krugman como principal exponente; geógrafo estadounidense que en los inicios de los noventa desarrolla una teoría en geografía económica que se basa en el modelo de crecimiento endógeno y los planteamientos sobre los rendimientos crecientes y la competencia imperfecta del mercado (que para él han significado una revolución transformadora de la teoría económica de finales de siglo XX). Los tres primeros momentos de esta revolución se dieron con “la nueva organización industrial que creó un conjunto de modelos de competencia imperfectos; la nueva teoría comercial que utilizó dicho conjunto para construir modelos de comercio internacional en presencia de rendimientos crecientes; y luego la teoría del crecimiento endógeno aplicó todo este instrumental al cambio tecnológico y el crecimiento económico” (Moncayo 2001: 24). En su propuesta reconoce los aportes de otros científicos (Von Thünen, Marshall, Harris, Lowry, Pred, Myrdal y Kaldor), y en especial el trabajo de Isard; de hecho considera que su trabajo es una continuación de la ciencia regional, su teoría general sobre la concentración

generaría la discusión y el análisis de las condiciones de marginación, que analizaba el déficit en las condiciones materiales de vida (características de la vivienda, alimentación, escolaridad y salario) de la población. A finales de la década de los setenta y durante todos los ochenta, diversas corrientes de las ciencias y los movimientos sociales empezaron a cuestionar el concepto de desarrollo, como normativo y lleno de juicios de valor (Rosales 2007: 9).

espacial incorpora modelos de esa ciencia (lugar central, multiplicador de base y potencial de mercado). En las propias palabras de Krugman, dos serían sus aportes:

La primera, es que en un mundo en donde tanto los rendimientos crecientes como los costos de transporte son importantes, los encadenamientos hacia atrás y hacia delante pueden generar una lógica circular de aglomeración. Es decir, “*ceteris paribus*”, los productores quieren situarse cerca de sus proveedores y de sus clientes, lo cual explica que van a terminar estando cerca los unos de los otros. La segunda, consiste en que la inmovilidad de algunos recursos –la tierra, ciertamente, y en algunos casos la fuerza laboral– actúa como una fuerza centrífuga que se opone a la fuerza centrípeta de la aglomeración. La tensión entre éstas dos fuerzas moldea la evolución de la estructura espacial de la economía (Moncayo 2001: 25).

Estos planteamientos le permitían considerar la explicación para la especialización productiva y las disparidades regionales, e incluso la jerarquía de las ciudades y el comercio internacional.⁵ Así, sus explicaciones sobre las economías externas de aglomeración las asienta en los procesos regionales y locales, más que en aquellos de índole nacional o internacional. Sin embargo, él mismo reconoce que su teoría no puede explicar los “accidentes históricos” y las “inercias” de los lugares y que ellos son hechos indiscutibles de la realidad, “las contingencias históricas, no es una hipótesis metafísica: es simplemente la pura verdad” (Moncayo 2001: 28).

A finales de los ochenta (unos años antes de la “nueva geografía económica” estadounidense en Europa, principalmente en Francia e Italia), se presenta otra visión para la geografía económica que considera que el crecimiento de las regiones se debe esencialmente a condiciones y dinámicas internas (*idem*: 19). Esta *nueva* geografía autodenominada socioeconómica, tiene una fuerte influencia de las explicaciones teóricas sobre el cambio del modelo de industrialización de la mitad de los años setenta de una producción en serie (fordista) a una producción flexible (posfordista), y la nueva división internacional del trabajo;⁶ así como de las propuestas accionalistas de Alain Touraine que introduce la acción del actor⁷ en el análisis social (Klein 2006: 307). Su planteamiento central es ver el espacio como la dimensión material de las relaciones sociales, un campo de fuerzas en donde interactúan los

5. Krugman ha manejado la idea de que el comercio es una variable más independiente que dependiente en el análisis de la Geografía Económica; por lo que es un factor exógeno del desarrollo regional (Krugman y Obstfeld 1995: 215). Esa idea lleva a Krugman (1995) a plantear que la teoría del desarrollo regional muestra una “ineficacia”, ya que el mercado está sujeto a la acción inmediata de los agentes económicos y políticos, y a los diferentes estándares que establecen los planos mundial, nacional y regional. Considera necesario incorporar el comercio internacional como una categoría de análisis (no contemplado así en otras teorías como el modelo de base exportadora); pero que no puede dejar de depender de las ventajas comparativas específicamente localizadas: cada país tiene una ventaja comparativa en algo; sin embargo, es ciertamente verdadero que muchas regiones tienen ventaja absoluta en el mejor de los casos en unos pocos bienes o servicios (Krugman y Obstfeld 1995: 223-224).
6. El continuo interés por explicar el papel de las relaciones sociales de producción en la conformación de la geografía económica generó el estudio de la división espacial del trabajo, como puede verse en los trabajos de los geógrafos estadounidenses que se identificaron con este enfoque (Massey 1984), Scott y Storper 1986, citados por Rosales 2006:139). García, citando a Massey (1989), comenta sobre lo observado en el Reino Unido con los impactos desiguales en lo local y lo regional de las crisis capitalistas de los años setenta y ochenta e identifica transformaciones en ciertos ámbitos de las ciudades centrales; procesos de relocalización industrial a espacios rurales y periféricos; modificaciones de las jerarquías urbanas y la aparición de nuevos ejes y regiones emergentes con una base industrial distinta de la tradicional (García 2006: 42). Un aporte importante de Massey (1984) en la perspectiva de la economía política, fue incorporar al análisis geográfico la existencia de estructuras espaciales específicas de la actividad económica en cada modo de producción, a las que llamó división espacial del trabajo, y que estaban relacionadas con un amplio espectro de factores, entre los que se cuentan la dimensión temporal y las cuestiones políticas y culturales.
7. En la propuesta del accionalismo, Touraine considera que el estudio de la sociología no es el estudio de la estructura social (instituciones y organizaciones), sino la acción social, las relaciones sociales conflictivas y la construcción de nuevas identidades como medio para crear espacios para conductas colectivas autónomas; como elementos constitutivos de la acción colectiva están la identidad, la oposición y la totalidad. En el acercamiento sistémico a la acción colectiva (segunda fase en la evolución teórica de su pensamiento) inscribe a los movimientos sociales como sistemas

factores históricos y físicos con la acción múltiple de los agentes sociales; donde las relaciones sociales son causa y efecto de los mecanismos de acción de un sistema económico dado.

Un salto cualitativo muy importante de esta geografía económica es la introducción del concepto territorio y su especificidad, como un producto social derivado de las interrelaciones de diversos grupos sociales. De tal suerte que el territorio no es un mero sustrato material y su organización no se debe a una simple sucesión de una forma de organización económica por otra, sino a la superposición y la combinación de formas de organización social y estructuras industriales, volviendo más complejo su análisis. En sus inicios, esta geografía retomó parte de los postulados de la escuela de la Regulación,⁸ de fuerte influencia marxista. El principio del cual parte esta Escuela indica que además de las nuevas tecnologías, el modelo económico de producción flexible está sustentado por cuatro aspectos estructurales que permiten su articulación y su desarrollo: 1) una forma de organización del trabajo (paradigma industrial), 2) una estructura macroeconómica (régimen de acumulación), 3) un conjunto de normas implícitas y reglas institucionales (modo de regulación) por lo que concierne a la relación salarial y la competencia entre los capitales y, 4) una configuración internacional favorable (Leborgne y Lipietz 1993: 173). De aquí conviene destacar el interés por los estados-nación como el marco institucional y legitimador de los procesos económicos, además de considerar que las características y el desarrollo locales dan como resultado especificidades territoriales a las transformaciones estructurales del modelo económico.

Ante la creciente participación de diversos actores sociales en la definición del destino de sus localidades y regiones, esta geografía económica incorpora a los sujetos sociales como elementos fundamentales y, por tanto, también se interesa en la conformación de la acción social en donde los actores se encuentran en continua construcción de su entorno local (Rosales 2006: 139); al mismo tiempo se resalta la importancia de las relaciones locales, de los vínculos de vecindad como factores de resistencia y de adaptación en los procesos sociales (García 2006: 42). Derivado de este cambio en la escala de análisis, surge la teoría del desarrollo endógeno o local, que ha realizado diversas propuestas en los planos teórico, metodológico y de política pública, en el supuesto de que la sociedad civil organizada, las asociaciones de productores, empresarios y diversos actores económicos se convierten en ejes fundamentales de la negociación del desarrollo económico junto con los gobiernos locales.

Uno de los mayores exponentes de esta teoría es Vázquez, quien indica que en los procesos de desarrollo intervienen los actores económicos, sociales e institucionales que forman el entorno en el que se desarrolla la actividad productiva y, entre ellos, se teje un sistema de relaciones productivas, comerciales y tecnológicas, culturales e institucionales, cuyos densidad y carácter innovador favorecerán los procesos de crecimiento y cambio estructural (Vázquez 1999: 20).

El desarrollo endógeno pretende satisfacer las demandas y necesidades de una población local por medio de la participación activa de la comunidad en los procesos de desarrollo. No se trata de mejorar la posición del sistema productivo local en la división internacional o nacional del trabajo sino lograr el bienestar económico, social y cultural de la comunidad en su conjunto. Son las pequeñas y

de acción (combinación de relaciones sistémicas y orientaciones voluntarias), destaca el subsistema cultural por las prácticas colectivas (generación de información y comunicación de significados) y el concepto de redes o áreas de movimientos (Ramírez 1996: 31-33).

8. A mediados de los setenta, con la crisis del Estado benefactor, un grupo de economistas franceses (entre los que se encontraban Aglietta, Boyer, Lipietz y Mistral) inició la formación de lo que hoy se conoce como la Escuela de la Regulación. La aplicación espacial de esta propuesta fue realizada por geógrafos franceses (Leborgne y Benko) y anglosajones (Scott y Dunford); (Rosales 2006:136).

medianas empresas las que, con su flexibilidad y su capacidad empresarial y organizativa, están llamadas a tener un papel protagonista en los procesos de desarrollo endógeno (Vázquez 1999: 29).

Las escalas local y global en el entendimiento de los procesos económicos actuales

Dentro de los planteamientos de esta geografía socioeconómica se resalta el papel que tiene el territorio, el lugar, en su marco explicativo; hecho de trascendencia si se considera la idea de que el espacio pierde importancia con la globalización. Por principio se reconoce la existencia de diversas escalas espaciales –teniendo la global y la local como los dos extremos– y que en los tiempos contemporáneos las relaciones entre ellas se han hecho más complejas. En la academia hay un fuerte debate en torno a cómo concebir la relación que guardan las escalas local y global.

Por una parte, algunos autores conciben a las sociedades y territorios como elementos homogéneos en ambos ámbitos, es decir, que esas dimensiones no presentan oposición ni contradicciones; lo local se desenvuelve en los procesos globales y éstos a su vez se sostienen en situaciones locales y en comportamientos individuales (Ortega 2000: 510). La principal crítica a esta visión es que los grupos sociales y sus territorios no son estáticos, ni uniformes en el tiempo y el espacio; lo que les confiere estructuras, articulaciones y grados de integración diferenciales con el sistema económico global.

Una postura más adecuada es la que establece que las dos dimensiones espaciales forman un proceso dialéctico en donde se complementan y se contraponen. Cada lugar es, al mismo tiempo, objeto de una razón global y de una razón local, los factores que los unen están en relación con la acumulación de capitales, el desarrollo económico y, en general, la producción de bienes. Mientras que las contradicciones se pueden observar desde diferentes puntos de vista: *a)* desde el ámbito de la desigualdad social (los grupos desfavorecidos, los pobres, los migrantes, las minorías, entre otros), *b)* desde el ámbito económico (las actividades marginales o tradicionales *versus* actividades modernas y de moda) y *c)* desde el desequilibrio en el ámbito geográfico (áreas periféricas –más opacas– y áreas centrales, dispuestas para los usos hegemónicos) (Santos 2000: 289).

En ese mismo sentido, Ramírez (2007: 67) afirma que lo global sólo existe en la medida en que se materializa en la práctica local y ésta, a su vez, sólo se contempla como proceso cuando tiende a conformar procesos generales globales que pueden ser reconocidos y aprendidos por la humanidad; la aceptación de esta vinculación dialéctica entre opuestos es reconocer dos prácticas que condicionan nuestro ejercicio de investigación de territorios diversos. Para Klein (2006: 316), lo local es resultado de sistemas de actores que actúan de manera convergente o concertada a causa de su conciencia territorial y de su identidad común. Sin embargo, no se refiere a un sistema de actores sino a varios sistemas que se constituyen con relación a objetos diferentes (social, financiero, productivo, político) y cuyas delimitaciones espaciales son diferentes y varían con el tiempo. Al igual que otros autores, también señala la relación local-global, los sistemas locales constituyen redes localmente estructuradas pero también articuladas en ámbitos supralocales. En esa idea, advierte Ramírez (2007: 70), debe tenerse cuidado de no caer en un discurso donde pareciera que los actores locales o regionales pueden independizarse de los procesos de corte general (políticas, tendencias macroeconómicas, etcétera), restringiendo la responsabilidad de la transformación económica, sustentable o de gestión del territorio, al ámbito de los agentes locales privados y públicos. Ello, debido a que esa perspectiva remite a la concepción [por demás errónea] de actores sin contexto, que pueden definir y cambiar

las formas de negociación en sus territorios locales, y que además libra de toda responsabilidad a los actores de las escalas nacional y estatal de planear, ejecutar y dar respuesta a las necesidades de transformar los lugares. Como lo indicaron Amin y Robins (1994:157) a finales del siglo XX, la economía local no puede ser vista más que como un nudo de una red económica global, sin ninguna realidad propia fuera de ese contexto. Pero, al mismo tiempo, lo local es un concepto geográfico y, por tanto, involucra delimitaciones tangibles e intangibles. Para Sforzi (2007: 31), lo *local* se identifica con *territorio*, resultado del “sistema de actores que llevan a cabo la estrategia de desarrollo, interrelacionándose unos con otros”. Aunque también es un *lugar de vida* donde se presenta un ambiente productivo, una porción de espacio definida y circunscrita, donde vive un grupo humano, donde se encuentran las actividades económicas con las que se ganan la vida y donde se establece la mayoría de las relaciones sociales cotidianas (*ídem*: 34-35).

Los límites de los lugares se transforman con el tiempo, no sólo por las formas en que los diversos actores locales (familias, empresas e instituciones) se compenetran entre ellas, sino también por la forma en que la *unicidad* del lugar (en palabras de Sforzi 2007: 36), es decir su especificidad y su identidad, interactúan dinámicamente con las demás realidades “externas” con las que los actores sociales establecen relaciones. En ese mismo sentido, el autor señala que una forma de análisis adecuado de los lugares de vida son los sistemas locales de trabajo.

CONCEPTOS Y MARCOS INTERPRETATIVOS DE LA NUEVA GEOGRAFÍA SOCIOECONÓMICA

Al ser el territorio un producto social, al mismo tiempo que un elemento de análisis, y al reconocer su existencia ligada a procesos económicos de escala global, la geografía socioeconómica le asigna un papel fundamental en sus conceptos interpretativos. Al mismo tiempo que lo conecta con las ciudades y regiones de fuerte dinámica económica interna, pero inmersos en un contexto global; y, por tanto, es un agente activo y dinámico de los procesos económicos y que contribuye a la generación de ventajas competitivas (Caravaca, González, Méndez y Silva 2002: 32).

En esta era de mayor competencia,⁹ el espacio no sólo no ha perdido importancia, sino que han aumentado su influencia y su peso específico. Es posible observar casos donde existe un reforzamiento de la identidad de los lugares, de la identificación de los individuos con su territorio; como dice Castells (1997), “un mundo organizado en torno a ciudades difusas”, o en espacios urbano-regionales integrados, construidos con base en las identidades locales. Hablar de “aldeas globales” como los espacios locales de identidad propia y diferencial, unidos entre sí por las tecnologías de la información; no en el término más común de las ciudades mundiales, megaciudades, regiones urbanas centrales o ciudades difusas de los países desarrollados sino en pequeñas y medianas ciudades innovadoras, insertas en procesos de sostenibilidad territorial (Precedo 2004: 14-16).

Conforme esa misma lógica, Vázquez (1999: 17) indica que en el contexto de la nueva división internacional del trabajo se darán nuevas formas de organización de los sistemas de ciudades y regiones, derivadas de los procesos de reestructuración productiva y del hecho de que las empresas no

9. Harvey (citado por Amin y Robins 1994:158) ha insistido en la competencia y la rivalidad creciente entre las ciudades, los lugares y las regiones; la competencia en la división espacial del trabajo, la competencia en la división espacial del consumo, la competencia por las funciones de liderazgo y la competencia por la redistribución.

compiten de manera aislada, sino que lo hacen junto con el entorno social, productivo e institucional del que forman parte. Aunque las estrategias predominantes para perpetuar la acumulación del capital en la globalización parecen inclinarse a prácticas productivas postfordistas y estar dirigidas por las grandes empresas innovadoras, se reconoce que no existe una única organización productiva. Hay varios tipos de complejos de producción (algunos novedosos y otros que han persistido desde antes del fordismo) y cuya presencia no responde a una transformación estructural hegemónica. Son los actores y su manera de relacionarse –relaciones sociales y de poder entre las empresas, las instituciones, los empleadores y los trabajadores–, los que marcan la configuración de las características sociales y económicas de cada complejo productivo y sus potencialidades (Amin y Robins 1994: 148).

Estos autores señalan que intentar analizar estos complejos productivos según una misma línea teórica de interpretación, como el postfordismo, puede llevar a supuestos equivocados (*idem*: 149). Ponen como ejemplo las diferencias que en la realidad tienen los distritos industriales y las zonas de subcontratación: el distrito tiene una fuerte división del trabajo entre pequeñas empresas que intercambian productos en un ambiente de cooperación y la proximidad; las empresas (incluidos los servicios financieros y comerciales) son en gran medida locales y, debido a la especialización e interdependencia, el complejo es, hasta cierto punto, dirigido y regulado colectivamente. En el caso contrario están las zonas de subcontratación, el reparto del poder es más desigual, y la dirección se encuentra en último término en manos de las principales empresas.

La lógica territorial global-local se recrea constantemente. Por una parte, la relación espacio/tiempo se redefine con las nuevas tecnologías de generación y difusión de información, con lo que el factor de la distancia no es prioritario en la localización industrial e incide en la comprensión de la complejidad de los flujos materiales e inmateriales que conforman un espacio “virtual” de redes y flujos, así como su relación con el espacio de los lugares (territorios). Por otro lado, surgen nuevas concepciones de lo local, que son imprescindibles a la hora de identificar tanto las formas en que cada ámbito se integra en el espacio global (en el sistema-mundo), como las especiales características que adquieren los procesos generales al actuar sobre los distintos ámbitos concretos; entre estos conceptos destacan los de distritos industriales, los sistemas productivos locales, medios innovadores, grandes áreas urbanas y los ejes de desarrollo (Caravaca *et al.* 2002: 33). Los tres primeros se manifiestan con mayor fuerza en ciudades pequeñas e incluso en localidades rurales, fuera de los grandes espacios urbano-industriales de la segunda mitad del siglo XX. En esos territorios coexisten complejos productivos de diversa índole: *a*) aquellos que se remontan a la existencia de estructuras semiartesanales heredadas de un pasado lejano, *b*) establecimientos manufactureros trasladados desde ciudades más o menos próximas y pertenecientes a firmas multiplanta de ámbitos nacional y transnacional y *c*) pequeñas firmas surgidas en un pasado reciente por iniciativa de empresarios locales.

El distrito industrial de Marshall a finales del siglo XX

El concepto de “distrito industrial” se remonta a finales del siglo XIX y principios del siglo XX, cuando el economista Alfred Marshall descubre la existencia de colectividades locales de pequeñas empresas con gran dinamismo empresarial, a pesar de no poseer las ventajas de las grandes empresas; estas colectividades se estructuraban por redes productivas y formas importantes de colaboración entre ellas y la sociedad local. El interés por su estudio como formas locales de producción persiste hasta los

años treinta (Klein 2006: 305); después de esa fecha disminuye en intensidad pero no desaparece.¹⁰ A partir de esos años, las crisis de sobreproducción capitalista imponen otras prioridades y otras escalas geográficas de análisis y acción con la implantación del modelo fordista y el Estado benefactor, así como las estrategias económicas y sociales de escala nacional.

Es en los años ochenta cuando resurge el interés por el estudio de los distritos industriales, con los trabajos realizados por geógrafos italianos en la región de la “Tercera Italia”. Con una perspectiva que se distancia de los trabajos de la economía neoclásica, desde esta *nueva* geografía económica, el concepto de espacio socialmente construido empalma a la perfección con una visión más compleja de las interrelaciones entre el territorio, el mundo productivo y el sociocultural, además de ofrecer una contribución al desarrollo del pensamiento crítico dentro del conjunto de la geografía económica (Rosales 2006: 137). Uno de los primeros grandes exponentes de los estudios de “distritos industriales” fue Becattini. Para él (1994: 41), el distrito Industrial se entiende como una entidad socioterritorial caracterizada por la presencia de una comunidad de personas y un grupo de empresas en un espacio territorial e históricamente dado. La comunidad local posee sistemas de valores y de pensamiento (relativamente homogéneo), basados en la ética del trabajo, de la familia, de la reciprocidad, del intercambio y que es “condicionante” de los principales aspectos de la vida local. De forma paralela se desarrolla un corpus de instituciones y reglas para propagar estos valores en todo el distrito, para incentivarlos y transmitirlos de generación en generación. Por su parte, el grupo de empresas está arraigado en el territorio y no es posible conceptualarlo sin su evolución histórica, sin que ello conlleve al determinismo histórico y a la exclusión del intercambio permanente con el mundo exterior. Las empresas pertenecen al mismo sector industrial, pero deben entenderse en un sentido amplio, con sectores integrados verticalmente (*idem*: 43). Garofoli (1994: 59) los concibe como sistemas de pequeñas empresas complejas y evolucionados desde las economías difusas (industria difusa y espontánea), y al mismo tiempo ejemplo del modelo de especialización flexible con una autonomía comercial, tecnológica y financiera que es consecuencia de numerosas interrelaciones. Interrelaciones que se manifiestan entre las empresas y los diferentes sectores productivos locales, así como entre el sistema productivo y el ambiente local, entendido como el “medio”.¹¹

10. Con menor intensidad, los distritos industriales siguieron siendo objeto de estudio según lo demuestran los trabajos de Vernon (1966) y Myrdal (1957), quienes explican su existencia con dos grandes líneas (respectivamente) que comparten una marcada tendencia económica. La primera, por la aglomeración en las primeras etapas del ciclo de vida de un producto. La segunda, sobre la afluencia de capitales y trabajo hacia un polo de crecimiento debido al efecto de las “causas acumulativas”, la continuación de la atracción local y de la innovación en los “estadios de madurez” gracias a la desintegración vertical y a la especialización (Amin y Robins 1994: 151).
11. Méndez y Caravaca (1996: 280-282 y 285) retoman la clasificación de Housel para caracterizar a estos dos tipos de industria. La *industria difusa* (tradicional) dominada por pequeñas industrias familiares, diversificada, asociada con la obtención de bienes de primera necesidad (comercializados por lo general en mercados poco extensos), aunque existían ciertas especializaciones locales. En la actualidad parte de esas actividades ha pervivido adaptada a nuevas condiciones técnico-productivas y de mercado en forma de talleres y fábricas de pequeña dimensión, así como el trabajo domiciliario (confección, calzado, muebles, dulces y otros productos agroalimentarios). Su presencia es mayor en aquellas regiones periféricas que se vieron menos afectadas por el capitalismo industrial, y su tendencia a largo plazo es de un retroceso, lento pero constante, que se acelera al intensificarse la competencia extralocal. Por su parte, la *industria espontánea* es una respuesta a las nuevas condiciones que definen la reestructuración del sistema productivo y revaloriza ciertas ventajas comparativas de las áreas localizadas fuera de las grandes ciudades para atraer o generar iniciativas industriales. De acuerdo con el origen del proceso se pueden diferenciar dos tipos de industrialización espontánea, aunque es común una superposición de ambas: *a*) relocalización de la industria de las grandes urbes a partir de procesos de difusión y descentralización productiva y *b*) industrialización endógena o local, en donde los recursos (humanos, naturales, materiales y capitales) son en su mayoría obtenidos y creados en el lugar y se sustentan por medio de fuertes redes sociales que rebasan el ámbito productivo y que en algunos casos tienen su origen en la industrialización difusa, aunque en otros su pasado es más reciente.

Algunos investigadores, como Piore y Sabel, han considerado que esta forma de organización territorial de las empresas y de la colectividad desplazará al fordismo como modo de producción hegemónico; mientras que otros los emparejan con los tecnopolos y los parques tecnológicos localizados fuera de las grandes metrópolis industriales (Klein 2006: 309; Amin y Robins 1994: 127). Ante esto, otras voces indican que debe estructurarse con detalle este tipo de manifestaciones, ya que en muchos casos se corresponde con formas de producción anteriores al fordismo, y su explicación no se puede encuadrar únicamente en un modelo de especialización flexible postfordista.

En ese sentido, Amin y Robins (1994: 125) cuestionan el trabajo de Piore y Sabel, que apuntan a un cambio radical de modelo productivo dado por la flexibilización de las tecnologías y el trabajo salarial y que tendrá como consecuencia nuevas configuraciones industriales. En su argumentación señalan que la especialización flexible se apoya en una transformación estructural (dislocación de los mercados de masas), pero que dicha transformación es dudosa, ya que lo que se observaba en los noventa era la capacidad de los líderes del mercado para responder a una demanda diferenciada mediante bienes fabricados a partir de muchos componentes estandarizados y producidos en grandes series (Amin y Robins 1994: 130). Por lo que consideran que el control sigue estando en manos de las grandes empresas transnacionales que utilizan las prácticas flexibles para deslocalizar parte de sus procesos productivos.

Por su parte, continúan indicando estos autores que, los trabajos de Scott y Storper tienen un enfoque más cuidadoso en el plano teórico, explican de manera coherente la proliferación de los distritos industriales al apoyarse en la lógica de la reestructuración organizativa y territorial por la desintegración vertical de las estructuras productivas. Sin embargo, su cuestionamiento gira en torno a que en la realidad los procesos parecen ser menos nítidos y si más complejos; por lo que un planteamiento del pasado fordista “rígido” y el futuro “flexible” olvida que el sistema capitalista ha combinado siempre flexibilidad y rigidez (*idem*: 133).

Otras cuestiones que están en el debate de los distritos industriales (y de otros conceptos como los sistemas productivos locales y los medios innovadores) tiene que ver con su capacidad de permanencia basada en fuertes relaciones de cooperación y ayuda, el logro del equilibrio productivo entre empresas de diversos tamaños, los niveles de desconcentración entre estas empresas, así como la expansión nivelada y la difusión de las innovaciones en un contexto de globalización donde la competencia es un elemento predominante (Becattini (1988-1989); Amin y Robins (1991), citados por Rosales 2007:14). Para Becattini (1994: 54-55), el fuerte sentido de pertenencia, ligada con identidad y cooperación, derivado de la existencia de una comunidad industrial local, que es percibida como fundamento del desarrollo individual y familiar; se encuentra sometida a una presión constante de sus sistemas institucionales y de valores debido a la necesidad del distrito de tener un intercambio con el exterior. Intercambio que presupone una competencia entre las empresas por el mercado externo y la influencia de otros valores y normas de conducta que pueden incidir en la cooperación y la identidad.

La innovación y el medio innovador

Un concepto importante en la caracterización de los distritos industriales y los sistemas productivos locales es la innovación entendida en un sentido más amplio que sólo la incorporación de tecnología.¹² Ella debe verse como una mejora que se introduce en el sistema productivo o en los ámbitos sociales o institucionales; en la idea de un mayor desarrollo cuantitativo y cualitativo de las fuerzas productivas, y un reforzamiento de la relación producción-conocimiento (OCDE 1981), citada por Méndez 2000: 28). Desde hace dos décadas se ha convertido en un concepto de uso más frecuente, en la idea de que un esfuerzo de innovación sostenido (capacidad de generar e incorporar conocimientos para dar respuestas creativas a los problemas) resulta hoy un factor clave, tanto para mejorar la competitividad de las empresas, como para favorecer el desarrollo de los territorios, no sólo en términos de crecimiento económico sino desde una perspectiva integradora y compleja. Dentro de la geografía, la mayor parte de esas propuestas teóricas y de estudios empíricos se ha realizado hasta ahora desde la geografía económica e industrial (Albertos *et al.* 2004: 17).

A partir de la clásica propuesta schumpeteriana¹³ sobre los ciclos de innovación de los productos, los neoschumpeterianos y diversos grupos de investigación han elaborado novedosas y variadas formas de analizar la innovación, ya no sólo dentro del ciclo de producción, sino sobre las formas de organización del trabajo, así como también estudiando las características del entorno social innovador (Rosales 2006: 138). El enfoque neoschumpeteriano centra toda la atención de la innovación en las empresas. Un enfoque contrapuesto considera que la innovación en las empresas es, en gran medida, resultado de la existencia de un entorno territorial (social, económico, cultural...) con características específicas. A partir de esa evidencia, la atención se dirigió a analizar e intentar comprender el *ambiente* en que nacen y operan esas empresas (Albertos *et al.* 2004: 18).

La teoría del *distrito industrial* (Becattini, Bagnasco, Pyke, Sforzi, etc.), la referencia a los *sistemas productivos locales* (Benko y Lipietz, Pecqueur, Garofoli, etc.) o las primeras propuesta sobre *desarrollo local* (Stöhr, Quévit, Boisier, Vázquez), ya apuntaban a estudiar el entorno territorial; otras posteriores como la de las *ventajas competitivas de naciones y regiones* (Porter, Dunning) o la del *medio innovador* y las *redes de innovación* (Aydalot, Maillat, Perrin, Camagni), centraron su atención en esos objetivos (*ídem*: 19). En algunos casos se ha utilizado la expresión *distrito tecnológico* (Storper y Pecqueur) para hacer referencia a aquellos sistemas productivos locales de segunda generación con alta incidencia de innovaciones; lo que otros llaman *medios innovadores*.¹⁴ La idea de medio innovador,

12. La tecnología se entiende como el conjunto de conocimientos propios de un oficio mecánico o arte industrial; un sistema tecnológico sería el conjunto de innovaciones tecnológicas interrelacionadas que afectan a diversas ramas productivas a partir de una innovación radical, y una revolución tecnológica es el proceso desencadenado a partir de una innovación radical que se difunde al conjunto del sistema y origina cambios de carácter estructural (Méndez 2000: 28).
13. El economista Schumpeter fue uno de los primeros en reconocer la importancia de las innovaciones de producto en los procesos de desarrollo y que ellas ocurren en condiciones de competencia dinámica, es decir, imperfecta. Considera como innovación la introducción de un nuevo bien, de un nuevo método de producción, la apertura de un nuevo mercado, la utilización de una nueva fuente de aprovisionamiento y la creación de una nueva organización de la industria (Vázquez 1999: 125).
14. Algunas de las más recientes teorías que han alcanzado mayor difusión son la de región inteligente, learning, región, o territorios que aprenden, todos ellos ligados al actual protagonismo del conocimiento y el aprendizaje colectivo como recursos específicos. Otras son la francesa sobre dinámicas de aproximación (que se basa en la proximidad física, además de la funcional y cultural para la creación de redes) y los estudios sobre sistemas nacionales y regionales de innovación (que proponen una visión integrada de los procesos innovadores, en los que participan actores diversos, desde los que producen conocimiento y lo transmiten, a quienes lo utilizan, junto a una serie de instituciones que regulan ese flujo) (Albertos *et al.* 2004: 19).

en contraposición al empresario monopolista que actúa de forma aislada y en competencia, destaca el hecho de que la innovación es, con frecuencia, un fenómeno colectivo en el que la existencia de las relaciones interempresariales (mercantiles o extra-mercado) y de formas de cooperación (incluso compatibles con un clima competitivo) pueden favorecer y acelerar el proceso innovador (Caravaca *et al.* 2002: 41).

Una cuestión que hay que destacar sobre los estudios del medio innovador es lo que tiene que ver con la incorporación del territorio en su análisis. Es decir, el territorio se concibe como pieza clave y estructurante para la generación, adopción y difusión de innovaciones, mediante la utilización, la movilización y la valorización de recursos de diversa índole. Para Albertos *et al.* (2004: 29) los recursos deben estar enraizados y generarse territorialmente para conformar el capital territorial que produce y explica las ventajas competitivas de un lugar. Estos recursos pueden ser tangibles, como el capital productivo y el natural, o intangibles como los capitales intelectual y social (estos dos últimos han alcanzado cada vez mayor peso en la explicación de la génesis y la permanencia de los distritos y sistemas), sus características se resumen en los siguientes párrafos (*idem*: 32-40).

Capital productivo y esfuerzo innovador

Un territorio innovador debe ser capaz de renovar permanentemente las tecnologías que emplea, su capital productivo, con el fin de incrementar su productividad; esto implica flujo de inversión en renovación de equipos, nuevas formas de financiación (cooperación y capital de riesgo) y atracción de recursos foráneos (todas dependen de un cambio cultural). La compra de maquinaria y equipo implica una transferencia de conocimientos codificados; no obstante, la utilización eficiente de la nueva maquinaria y el nuevo conocimiento codificado incorporado a ella, precisa de un *input* adicional de conocimiento tácito, que permitirá el ajuste paulatino de la nueva tecnología a las condiciones particulares, organizativas y de mercado de la empresa que la ha adoptado, así como la aplicación de pequeñas innovaciones incrementales sobre las que se basa el crecimiento constante de la productividad. El conocimiento tácito también puede obtenerse por los proveedores y el entramado institucional que conforman universidades, centros de formación, centros de investigación, institutos tecnológicos o empresas de servicios avanzados. El capital público también debe cooperar por medio de estrategias de ordenación del territorio: redes de transporte, servicios básicos, telecomunicaciones, dotación de infraestructuras, equipamientos y servicios, emplazamientos empresariales e industriales, con el fin de evitar estrangulamientos.

Recursos naturales o capital natural

El medio natural es, en primera instancia, un suministrador de *inputs* necesarios para el correcto desenvolvimiento de las actividades económicas. También es un receptor o sumidero de los residuos generados por la actividad humana; por lo que mantener su equilibrio es fundamental para evitar una degradación que pone en riesgo la viabilidad del sistema económico y podrían generarse crisis sociales y de legitimidad de las prácticas económicas. Finalmente, puede ser considerado como un factor de riesgo, es decir, como escenario de procesos que, más o menos inducidos por la acción humana,

pueden causar daños personales y pérdidas económicas; el desarrollo también puede llevar aparejado un incremento de la vulnerabilidad ante los riesgos.

Capital intelectual y conocimiento

El conocimiento se diferencia de la mera información, ya que evoca la capacidad para procesar, interpretar y dar sentido a la información, situándola en un contexto más amplio y dotándola de utilidad práctica. El conocimiento es reproducible, acumulativo, es tanto un recurso para la innovación como un producto de ella. Hay dos tipos de conocimiento: existe el codificado y cosmopolita en el que se basan tecnologías muy maduras o productos altamente estandarizados, equivalente al *saber qué* o el *saber por qué*. Otro es el enraizado localmente, incorporado en las organizaciones y los actores locales, y que sólo es reproducible y comprensible utilizando convenciones y relaciones locales; es el conocimiento tácito equivalente al *saber cómo* y al *saber quién* (ambos conceptos retomados por los autores del trabajo de Lundvall); su adquisición no se concreta en el mercado sino en la participación en redes locales que propician la circulación de información y el conocimiento compartido. El desarrollo en este segundo tipo de conocimiento propicia la innovación socioeconómica y un desarrollo sostenible sobre una base territorial, lo que fortalece una ventaja competitiva.

Recursos culturales o capital social

La cultura local, como conjunto de valores e identidad compartida, contribuye a la constitución y el funcionamiento de redes sociales y empresariales de cooperación basadas en la confianza mutua por la que puede circular información relevante. La interactividad y la frecuencia de los contactos son condiciones necesarias para la gestión de procesos no rutinarios, como lo es el proceso de innovación, que precisa de amplios y constantes *inputs* de información y conocimiento. Entre las características propias de una cultura favorecedora de la innovación socioeconómica, y que también se concretan en la cultura empresarial y técnica, se observa: alta estima de la independencia ligada a una elevada propensión a la creación de empresas; desarrollo entre la población de un fuerte sentimiento de pertenencia; apreciación positiva de la calificación y la excelencia técnica como elementos necesarios para la búsqueda y la demanda de la calidad en la producción-caldo de cultivo para la creación de empresas innovadoras, y capacidad de improvisación en el manejo de contextos y situaciones inesperadas, recomblando y recreando constantemente los recursos necesarios para la innovación.

Una situación que se desprende de las características de los recursos tangibles e intangibles y los elementos constituyentes del medio innovador, es la importancia de las redes para lograr las innovaciones y el desarrollo. No es suficiente la acción e intención de los actores individuales para lograr incorporar y crear conocimiento y aprendizaje colectivo. Los verdaderos medios innovadores muestran una organización interna de tipo reticular, resultado de la interacción frecuente y flexible entre los múltiples agentes implicados –en especial las empresas–, a la que se identifica como red de innovación. Por otra parte, los medios innovadores no pueden ser cerrados, ya que la innovación suele acelerarse y profundizarse en aquellos más abiertos al exterior (Méndez 2000: 42).

La creación de un entorno local abierto al cambio constituye una exigencia y un reto, en ese sentido las vinculaciones entre las empresas, instituciones, asociaciones y los agentes (que tienen

presencia activa o intervienen indirectamente estimulando los procesos de cooperación, aprendizaje colectivo e innovación en los sistemas productivos) son uno de los requisitos básicos en la evolución hacia medios innovadores. Surgen así las redes de actores locales que a través de la toma de decisiones ejercen un efecto determinante sobre la construcción o destrucción de las realidades socioespaciales (Albertos *et al.* 2004: 41-42). Se pueden reconocer dos tipos de redes: las empresariales y las socio-institucionales. Las primeras han sido definidas como un conjunto integrado y coordinado de relaciones económicas y no económicas incorporadas dentro, entre y fuera de las empresas; las socio-institucionales son las compuestas por aquellas instituciones públicas, organizaciones económicas, centros de transferencia tecnológica y de formación y todos aquellos representantes de la sociedad civil que intervienen activamente en la dinamización, no sólo de los sistemas productivos locales sino también de la sociedad en su conjunto (*idem*: 44). En un aspecto más cualitativo, las redes pueden ser de *carácter reactivo* (responde a la necesidad de resolver problemas ya existentes) y de *carácter proactivo* (intentan descubrir nuevas oportunidades de comportamiento futuro: aspectos del carácter coyuntural o estable de la cooperación, existencia o no de una reflexión estratégica a medio/largo plazo que la oriente, el equilibrio o la hegemonía de determinados actores, entre otros) (Albertos *et al.* 2004: 51).

El sistema productivo local

Otro de los conceptos trabajados en el enfoque de la geografía socioeconómica es el de sistemas productivos locales (o sistemas locales de empresas, sistemas territoriales de producción, etc.) que, al igual que el de medios o entornos innovadores, ha aludido a territorios con un dinamismo y una organización económica y sociocultural endógenos que generan externalidades positivas para el conjunto de empresas allí localizadas. Ambos pueden generarse en actividades muy diversas –desde turismo, ocio, a la agricultura intensiva y la agroindustria, las actividades pesqueras– aunque la mayoría de casos conocidos y estudiados hasta el momento se relaciona con la industria manufacturera (Caravaca *et al.* 2002: 17). Es importante destacar que estos procesos se han desarrollado en ámbitos territoriales con una malla urbana de ciudades pequeñas y medias, en interacción con áreas rurales cuya estructura agraria cuenta con un claro predominio de pequeños propietarios y arrendatarios; de hecho, las bases agropecuaria y artesanal están presentes en un número importante de sistemas productivos locales.

Garofoli (1994: 60-61) (de los primeros en trabajar con ese concepto en Italia) caracterizaba a los sistemas productivos locales de los ochenta como un conglomerado de empresas pequeñas y medianas, sin la presencia de una empresa líder o dominante (por lo que se inhibe la creación de situaciones de monopsonio en el mercado de subcontratación) y con elevadas tasas de renovación. La producción del área tenía un porcentaje importante dentro de la nacional e, incluso, la producción internacional. En algunos sistemas más complejos y evolucionados destacaba una fuerte especialización productiva basada en un sistema de producción que une segmentos y sectores que gravitaban en torno a una misma producción típica y fundamental para la economía local; esta especialización se alimentaba de un “impulso” en el ámbito de la empresa y del establecimiento que circunscribe el campo de actividad, estimulaba la acumulación de conocimientos específicos, facilitaba la introducción de nuevas tecnologías y, en última instancia, incrementaba la autonomía económica de la empresa y de los subsistemas del medio.

Se generaban redes y relaciones que fortalecían el sistema: *i*) red densa de interdependencias productivas de tipo intrasectorial como intersectorial, lo que era causa y efecto de bajos costes de transacción; *ii*) se presentaba la formación progresiva de un sistema eficaz de información: de mercados de venta, tecnologías alternativas, nuevas materias primas, componentes y productos semiacabados y de técnicas comerciales y financieras y *iii*) se privilegiaba la difusión de relaciones *cara a cara* entre los agentes locales (sobre todo entre abastecedores y usuarios de productos intermedios y de servicios a las empresas). En cuanto a los trabajadores, éstos poseían un profesionalismo difuso resultado de una sedimentación histórica de los conocimientos del ciclo de producción y de técnicas utilizadas, además de tener elevadas tasas de rotación de empleo y movilidad social.

Investigaciones más recientes efectuadas en España confirman las características enunciadas por Garofoli en Italia, indicando con mayor detalle algunas de ellas y haciendo un mayor hincapié en la revalorización del entorno territorial como factor estratégico. Con la búsqueda de lograr un desarrollo territorial desde abajo, un común denominador para las teorías surgidas desde los ochenta es la presencia o ausencia de cuatro tipos de factores, lo que explica las desigualdades observables en diferentes escalas espaciales: *1*) aprovechamiento de sus recursos endógenos (capital territorial): patrimonio natural y cultural heredado, recursos humanos cualificados y con iniciativas, cohesión social e identidad cultural; *2*) esfuerzos de innovación: incorporación de conocimiento al trabajo para mejoras en procesos, productos/servicios o gestión, reducción de impactos negativos en el medio ambiente, elevar capacidad competitiva de empresas y territorios y mejorar la calidad del empleo; *3*) organización productiva en forma de redes empresariales articuladas por diversos tipos de flujos (mercancías, capital, información, tecnología) que mejoraría el funcionamiento individual de las empresas y mejor conexión de éstas con el exterior; y *4*) entorno empresarial donde la cooperación se complementa con la competencia, con la presencia de redes sociales e institucionales de apoyo a la innovación y a la búsqueda de respuestas colectivas (Caravaca *et al.* 2002: 16).

De acuerdo con lo anterior, un sistema productivo local lo integran grupos de actores que desarrollan o se identifican con una actividad económica y a partir de ella crean redes de diversos tipos en un territorio dado, pero al mismo tiempo en constante construcción. El entendimiento de ello es fundamental para deslindar estos estudios del análisis clásico de las localizaciones de la actividad económica, sin entrar a la comprensión de los actores y sus redes en las dimensiones espacial e histórica. La innovación es otro elemento que tiene una participación en este tipo de sistemas y su alcance determina la rapidez de su evolución e incluso su desintegración.

El nexo entre los actores locales, las redes que establecen y la generación o incorporación de innovaciones está en la proximidad espacial o geográfica. Ya que de acuerdo con varios estudios, la proximidad espacial conduce a los actores socioeconómicos a valorar la identidad territorial y unificar acciones (innovaciones) para el establecimiento de *clusters* productivos (Klein 2006: 311).

Es la proximidad geográfica (economías de aglomeración), lo que facilita y abarata el acceso a los recursos tangibles e intangibles (capitales natural, social, intelectual y productivo) en los sistemas productivos locales –sobre todo donde predomina la pequeña empresa–, creando un marco territorial de relaciones locales que reduce la incertidumbre y facilita la coordinación para la inversión e innovación. Las pequeñas empresas carecen de recursos propios para generar conocimiento corporativo y deben obtener la información en su entorno, que se convierte en un intermediario para emprender las tareas innovadoras. Pero la mera cercanía geográfica no basta, se requiere la

proximidad sociocultural que, apoyada en el capital social y plasmada en la confianza, agiliza los contactos personales y acorta el tiempo de respuesta frente a los cambios en los mercados (Albertos *et al.* 2004: 54). En ese sentido, la familia ha contribuido de forma singular al surgimiento y el desarrollo de las empresas y al funcionamiento del distrito, al canalizar recursos humanos, empresariales y financieros a los proyectos empresariales. La familia también es parte importante de la formación de valores sociales que juegan un papel clave en el funcionamiento del sistema productivo. El sentimiento de pertenecer a una comunidad local diferenciada está tan fuertemente arraigado que se sobrepone al sentimiento de clase, lo que altera las relaciones industriales e interfiere y limita los conflictos sociales locales (Vázquez 2005: 41).

Estudios de caso realizados con la industria del mueble (uno de los sectores maduros o tradicionales) en España permiten ejemplificar diversos tipos de innovaciones en procesos, productos (ambas innovaciones de supervivencia), gestión y organización, así como social e institucional. Algunos ejemplos de las innovaciones de proceso se da con adquisición de tecnología en bienes de equipo –predominantes en sectores que adoptan básicamente estrategias defensivas inducidas por el aumento de la competencia, con los objetivos de mejorar la productividad y reducir los costos–, que dependen esencialmente de los recursos propios de las empresas, además de los créditos y las subvenciones recibidas (cuadro 1).

Otras innovaciones del proceso son la reorganización de líneas de producción, el control de calidad, etc. Mientras que las de producto se efectúan a través de la incorporación de nuevos materiales, mejoras en diseño, creación de marcas, entre otras. Pese a que estas innovaciones corresponden al interior de la empresa, la localización de ésta en un área de alta densidad industrial puede acelerar la difusión de estas innovaciones (u otras) con el acceso a la informática, la imitación de determinados comportamientos, la existencia de proveedores y distribuidores locales (Caravaca *et al.* 2002: 283) (véase cuadro 1). Las de gestión y organización, que suelen ser de carácter más competitivo, se dan en funciones previas y posteriores a los procesos de fabricación, por ejemplo, ampliación de la cadena de valor. Dentro de la lógica productiva emergente y más flexible, estas innovaciones tienden a la terciarización industrial que desdibuja cada vez más los límites entre las actividades industriales y las de servicios. Contribuyen a la dinamización del tejido industrial de sus territorios y están muy relacionadas con la existencia de redes de cooperación, así como con la presencia de instituciones locales/regionales de apoyo (*idem*: 284).

La aplicación de estas innovaciones por las industrias es mucho más limitada dada la falta de formación previa como gestores de buena parte de los empresarios, aun cuando cuenten con experiencia en el trabajo en sus respectivos sectores. Sin embargo, su existencia es muy importante puesto que la competitividad empresarial depende en su mayor parte de las mejoras organizativas. De especial interés, tanto porque permite contar con un volumen de recursos (infraestructura, monetarios, humanos, etc.) más elevado, como porque propicia la formación de redes, es la cooperación interindustrial llevada a cabo para realizar innovaciones (Caravaca *et al.* 2002: 285-286).

Los agentes sociales e institucionales tienen como función crear y apoyar redes sociales e institucionales tangibles e intangibles; entendiendo el concepto de red como el sistema de relaciones o contactos que vinculan a las empresas y actores entre sí, dentro de un contexto de reciprocidad e interdependencia. Los vínculos no tienen por qué ser fuertes, la presencia de relaciones, aunque éstas sean débiles, le imprime fortaleza a la red; ello se debe a que la existencia de dichos vínculos implican

Cuadro 1
Tipos de innovación
Objetivos y medios de actuación

Tipo	Objetivos	Medios de actuación
Proceso	<ul style="list-style-type: none"> - Reducción de costes - Aumento de productividad - Mayor flexibilidad - Incremento de valor añadido 	<ul style="list-style-type: none"> - Renovación de maquinaria y equipos - Reorganización de línea de producción/montaje - Informatización de oficina y logística - Control de calidad - Relación con proveedores (<i>outsourcing, just in time...</i>)
Producto	<ul style="list-style-type: none"> - Reducción de costes - Mejora de calidad y diferenciación - Recuperación de mercado/apertura de nuevos 	<ul style="list-style-type: none"> - Incorporación de nuevos materiales/componentes - Mejoras en diseño y nuevos modelos - Creación de marca, denominación de origen - Certificación de calidad y control ambiental
Gestión y organización	<ul style="list-style-type: none"> - Mejora en flexibilidad y eficiencia productiva - Mayor orientación a procesos (<i>vs. funciones</i>) y a clientes (<i>vs. producción</i>) - Fomento a la creatividad 	<ul style="list-style-type: none"> - Ampliación de la cadena de valor - Mejoras en distribución y servicio postventa - Acceso a redes de información - Cualificación de recursos humanos - Aplanamiento de pirámides jerárquicas y funcionamiento sistémico (<i>reingeniería, círculos de calidad...</i>)
Social e institucional	<ul style="list-style-type: none"> - Promoción de actividades innovadoras y cooperación - Difusión de buenas prácticas - Eliminación de barreras a innovación (<i>legales, sociales...</i>) 	<ul style="list-style-type: none"> - Política tecnológica y financiación de innovación - Descentralización de decisiones sobre innovación - Concertación agentes públicos-privados

Fuente: Méndez 2000: 30.

acceso a la información, al aprendizaje interactivo y la difusión de las innovaciones. Se debe considerar que las relaciones que se dan entre los empresarios y otros actores son en muchos casos asimétricas o jerárquicas, convirtiéndose el poder en un importante factor que incide en el funcionamiento de la red (*idem*: 290).

Otras funciones de los agentes sociales e institucionales, para lograr la innovación, tienen que ver con promover y apoyar iniciativas, generar cierto clima de confianza mutua entre los actores que haga posible la cooperación/concertación y propiciar un sentimiento de identidad colectiva capaz de sustentar proyectos comunes. La intrumentación y la consolidación de estas acciones son algunas de las medidas requeridas para la evolución de los sistemas a medios innovadores. Pueden mencionarse tres funciones estratégicas de estos agentes: intermediar entre empresas individuales para la realización de actividades en común, difundir iniciativas tendentes a articular el tejido empresarial y social, y conectar el lugar con el entorno exterior para responder localmente a los procesos globales (*idem*: 290). Poder identificar las diferencias existentes entre los agentes e instituciones promotores de la innovación que interviene en cada ámbito permite, a su vez, avanzar en el conocimiento del grado de articulación social y la existencia de redes (Caravaca *et al.* 2002: 296).

Sin embargo, es una realidad que en las pequeñas empresas de sectores maduros (típicas de los sistemas productivos locales), los esfuerzos se den en su mayoría sobre las incorporaciones tecnológicas y que se orienten más a la incorporación de pequeñas innovaciones incrementales (en procesos y productos) de origen externo y de carácter adaptativo (junto a mejoras progresivas en el terreno de la gestión), más que a la producción de innovaciones propias. La existencia de departamentos específicos dedicados a estas tareas y la colaboración con universidades o centros de investigación son limitadas (Méndez 2000: 55). Por otro lado, es posible observar que en ciertos casos el peso de la tradición artesanal e industrial (cultura industrial del *saber hacer técnico*) no ha impedido las crisis de numerosas actividades y áreas productivas, cuando éstas no fueron capaces de adaptarse al nuevo contexto inherente a cada una de las revoluciones industriales. En otras ocasiones, lo que se manifiesta son rupturas en la trayectoria industrial con el desarrollo de nuevas actividades que invalidan en parte el significado del pasado artesanal. Lo anterior está ligado con el rejuego entre las escalas local y global, en donde la globalización a través de grupos industriales o de distribución externos a los territorios tiene cada vez mayor injerencia.

La influencia o participación de actores foráneos puede ser positiva si genera efectos de inducción en las empresas del área; por una parte, convertirse en proveedoras asegura una demanda constante de la producción y un incremento en los niveles de empleo; por la otra, las grandes firmas a veces incentivan la adopción de innovaciones. La contraparte se presenta con el riesgo de la desarticulación de los sistemas locales por las presiones ejercidas desde el exterior, sobre todo cuando las grandes empresas integran a un elevado número de pymes en sus propias redes, aislándolas del entorno próximo y frenando cualquier perspectiva de cooperación en el ámbito local, o sometiéndolas a una excesiva dependencia de decisiones ajenas a su control (Méndez 2000: 48).

Lo que sí demuestran los resultados de los estudios empíricos es que la industrialización endógena (difusa o espontánea) surge y se consolida cuando convergen cuatro tipos de condiciones favorables (Méndez 1998, citado por Caravaca *et al.* 2002: 301): 1) contexto exterior marcado por una coyuntura expansiva que amplía los mercados, reduce algunas barreras de entrada y abre nuevas oportunidades; 2) suficientes recursos humanos y de capital en el área para sentar las bases del desarrollo empresarial; 3) iniciativas locales (individuales o colectivas) que materializan y ponen en valor ese potencial de recursos y 4) movimientos posteriores de imitación y aprendizaje que provocan efectos multiplicadores de tipo *spin-off* (término que expresa la idea de la creación de nuevas empresas en el seno de otras empresas u organizaciones ya existentes, sean públicas o privadas, que actúan como incubadoras).

Por último, las experiencias empíricas han permitido identificar tres posibles escenarios de desarrollo de los sistemas productivos locales (Caravaca *et al.* 2002: 300): 1) ámbitos en los que no se han conformado verdaderos sistemas sino áreas de especialización productiva (en los términos expresados por Garofoli (1994)) en las que las relaciones y las formas de cooperación entre las empresas y con las instituciones son débiles; 2) territorios con sistemas productivos locales con estrechas relaciones de mercado (clientes/proveedores) dentro de una organización productiva y flexible pero sin avanzar de forma significativa por el camino de la innovación y la mejora cualitativa y 3) territorios innovadores, los menos, en los que el interés por la innovación y la existencia de redes desborda la simple relación de mercado para incluir otros aspectos; en ellos las instituciones están teniendo un papel relevante que podría impulsar la consolidación de medios innovadores.

REFLEXIONES Y RETOS PARA LA GEOGRAFÍA ECONÓMICA DE LOS TERRITORIOS

Dentro del campo de la investigación geográfica de las actividades económicas y su organización espacial, mucho se ha avanzado desde aquellos primeros trabajos de descripción o inventario de los recursos que consideraban al espacio como mero sustrato material. El reconocimiento del espacio como un elemento activo y dinámico en la configuración de la economía local y del desarrollo es un salto cualitativo de grandes dimensiones. Importante es también el reconocimiento de la existencia de la escala global y su relación dialéctica con una local y que ambas son indispensables (de acuerdo con Ortega 2000) para el entendimiento de la lógica actual del sistema económico capitalista y sus repercusiones en la organización territorial, social y cultural de los lugares desde una geografía moderna.

En la idea expresada por Ramírez (2007) se hace necesario un cambio teórico-metodológico para abordar la realidad en su totalidad; es decir, estudiar los procesos en lo general y lo particular sin quedarse sólo en uno de los extremos. En el caso que nos ocupa, no se debe limitar el estudio del territorio a lo que *es* sin incluir el entorno que lo hace *ser* de esta manera; de no hacerlo así, se puede caer en considerar que los estudios locales *per se* darán las respuestas para el desarrollo de los territorios sin considerar su contexto en las dimensiones nacionales o regionales y las fuerzas que en ellos actúan y su incidencia en los lugares.

Hay que tener cuidado al analizar las formas endógenas de organización industrial para identificar aquellas que pueden ser explicadas a partir de las nuevas teorías (como la descentralización productiva o la especialización flexible) y aquellas que tienen su origen durante el fordismo y que, por tanto, su génesis y su evolución se corresponden con otros marcos explicativos (Amin y Robins 1994). Si bien tampoco puede olvidarse que en la actual fase capitalista estas últimas formas están siendo influenciadas y modificadas por los procesos extralocales, alterando y rompiendo en muchos casos las estructuras locales de producción, lo que remite al nexo local-global.

En este campo, el grupo de geógrafos españoles que han trabajado con sistemas productivos locales y medios innovadores señalan algunos problemas por resolver (Caravaca *et al.* 2002). Uno es el abuso del concepto para denominar sistema productivo local a cualquier espacio de pequeñas empresas que carecen de las características mínimas, como la especialización productiva y de redes de cooperación, y que en muchos casos se corresponde con las zonas de subcontratación internacionales de bajos costos y salarios. El otro aspecto tiene que ver con la utilización de una metodología inadecuada, que en muchos casos se basa en selecciones *a priori* de carácter intuitivo y en un análisis basado exclusivamente en estadísticas económicas o encuestas empresariales, dejando fuera el contexto social; lograr establecer una metodología para el análisis y la comprensión de los procesos socioeconómicos es un gran reto y un compromiso.

Los procesos actuales exigen un marco teórico-metodológico amplio que considere los factores en la escala global o la macro, y los de la escala local (donde el estudio del territorio y los actores no pueden obviarse). Además, este marco debe ser incluyente en la utilización de conceptos y categorías analíticas; en ese sentido, además de conceptos como sistemas productivos locales, medio innovadores, capital social o territorio, el empleo de otros como especialización productiva, flexibilización, economías de aglomeración, economías de escala, competencia, facilitarán la comprensión de la realidad en estudio. Por otra parte, el estudio del territorio y los actores sociales en una escala micro, debe estar complementado en dos niveles (no excluyentes): uno espacial que considere los ámbitos regional,

nacional y mundial, y el otro temporal, donde se debe buscar la génesis y la evolución del sistema o distrito.

Son oportunas las observaciones de Moncayo (2001) y Rosales (2006) sobre las afinidades que tienen las geografías económicas contemporáneas, que nacen en los años ochenta y noventa. Por ejemplo, ambas reconocen los “accidentes históricos” en el origen de las aglomeraciones y las externalidades, así como la causalidad circular y acumulativa entre historia y la actividad humana; así como lo fructífero que será que en el futuro cercano las diversas posturas de la geografía económica tiendan puentes para trabajar con un marco explicativo y metodológico más incluyente. Además, la inserción del actor social y de otros conceptos de las ciencias sociales en el campo de la geografía económica deja claro que la interdisciplinariedad no es ya una opción sino una exigencia para lograr captar con mayor pertinencia la compleja realidad.

Por último, aun considerando todas aquellas aristas que deben ser pulidas por parte de la geografía socioeconómica, no podemos dejar de señalar que este enfoque explicativo y sus categorías de análisis posibilitan pensar en un desarrollo territorial. En donde, la comprensión de la interrelación de las prácticas económicas con un ámbito sociocultural sirvan para la elaboración de propuestas de política económica y desarrollo integral con bases local y regional más apegadas a las necesidades sociales.

BIBLIOGRAFÍA

- ALBERTOS, J. M., I. CARAVACA, R. MÉNDEZ y J. L. SÁNCHEZ, “Desarrollo territorial y procede innovación socioeconómica en sistemas productivos locales” en J. L. Alonso, L. Aparicio y J. L. Sánchez (eds.), *Recursos territoriales y geografía de la innovación industrial en España*, Salamanca, Ediciones de la Universidad de Salamanca, 2004, pp. 17-50.
- AMIN, A. y K. ROBINS, “El retorno de las economías regionales. Geografía mítica de la acumulación flexible” en G. Benko y A. Lipietz (comps.), *Las Regiones que Ganan*, Valencia, Edicions Alfons el Magnànim, 1994, pp. 123-158.
- BECATTINI, G., “El distrito marshalliano: una noción socioeconómica” en G. Benko y A. Lipietz (comps.), *Las Regiones que Ganan*, Valencia, Edicions Alfons el Magnànim, 1994, pp. 37-57.
- CARAVACA, I., G. GONZÁLEZ, R. MÉNDEZ y R. SILVA, *Innovación y Territorio. Análisis comparado de sistemas productivos locales en Andalucía*, Sevilla, Junta de Andalucía, Consejería de Economía y Hacienda, 2002.
- GARCÍA, J., “Geografía regional” en D. Hiernaux y A. Lindón, *Tratado de geografía humana*, México, Anthropos, 2006, pp. 25-70.
- GAROFOLI, G., “Los sistemas de pequeñas empresas: un caso paradigmático de desarrollo endógeno”, en G. Benko y A. Lipietz (comps.), *Las Regiones que Ganan*, Valencia, Edicions Alfons el Magnànim, 1994, pp. 59-80.

- KLEIN, J. L., "Geografía y desarrollo local" en D. Hiernaux y A. Lindón, *Tratado de geografía humana*, México, Editorial Anthropos, 2006, pp. 303-319.
- KRUGMAN, P., *Desarrollo, geografía y teoría económica*, Barcelona, Antoni Bosch editor, 1995.
- _____ y M. OBSTFELD, "Cuestiones de economía regional" en *Economía internacional. Teoría y política*, México, McGraw Hill, 1995, pp. 211-228.
- LEBORGE, D. y A. LIPIETZ, "El Posfordismo y su Espacio" en *Investigación Económica*, núm. 205, julio-septiembre, 1993, pp. 173-204.
- MASSEY, D., *Spatial divisions of labour: social structures and the geography of production*, Londres, MacMillan, 1984.
- MÉNDEZ, R., *Geografía Económica. La lógica espacial del capitalismo global*, Barcelona, Ariel Geografía, 1997.
- _____, "Procesos de innovación en el territorio. Los medios innovadores" en J. L. Alonso y R. Méndez, (coords.), *Innovación, pequeña empresa y desarrollo local en España*, Madrid, Civitas Ediciones, 2000, pp. 23-59.
- _____ e I. CARAVACA, *Organización Industrial y Territorio*, Madrid, Editorial Síntesis, 1996.
- MONCAYO, E., "Evolución de los paradigmas y modelos interpretativos del desarrollo territorial" en *Serie Gestión Pública*, núm. 13, ILPES/CEPAL, 2001, pp. 1-51.
- ORTEGA, J., *Los horizontes de la geografía. Teoría de la Geografía*, Barcelona, Ariel Geografía, 2000.
- PARNWELL, M. J. G. y L. WONGSUPHASAWAT, "Between the global and the local. Extended metropolitanisation and industrial location decision making in Thailand" en *Third world planning review*, vol. II, 1997, pp. 119-138.
- PRECEDO, A., *Nuevas realidades territoriales para el siglo XXI. Desarrollo local, identidad territorial y ciudad difusa*, Madrid, Editorial Síntesis, 2004.
- RAMÍREZ, B. R., "Escala local y desarrollo: significados y perspectivas metodológicas" en R. Rosales (coord.), *Desarrollo local: teoría y prácticas socioterritoriales*, México, Miguel Ángel Porrúa, 2007, pp. 51-73.
- RAMÍREZ, J. M., "Las teorías sociológicas y la acción colectiva" en *Ciudades*, núm. 29, enero-marzo, 1996, pp. 28-40.
- ROSALES, R., "Geografía económica" en D. Hiernaux y A. Lindón, *Tratado de geografía humana*, México, Editorial Anthropos, 2006, pp. 129-146.
- _____, "Desarrollo local. Un camino para la investigación en la relación territorio y actores sociales", en R. Rosales (coord.), *Desarrollo local. Teoría y prácticas socioterritoriales*, México, Miguel Ángel Porrúa, 2007, pp. 5-23.
- SANTOS, M., *La naturaleza del espacio. Técnica y tiempo, razón y emoción*, Barcelona, Editorial Ariel, 2000.
- SFORZI, F., "Del distrito industrial al desarrollo local" en R. Rosales (coord.), *Desarrollo local. Teoría y prácticas socioterritoriales*, México, Miguel Ángel Porrúa, 2007, pp. 26-50.

- VÁZQUEZ, A., “Desarrollo económico local y descentralización” en A. Solari y J. Martínez (comps.), *Desarrollo local, textos cardinales*, Morelia, Universidad Michoacana de San Nicolás de Hidalgo-Facultad de Economía, 2005, pp. 33-68.
- , *Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno*, Madrid, Ediciones Pirámide, 1999.