

Sistemas productivos locales en América Latina: revisión de alcances y límites

Introducción

Pocos son los discursos académicos en las ciencias sociales que son asumidos como propios por las instancias gubernamentales y, ciertamente, cuando lo son, este tránsito de cono-

cimiento tarda alrededor de una década, si no es que más. Llama la atención que en el caso de la preocupación y avance en el conocimiento sobre las nuevas aglomeraciones industriales en América Latina hayan sido asumidos como propios por una cantidad cada vez mayor de gobiernos nacionales y locales y veamos ahora un sinnúmero de iniciativas de éstos que impulsan “distritos industriales”, “clusters”, “medios innovadores”, “ciudades y/o regiones inteligentes”, etcétera, en un afán por desarrollar sus respectivos territorios y volverlos “competitivos”.

Una preocupación importante de los gobiernos de América Latina fue la atracción de inversión extranjera directa (IED), durante el periodo en que se siguió en la región una política económica de industrializa-

Ante la amplitud y generalización de las propuestas gubernamentales sobre las nuevas aglomeraciones industriales en América Latina, que se derivan de diversas corrientes de pensamiento en el medio académico, este artículo realiza una revisión crítica de la literatura en la región.

El eje rector que guía esta crítica es la perspectiva centro-periferia de Immanuel Wallerstein y los circulacionistas, así como las recientes aportaciones sobre las cadenas de valor de Gary Gereffi. Con base en la revisión crítica, se esbozan los elementos de una propuesta explicativa, no acabada, sobre la territorialización de la manufactura reciente en América Latina, en el marco de la probable salida temporal a la crisis, que marca el capital.

Palabras clave: Clusters, sistemas productivos locales, desarrollo local, América Latina.

◆ Profesor-investigador. Universidad Autónoma de Querétaro

ovidio@uaq.mx

ción por sustitución de importaciones y con proteccionismo arancelario y no arancelario; sin embargo esto se hacía, básicamente, ante la definición de una plan sectorial de industrialización nacional y por la creencia de una carencia o insuficiencia de capital propio en el país. Se seguía, además, la política de reforzamiento del mercado interno y ante un despliegue territorial de las plantas industriales, en el ámbito mundial, básicamente integradas verticalmente.

Recientemente, en contraste, la atracción de la IED pretende ocurrir mediante la captación de fracciones de cadenas productivas, de manera paradigmática de corte mundial, que impulsen la competitividad de los territorios, ya no sólo de las empresas, mediante los saberes colectivos del llamado capital social y el desarrollo tecnológico en continua sinergia.

En gran medida, la competitividad del territorio se asocia a las características de algunas partes del país que resultan atractivas a la inversión extranjera directa y, en la mayor parte de las veces, se les refiere como *clusters* o distritos industriales. Este trabajo pretende revisar conceptualmente la propuesta interpretativa sobre las nuevas aglomeraciones industriales en el contexto latinoamericano, mediante el análisis crítico de la literatura en uso en la región. Adicionalmente se pretende analizar la temporalidad de la discusión conceptual que se ha dado en América Latina en torno a los tipos de aglomeraciones y su pertinencia actual.

El inicio de las aglomeraciones en América Latina

Entre los estudiosos del fenómeno de la localización industrial no queda duda ya de que un hito importante fue marcado por la forma de recuperación que el capital encontró a la crisis de sobreproducción de finales de la década de los setenta, mediante la modificación de la organización de la producción. Esta modificación puede ser rastreada, sin

embargo, tan temprano como a principios de la década de los sesenta (Fröbel *et al.*, 1977). Los primeros signos visibles de la manera como el capital reconfiguró la producción pueden encontrarse en la contratación de partes del proceso productivo, sobre todo partes repetitivas y con escaso contenido tecnológico, en algunos países de la periferia y de manera marcada en la frontera norte mexicana, a través de la industria maquiladora de exportación (IME), situación ampliamente documentada en la literatura (Bustamante, 1981; Carrillo, 1989 y 1990; Del Castillo, 1989; González Aréchiga, 1989 y Sklair, 1992, entre otros).

Las tres precondiciones que Folker Fröbel, Jürgen Hienrichs y Otto Kreye señalan como esenciales para que este rompimiento inicial de la tendencia a la integración vertical fuese posible —a) fragmentación técnica del proceso productivo, b) abatimiento de los costos del transporte y c) generalización de las calificaciones mínimas de la mano de obra para empleo industrial en países de la periferia— son procesos que ciertamente se han profundizado cada vez más a lo largo de este casi medio siglo, pero que en la raíz siguen vigentes para entender las diversas etapas por las que ha transitado el despliegue territorial cada vez mayor de las cadenas de valor mundializadas.

Así, es de hacerse notar que lo que inicialmente fue considerado como excepcional y, en tanto tal, que no contradecía las explicaciones en uso en la década de los cincuenta sobre el desarrollo regional industrial (Helmsing, 1999): ubicación de plantas fabriles destinadas al ensamble y o producciones parciales de mercancías en proceso en ubicaciones anteriormente no industrializadas, se convirtiera en pocas décadas en la situación generalizada, incluso en América Latina y desafió, necesariamente, a las explicaciones sobre desarrollo regional. El caso paradigmático vuelve a ser la frontera norte mexicana pues cuando el gobierno mexicano cambia su política económica de una basada en

sustituciones de importaciones a otra, de corte neoliberal, de impulso a la exportación, el proceso de industrialización y la reglamentación que la impulsó fue acercando el marco de funcionamiento empresarial más y más a las características reglamentarias de la IME (González, 2008).

Estos fenómenos no antes vistos recibieron la atención de los estudiosos desde diferentes disciplinas y con algunas variantes en cuanto a la perspectiva de análisis. Sin embargo, la interpretación esencial siguió las pautas de las interpretaciones surgidas en los países centrales para situaciones aparentemente similares y existe una gran coincidencia a lo largo de los diversos países de la región latinoamericana.

Llama la atención que en la mayor parte de la literatura sobre las nuevas aglomeraciones fabriles de América Latina no se haga mención de Fröbel *et al.* Pero más importante aún es que no se mencione este proceso de desintegración vertical, con las tres precondiciones previamente señaladas, como la base explicativa de las nuevas realidades de localización productiva.

En gran parte de la literatura en la región pareciera que el punto de quiebre está señalado por lo que recogen en sus análisis para los países centrales los trabajos pioneros de Michael J. Piore y Charles F. Sabel (Arciniega, 2003; Corrales, 2007; Fernández y Vigil, 2007; Ferro y Villa, 2001; Helmsing, 1999; Klein, 2005; Pozas, 2001; Vázquez, 2007). Se encuentra aquí una primera reflexión crítica importante en torno a la selección de una de ambas interpretaciones; se trata de la discusión del par conceptual: la *nueva división internacional del trabajo* ante el *segundo derrotero industrial*.

Mientras Fröbel *et al.* ponen el acento en la organización productiva en el contexto de las disparidades entre naciones en el sistema-mundo, en lo cual coinciden con la interpretación de Immanuel Wallerstein y por tanto parten de un

enfoque sistémico sobre la producción capitalista, Piore y Sabel se centran en el comportamiento de la empresa, clásicamente shumpeteriano, aun cuando este comportamiento sea entendido ahora como colectivo y centrándose en la concurrencia más que en la competencia.

Una segunda distinción debe hacerse en torno a las posiciones diferentes, pero usadas en la literatura de manera complementaria, entre Giacomo Becattini y Piore y Sabel. El primero retoma a Alfred Marshall en cuanto a los postulados de la importancia del desarrollo tecnológico en la empresa y de las economías externas de aglomeración en los distritos industriales. Los segundos, por otra parte, proponen la interpretación del fin de los procesos productivos del tipo fordista y la emergencia de una organización de la producción en la empresa postfordista, basados en la especialización flexible de la empresa pequeña y mediana, retomando a los regulacionistas, básicamente a Michael Aglietta (1976).

Aparentemente las posiciones diferentes de estas interpretaciones permiten rastrear los orígenes del distrito industrial (en su uso actual) y del *cluster*, respectivamente. Sin embargo, estas dos interpretaciones diferentes se entrelazan al formar un cuerpo teórico que ha sido seguido ampliamente en América Latina pues:

[...] se ha ido forjando un esquema típico-ideal que, en términos generales, entiende las regiones y localidades como “nodos territorialmente delimitados”, que operan como estructuras cerradas, soldadas, homogéneas y dinamizadas por la cooperación intralocal, y en la cual las aglomeraciones productivas sectorialmente especializadas obtienen una “eficiencia colectiva” [...] territorial que los actores económicos no podrían obtener a partir de su acción individual (Fernández y Vigil, 2007: 862)

La omisión de las condiciones marcadas por Fröbel *et al.*, pero sobre todo del enfoque sistémico de Wallerstein sobre

las diferencias entre los países centrales y los periféricos, en la literatura reciente de América Latina, provoca la asimilación conceptual acrítica de las posiciones vigentes —y muy probablemente pertinentes para los países centrales— que se crearon en Europa y Estados Unidos y obstaculizan el desarrollo de un cuerpo teórico propio a partir de las situaciones específicas de las nuevas aglomeraciones en la región.

[S]on los enfoques de CL y de DI [y no las producciones latinoamericanas...] los que han dominado en años recientes, no sólo el creciente número de análisis de casos, sino también la formulación de los más actuales lineamientos propositivos y de investigación sobre desarrollo territorial (Fernández y Vigil, 2007: 865).

Aun las “producciones latinoamericanas” a las que aluden Víctor Ramiro Fernández y José Ignacio Vigil, encabezadas por Sergio Boisier, llaman la atención sólo a las peculiaridades de América Latina en términos de sus características territoriales específicas y se quedan en la apariencia de la entelequia del capital social.

[...] Su línea de indagación territorialista vino a cruzar las [...] problemáticas relativas a la descentralización y el “desafío del desarrollo en su lugar y en manos de la gente”, con la conversión de las regiones en “sujetos” de desarrollo a partir de la conformación de “capital sinérgico” (Fernández y Vigil, 2007: 864).

Ante la inexistencia de un esbozo siquiera de un cuerpo teórico apropiado de América Latina en el sistema mundo, gran parte de la literatura en la región se ha enfrascado, durante más de veinte años, en una discusión terminológica; la lista de denominaciones propuestas es larga, donde distritos industriales y *clusters* son las más empleadas ciertamente, pero aparecen además ciudades inteligentes,

regiones inteligentes, medios o entornos innovadores, tecnopolos, sistemas productivos locales, etcétera.

Con Fernández y Vigil compartimos aquí la crítica de que estos términos no han sido precisados de manera convincente ni conveniente para avanzar la investigación empírica y, agregamos, tampoco han sido útiles como herramientas teóricas que permitan armar un paradigma.

Aunque refiriéndose al *cluster*, la crítica de Fernández y Vigil puede hacerse extensiva a los demás conceptos: “La primera debilidad perceptible en las contribuciones en torno a los CL como instrumentos de competitividad y desarrollo, se expresa en la fuerte tendencia mostrada por los enfoques del nuevo regionalismo a operar con *fuzzy concepts*...” (Fernández y Vigil, 2007: 866-7)

Si bien se acierta en la interpretación de origen sobre las modificaciones requeridas del capital productivo en su organización interna en torno a la crisis de sobreproducción, se ha dejado de lado —desafortunadamente— que dicha crisis y la respuesta necesaria al capital desde los países centrales para salir de ella, la reubicación de partes del capital productivo, es una consecuencia del esfuerzo por encontrar salidas a la tendencia a la baja de la tasa de ganancia. Así, la masa de ganancia acrecentada por una movilización cada vez mayor de la producción en la periferia, so pena de una utilización cada vez menor de la capacidad productiva en todo el sistema, ha compensado la siempre presente tendencia a la baja de la tasa, manteniendo vivo el proceso de acumulación de capital.

Esta omisión provoca la necesidad de nombrar de manera novedosa un fenómeno aparentemente disociado aunque similar a situaciones de los países centrales en cuanto a la reubicación industrial, pero que está esencialmente entrelazado con la producción mundial en su conjunto. Entonces, tanto gobiernos en América Latina como estudiosos del fenómeno nombran la “aparición” de aglomeraciones

industriales nuevas, cual si fueran creaciones espontáneas e independientes del sistema-mundo, paradójicamente observando su comportamiento, sin embargo, de acuerdo al éxito o fracaso de su inserción en el mercado globalizado.

Es común encontrar, entonces, consideraciones sobre las determinaciones de las aglomeraciones fabriles en las que no se distinguen diferencias entre países centrales y América Latina:

[El] *cluster* está determinado por cuatro fuerzas principales: el desarrollo tecnológico, que determina el nivel competitivo en la industria y la confianza para otorgar contratos y subcontratos; los encadenamientos mercantiles globales, por los cuales una parte importante de la producción de las pequeñas empresas se inserta en el comercio mundial; la subcontratación, que hace posible el incremento de los pedidos y los contactos interempresariales y la cooperación, aliciente sin el cual no puede haber desarrollo regional exitoso (Corrales, 2007: 197).

También, con la misma omisión de las diferencias se encuentra la alusión a un concepto clave y pertinente, la organización productiva en red, aunque reduciendo su alcance a la interacción al interior de la aglomeración y sin distinción de jerarquías:

El intercambio de distintas competencias [...] es más probable que ocurra en las redes y ésta es también una justificación para su creación [...] Las redes de empresas presentan ciertas características que les son particulares, en relación a las empresas: relatividad de los papeles de los actores organizacionales; interacción; interdependencia; especialización; complementariedad; y competitividad entre redes (Hoffman *et al.*, 2007: 106-107).

No son pocos los trabajos cuya conclusión desacredita el confuso uso inicial que se le da al concepto de, por ejemplo, *cluster*:

Sin embargo, ambos *cluster* (de la industria de la confección en Medellín y Bucaramanga, Colombia) se caracterizan por un bajo nivel de especialización de las firmas y un pobre desarrollo de redes de empresas [...] Los vínculos anteriores son débiles en ambos *clusters*. Los vínculos posteriores son más fuertes y las empresas satélite juegan un papel crucial en las fases comerciales (Pietrobelli y Loarte, 2002: 74).

Una revisión a las cadenas de valor mundializadas en las que se insertan las firmas que forman los denominados *clusters*, podría poner en evidencia las reales determinaciones de la ubicación y las limitaciones de la construcción de redes entre las empresas que forman la aglomeración. En la última cita se refleja con claridad, además, la capacidad de control y jerarquía de las transnacionales que requieren la cooperación de la red que forma la cadena de valor, siguiendo a Gary Gereffi (1996, 1999 y 2001).

Preocupación por la replicabilidad

La otra preocupación insistente en la literatura sobre el tema en América Latina es la de encontrar los elementos que permiten que una aglomeración industrial se conduzca de manera “exitosa”. La necesidad de replicar casos ganadores (siguiendo a Benko y Lipietz, 1992), sobre todo en términos de crecimiento del producto e incremento de la exportación, se vuelve una constante en la literatura en América Latina, cual si la conducción exitosa del proceso de acumulación de capital fuera el centro de preocupación de los estudiosos en la región, compartido por los gobiernos nacionales y locales. Aquí el acento está puesto en la producción de conocimiento aplicado, de desarrollo y adaptación tecnológica en la aglomeración.

Aunque se adelanta en algunas obras latinoamericanas en que la réplica no puede ser automática, sin considerar las especificidades de los países no centrales, se insiste en

analizar con ese instrumental las aglomeraciones encontradas en AL.

Las características históricas de AL son muy diversas. Ciertamente llama la atención la ya no tan reciente ubicación de industria en AL y en lugares donde previamente no existía industria. Esto es contradictorio con las supuestas características de raigambre en el conocimiento o en la cultura, como le llaman, laboral, pues como bien apunta Sergio Boisier: “América Latina posee una ‘cultura centralista’ [...] por el hecho de no haber existido [...] cuatro fenómenos sociales europeos: [...] la Revolución Industrial; [...] la Revolución Francesa; [...] La Reforma; ni un sistema de reparto territorial (Boisier, 2004: 28).

Sin embargo, de la misma manera en que se hace caso omiso de las diferencias en cuanto a las determinaciones de aparición de aglomeraciones y a la construcción de redes, se trata con tabla rasa el surgimiento y diseminación del conocimiento aplicado, las calificaciones especializadas y los saberes tecnológicos en AL y en los países centrales.

Más aún, se realiza un desliz hacia la confusión sobre los elementos constitutivos del proceso de acumulación de capital, mistificando el conocimiento como recurso económico que provee competitividad:

[E]l conocimiento es el más importante recurso estratégico, por lo que las dinámicas de aprendizaje a él asociadas se convierten en procesos fundamentales [...] En tal sentido [la innovación es] un factor central de competitividad en la medida [...] que puede contribuir también a una utilización más racional de los recursos (Caravaca *et al.*, 2005: 8).

No pocos casos pretenden ver un cambio en el tipo de economía y sus bases, con un desconocimiento pleno de las leyes objetivas de la formación del valor, al proponer la creación de éste por la información y los servicios:

De hecho, en los últimos años se ha accedido plenamente a una economía post-industrial, pasando rápidamente de una economía basada en la fabricación y las mercancías, a otra que asigna el máximo valor a la información, los servicios, el apoyo y la distribución. Este cambio privilegia, por su parte, a los denominados trabajadores del conocimiento, una nueva clase de personas con alta formación, riqueza y movilidad, que se consideran agentes libres en un mercado de vendedores. Se entra, pues, en una economía basada en el conocimiento (Capó *et al.*, 2007: 120).

Si bien no todos los estudios son tan burdos como el anterior, la confusión sí es generalizada en el sentido de conferir valor a las actividades no productivas que forman el llamado capital social o el capital humano.

Adicionalmente, en la literatura latinoamericana se hace referencia insistentemente a la necesidad de construir vínculos y comunicación estrecha entre las empresas aglomeradas, como parte de una estrategia tanto gubernamental como académica para que estas aglomeraciones tengan éxito, replicando lo sucedido en (algunos) casos de los países centrales. Dejando de lado por el momento la crítica sobre la realidad de aglomeraciones de empresas que no forman parte de redes y que incluso no son parte de la misma industria —como el caso de Querétaro, México, por ejemplo—, debe reconocerse que esta insistencia tiene sus raíces en lo que se ha encontrado en aglomeraciones similares en los países centrales y en particular con los avances de Michael Storper y Richard Walker en Estado Unidos (Storper y Walker, 1993).

Sin embargo, debe advertirse que en la mayoría de las publicaciones sobre el particular, la insistencia en las relaciones estrechas, que se requieren para reforzar los medios innovadores, deja de lado la relación con el exterior, como si esto no modificara conductas ni confiriera jerarquías de control. La propuesta de utilizar como unidad de análisis el sistema mundo, de Immanuel Wallerstein, pondría en su

justa medida estas inconsistencias. Así, Fernández y Vigil, al interior del mismo modelo interpretativo, cuestionan atinadamente esto y lo advierten como la segunda falla que encuentran en el modelo:

[L]os trabajos realizados hasta mediados de la década de los noventa en torno a los enfoques de los distritos industriales [...] e incluso los más actuales ligados a la dinámica de los procesos de innovación colectivos y el paradigma de la economía del conocimiento [...] han tenido —en su mayoría— como propósito central el examen del *inside* de las aglomeraciones productivas, sin prestar atención al papel de las articulaciones externas de los mismos (Fernández y Vigil, 2007: 868).

Los efectos regionales de las aglomeraciones industriales son definidos también de manera confusa y poco rigurosa. En parte esto es así ante la escasa definición territorial de los distritos industriales o *clusters*. Normalmente la referencia se realiza hacia la ciudad en que la aglomeración se asienta, ya sea en su periferia o en sus cercanías. Al no reconocer las posibles interacciones de las empresas instaladas en la aglomeración con el entorno regional, normalmente se está hablando de un *locale* (a la manera de Doreen Massey, 1991), pero sin aparente conexión regional.

Sin embargo, también se deja de lado la dimensión nacional sobre las políticas públicas y, cuando más, se recogen como elementos de contexto las políticas locales de apoyo a la industria y/o en particular a las acciones de gobierno en relación específica a la aglomeración. Esto es a lo que se refiere la tercera falla de origen que Hernández y Vigil detectan:

[D]esde la dimensión económico-institucional, debe señalarse que, en general, las alteraciones en las políticas macroeconómicas y los cambios en los regímenes de acumulación no son adecuadamente considerados

para evaluar los efectos mesorregionales en los que se insertan los CL (Fernández y Vigil, 2007: 872).

Un área de insistente interés recientemente ha sido la conjugación de las acciones empresariales de localización industrial, sus nexos sobre todo en la innovación tecnológica y la acción gubernamental local para impulsar que la aglomeración resulte adecuadamente un eje de desarrollo en el conjunto de la sociedad. La replicabilidad no se enfoca, desde esta perspectiva, solamente en que la red empresarial resulte eficaz, sino en que se realice el círculo virtuoso de producción, innovación tecnológica y realización de la producción. En este sentido llama la atención que aquellas publicaciones que pretenden recoger estos rasgos como muestra de los aciertos en las distintas aglomeraciones de América Latina, lleguen a conclusiones muy desesperanzadoras. Así, el excelente trabajo de Kurt Unger, para la CEPAL (Unger, 2003), da muestra del escaso alcance de los apoyos gubernamentales para los casos de los *clusters* del automóvil en el norte y centro de México (Saltillo y Silao) y del calzado en el centro del mismo país (León), excepto en la construcción de infraestructura:

Entre las fortalezas mencionadas en Silao y Coahuila [...] se reconocen los amplios apoyos a la industria de parte de los Gobiernos estatales. Hay una amplia disponibilidad de parques industriales, en cierta forma hasta excesiva y de poca especialización [...] La percepción de relaciones entre las empresas y otras instituciones es muy pobre. La vinculación entre las empresas y las instituciones de educación superior es escasa [...] No hay tampoco una red de trabajo colectivo que permitiera y fomentara el aprovechamiento del aprendizaje entre empresas del *cluster* [...] La desvinculación entre los sectores público y privado es mayor que en otros casos (Unger, 2003: 14-19).

A manera de conclusiones: salidas de las crisis y reconfiguraciones territoriales

Las diversas reestructuraciones desde el siglo XX son producto de salidas a crisis del sistema-mundo. El alcance de las reestructuraciones está directamente relacionado con la profundidad de la crisis específica. La concentración urbana correspondió, durante la fase de crecimiento del capitalismo mundial en la primera mitad del siglo pasado, a la fábrica con economías de escala a su interior y se impulsó en el periodo previo a la I Guerra Mundial, aunque su impulso sostenido está marcado por la manera en que el capital enfrentó la crisis del 29, reorientando la incorporación de una franja cada vez mayor de los consumidores mundiales, mediante la exportación de capital productivo. Esto se realizó en los países de América Latina a través de la exportación de tecnología ya obsoleta en el centro y aprovechando los mercados internos en crecimiento en esos países.

Esta reorganización de la producción marcó la pauta para una reconfiguración territorial sin precedentes hacia la urbanización en prácticamente todos los países del sistema-mundo capitalista, tanto en el centro como en la periferia. Sin duda las peculiaridades de la periferia fueron muy evidentes ante el mismo fenómeno que en el centro y fundamentalmente se recoge de la literatura pertinente la hiperurbanización depauperada y la gran migración campo-ciudad como rasgos distintivos en América Latina.

La fragmentación de la producción ha correspondido a la superación de la crisis de finales de los años setenta, con el decaimiento de la hegemonía de Estados Unidos y la competencia de Japón, en el mercado ya mundializado (Wallerstein, 1974 y 1979). A esta crisis de orden mundial, fin del segundo tercio del siglo pasado, correspondió el tránsito del “fordismo” al “postfordismo,” con su secuela de

flexibilidad en la producción y, en particular a la utilización de la fuerza de trabajo.

La resultante de los requerimientos de salida a la crisis para el capital y de la correlación de fuerzas entre capital y trabajo, a escala mundial, es lo que genera en última instancia la reorganización de la producción y, como resultante secundario, la reconfiguración territorial (Lipietz y Laborgne, 1990). Así, la crisis del segundo tercio del siglo pasado:

[...] desencadenó un conjunto de procesos de destrucción-reestructuración de los sistemas productivos, así como de las instituciones y de las políticas económicas de los gobiernos [Éstos y los segmentos más poderosos del capital impulsaron un conjunto de transformaciones] a) El lanzamiento de una ofensiva de gran envergadura del capital contra el trabajo [...] con el fin de contrarrestar la caída de la tasa de ganancia y que incluyó el incremento de la intensidad del trabajo; flexibilización de las normas laborales; desmantelamiento de la seguridad social y de los sistemas de bienestar, recorte de empleos, subcontratación, etc. b) Búsqueda de salidas en los mercados externos ante la contracción de los internos (aceleración del comercio exterior, de la inversión extranjera directa y de los movimientos de capital de portafolio). c) La liberalización y desregulación de los mercados de bienes y de activos financieros. d) La instauración de un *régimen de acumulación con dominación financiera*, en la cual las finanzas privadas imponen su lógica de operación a todo el sistema económico (Guillén, 2008).

Por tanto, resulta ocioso buscar en los comportamientos de los actores individuales o colectivos el entendimiento de las nuevas configuraciones y evidentemente es poco eficaz la búsqueda de políticas públicas de impulso a aglomeraciones industriales exitosas para conseguir el desarrollo regional. Si la explicación de las nuevas aglomeraciones se encuentra, de raíz, en las formas de salida a la crisis, con los impulsos gubernamentales sólo pueden activarse ciertos atractivos a

estas salidas, sin que se avizore que el centro del esfuerzo colectivo sea el desarrollo regional *per se*. A pesar de la presencia amplia de empresas industriales en la periferia, este hecho no implica una posibilidad de desarrollo en tanto la cadena de valor es impuesta ante la competencia mundial, por los líderes que arman la cadena, desde localizaciones centrales. Como lo plantea Gary Gereffi:

Las cadenas productivas destinadas al comprador se refieren a aquellas industrias en las que los grandes detallistas, los comercializadores y los fabricantes de marca juegan papeles de pivotes en el establecimiento de redes de producción descentralizada en una variedad de países exportadores, comúnmente localizados en el Tercer Mundo. Este modelo de industrialización se ha hecho común en las industrias de artículos para el consumidor [...] En las cadenas dirigidas al productor, los fabricantes de componentes avanzados [...] son los agentes económicos clave no sólo en términos de sus ganancias, sino también en su capacidad para ejercer control en vínculos hacia atrás como suministradores de materias primas y de sus componentes, y con vínculos hacia delante en la distribución y las ventas [...] En contraste, las cadenas de productos destinados al comprador se caracterizan por una alta competitividad y sistemas de fábricas globalmente descentralizados [M]ientras que las cadenas de artículos destinados al productor son controladas por los grandes fabricantes en el lugar de producción, en las industrias destinadas al comprador, los grandes mayoristas y comercializadores ejercen la influencia principal y venta al final de la cadena (Gereffi, 2001: 15-17).

Aunque el inicio de esta reconfiguración territorial es poco preciso en el tiempo, podemos afirmar que por lo menos han pasado cuarenta años de sus primeros signos. En los diversos países de América Latina, este proceso de reconfiguración territorial ha tenido sus propios tiempos y ritmos y ciertamente comenzó de manera temprana en la frontera norte mexicana, pero lleva ya décadas en la mayor parte de los países de la región latinoamericana. Resulta curioso,

si no es que frustrante, que la producción académica en América Latina se mueva, en estos temas y cuarenta años más tarde, entre la discusión terminológica sobre *clusters*, distritos industriales y demás, y la preocupación casi pro-empresarial sobre los elementos que requieren reforzarse para que el proceso de acumulación de capital se dé adecuadamente.

Más aún, pareciera que se presenta hoy en día una crisis más general, algunos dicen sistémica, en el sistema-mundo que los propios centros rectores del sistema definen como grave y generalizada. Así:

El director del Fondo Monetario Internacional, Dominique Strauss-Kahn, dijo el domingo que se requiere la intervención gubernamental a nivel global para mitigar la actual crisis de los mercados financieros (BBC, Lunes, 7 de abril de 2008).

En su informe semestral sobre perspectivas económicas [la OECD] señaló que la situación empeoró debido al debilitamiento del mercado inmobiliario, la crisis crediticia global y los altos precios de las materias primas [...] “Nuestro pronóstico es más negativo que hace seis meses”, indicó el economista jefe de la OCDE, Jorgen Elmeskov durante un encuentro del organismo (BBC, miércoles, 4 de junio de 2008).

[Mientras tanto, el] director del centro Kiel para la Economía Mundial, Denis Snower, pinta un cuadro más pesimista. “Creo que la economía mundial se desacelerará más rápido de lo que pronostica la OCDE... Puede que ya hayamos visto pasar lo peor de la crisis financiera, pero es probable que sus efectos sobre la economía mundial sean severos” (BBC, miércoles, 4 de junio de 2008).

Quizá pudiéramos, en América Latina, asomarnos al análisis de los elementos ya presentes que esta crisis implica para el territorio. Algunos elementos parecen estar directamente relacionados con la construcción del medio construido, si se

sigue que uno de los rasgos de la crisis en Estados Unidos detonó en el mercado inmobiliario ante la expansión de la construcción como válvula de escape a la especulación financiera. En Estados Unidos, la burbuja financiera se “corrió” hacia la especulación inmobiliaria a gran escala hasta que ésta reventó en 2007-2008:

Sin embargo, a diferencia de EU (donde surgió la burbuja inmobiliaria justo a tiempo para rescatar a la economía después del estallido de la burbuja de la bolsa de valores), en Japón no hubo una nueva burbuja que sustituyese a la anterior (Boltvinik, 2009: entrega XIV).

Si bien la especulación inmobiliaria no es nueva en el capitalismo reciente y es un elemento explicativo central en los procesos de urbanización, es probable que la gran actividad constructiva reciente en América Latina esté sirviendo como válvula de escape para enfrentar la crisis financiera. Construcciones masivas de vivienda y de parques industriales, junto con construcciones nunca antes vistas de infraestructura carretera y del transporte pueden ser los elementos de una diferente configuración territorial que no tiene que ver con los requerimientos “técnicos” de las cadenas de producción mundializadas, sino con los requerimientos del capital excedente por valorizarse, por incorporar plusvalor e incrementar la masa de ganancia.

De esta forma, se puede plantear que el impulso a los territorios competitivos no pareciera ser una competencia bajo el control de los gobiernos locales ni, incluso de los gobiernos nacionales, sino que esto tiene un marco explicativo mayor, dentro del funcionamiento del sistema capitalista mundial y de acuerdo a las salidas que el capital pretenda dar a las crisis de sobreproducción. En el caso más reciente, la crisis derivada del desgaste en la acumulación ficticia del capital especulativo parece ser que ha llevado, como respuesta aún tentativa y entre otras, a una canaliza-

ción del capital ocioso hacia la industria de la construcción masiva, a la cual han respondido los gobiernos nacionales mediante el impulso a su acción en infraestructura, vivienda y parques industriales de corte mundializado. ≡

Fecha de recepción: 19 de marzo de 2010

Fecha de aceptación: 21 septiembre de 2011

- Aglietta, Michel (1976). *Regulación y crisis del capitalismo*. México: Siglo XXI. Primera edición en español, 1979.
- Arciniega Arce, Rosa Silvia (2003). "Globalización, industria y reestructuración productiva", *Convergencia*, núm. 31. México: UAEM, enero-abril.
- BBC News (2008). "La crisis es global". Disponible en: http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_7333000/7333897.stm.
- BBC News (2008). "Crisis para rato, advierte la OCDE". Disponible en: http://news.bbc.co.uk/hi/spanish/business/newsid_7436000/7436594.stm.
- Becattini, Giacomo (2002). "Del distrito industrial marsalliano a la 'teoría del distrito' contemporánea. Una breve reconstrucción crítica", *Investigaciones regionales*, núm. 1. México: IIEc-UNAM, abril-junio.
- Benko, Georges y Alain Lipietz (compiladores) (1992). *Las regiones que ganan*. Valencia, España: Edicions Alfons el Magnànim. Primera edición en español, 1994.
- Boisier, Sergio (2004). "Desarrollo territorial y descentralización. El desarrollo en el lugar y en manos de la gente", *EURE*, núm. 90. Santiago de Chile, Chile: septiembre.
- Boltvinik, Julio (2009). "Crisis del capitalismo mundial". Obra publicada en XVIII entregas en *La Jornada*. México: Ediciones La Jornada, enero-mayo.

Bibliografía

Bibliografía

- Bustamante, Jorge (1981). "El programa fronterizo de maquiladoras: observaciones para una evaluación", en Jorge Carrillo (compilador), *Reestructuración industrial: Maquiladoras en la frontera México-Estados Unidos*. México: Conaculta, pp. 97-122.
- Capó Vicedo, Joseph, Manuel Expósito Langa y Enrique Masiá Buades (2007). "La importancia de los clusters para la competitividad de las pyme en una economía global", *EURE*, núm. 98. Santiago de Chile, Chile: Pontificia Universidad Católica de Chile, mayo.
- Caravaca, Inmaculada, Gema González y Rocío Silva (2003). "Redes e innovación socio-institucional en sistemas productivos locales", *Boletín de la AGEN*, núm. 36. Sevilla, España.
- Caravaca, Inmaculada, Gema González y Rocío Silva (2005). "Innovación redes, recursos patrimoniales y desarrollo territorial", *EURE*, núm. 94. Santiago de Chile, Chile: diciembre.
- Caro Encalada, Manuel J. y Carlos E. Leyva Morales (2008). "El cluster de la industria del software en Mérida, Yucatán", *Contaduría y Administración*, núm. 224. Santiago de Chile, Chile: enero-abril.
- Corrales C., Salvador (2007). "Importancia del cluster en el desarrollo regional actual", *Frontera Norte*, núm. 37. Tijuana, México: El Colegio de la Frontera Norte, enero-junio, pp. 173-201.
- Carrillo, Jorge (1989). "Transformaciones en la industria maquiladora de exportación", en Bernardo González-Aréchiga y Rocío Barajas Escamilla (comps.), *Las maquiladoras: Ajuste estructural y desarrollo regional*. Tijuana, México: Colef y Fundación Friedrich Ebert, pp. 37-54.
- y Miguel Ángel Ramírez (1990). "Maquiladoras en la frontera norte: opinión sobre los sindicatos", *Frontera Norte*, vol. 2, núm. 4, julio-diciembre, pp. 121-152.

- Del Castillo, Gustavo (1989). “El subdesarrollo mexicano, la maquila y el GATT, la música de tango de Rosa Luxemburgo”, en Bernardo González Aréchiga y Rocío Barajas (comps.). *Las maquiladoras: ajuste estructural y desarrollo regional*. Tijuana, México: Colef y Fundación Friedrich Ebert, pp. 227-246.
- Fernández Satto, Víctor Ramiro y José Ignacio Vigil Greco (2007). “Clusters y desarrollo territorial. Revisión teórica y desafíos metodológicos para América Latina”, *Economía Sociedad y Territorio*, núm. 24. Toluca, México: Universidad Autónoma del Estado de México, mayo-agosto, pp. 859-912.
- Fröbel, Folker, Jürgen Hienrichs y Otto Kreye (1977). *La nueva división internacional del trabajo*. México: Siglo XXI. Segunda edición en español, 1981.
- García, Renato, Flávia Gutierrez Motta y João Amato Neto (2004). “Un análisis de las características de la estructura de gobernanza en los sistemas locales de producción y sus relaciones con la cadena global”, *Gestión y Producción*, núm. 3. Sao Paulo, Brasil: Universidad de Sao Paulo, diciembre, pp. 343-354.
- Gatto, Francisco (1990). “Cambio tecnológico neofordista y reorganización productiva, primeras reflexiones sobre sus implicaciones territoriales”, *EURE*, vol. XVI, núm. 47, pp. 7-34.
- Gereffi, Gary (2001). “Las cadenas productivas como marco analítico para la globalización”, *Problemas del desarrollo*, núm. 125, México: IIEc-UNAM, abril-junio.
- González-Aréchiga, Bernardo (1989). “Estructura de la industria maquiladora de exportación: un ensayo de interpretación y búsqueda de conceptos”, *Investigación Económica*, núm. 188, abril-junio de 1989, pp. 115-149.
- González Gómez, Ovidio (2008). *Territorio de la producción mundial, la frontera norte*. Querétaro, México: Universidad Autónoma de Querétaro.

Bibliografía

- Guillén, Arturo (2008), “La crisis inmobiliaria y la recesión global”, ponencia presentada en el *Coloquio Internacional “América Latina: escenarios del nuevo siglo*, Buenos Aires, octubre 22-24, 2008.
- Helmsing, A. H. J. (Bert) (1999). “Teorías de desarrollo industrial regional y políticas de segunda y tercera generación”, en *Eure*, núm. 75. Santiago de Chile, Chile: Pontificia Universidad Católica de Chile.
- Hoffman, Valmir Emil, F. Xavier Molina-Morales y M. Teresa Martínez-Fernández (2007). “Redes de empresas: propuesta de una tipología para la clasificación aplicada en la industria de cerámica de revestimiento”, en *RAC*, edición especial.
- Juste Carrión, J. J. y J. E. Fernández Arufe (2005). “Sistemas productivos locales en Castilla y León: identificación y rasgos básicos”, *Estudios de Economía Aplicada*, núm. 2. Madrid, España: agosto.
- Klein, Juan Luis (2005). “Iniciativa local y desarrollo: respuesta social a la globalización neoliberal”, *Eure*, núm. 94. Santiago de Chile, Chile: Pontificia Universidad Católica de Chile, pp. 25-39.
- Lipietz, Alain y Danièle Leborgne (1990). “Nuevas tecnologías, nuevas formas de regulación. Algunas consecuencias espaciales”, en Francisco Albuerquerque L., Carlos A. de Matos y Ricardo Jordán Fuchs (comps.), *Revolución tecnológica y reestructuración productiva: impactos y desafíos territoriales*. Buenos Aires, Argentina: ILPES/ONU, IEU/PUC, Grupo Editor Latinoamericano.
- Méndez, Ricardo (1998). “Innovación tecnológica y reorganización del espacio industrial: una propuesta metodológica”, *Eure*, núm. 73. Santiago de Chile, Chile: Pontificia Universidad Católica de Chile, diciembre.
- Massey, Doreen (1991). “Las regiones y la geografía”, en Blanca Ramírez (comp.), *Nuevas tendencias en el análisis regional*. México: UAM, pp. 23-32.

- Pietrrobelli, Carlo y Taiana Olarte Barrera (2002). "Industrial clusters and districts in Colombia: Evidence from the textile and garment industry", *Cuadernos de Administración*, núm. 24. Bogotá, Colombia: Pontificia Universidad Javeriana junio, pp. 73-103.
- Piore, M. y C. Sabel (1984). *The second industrial divide: possibilities for prosperity*. Nueva York, EU: Basic Books.
- Sklair, Leslie (1992). "The maquila industry and the creation of a transnational capitalist class in the United States-Mexico border region", en Lawrence A. Herzog (editor), *Changing Boundaries in the Americas*. San Diego, EU: University of California at San Diego, pp. 69-88.
- Storper, Michael y Richard Walker (1993). "Regional 'worlds' of production: Learning and innovation in the technology districts of France, Italy and the USA", *Regional Studies*, vol. 27, núm. 5, pp. 433-455.
- Unger, Kurt (2003). *Los clusters industriales en México: especializaciones regionales y la política industrial*. Reporte de investigación a CEPAL. Septiembre de 2003.
- Vázquez Barquero, Antonio (2006). "Surgimiento y transformación de clusters y millieus en los procesos de desarrollo", *Eure*, núm. 95. Santiago de Chile, Chile: Pontificia Universidad Católica de Chile, mayo, pp. 75-93.
- Wallerstein, Immanuel (1974). *El moderno sistema mundial*. México: Siglo XXI (6ª edición en español, 1991).
- (1979). *The Capitalist World Economy*. Cambridge, EU: Cambridge University Press (8ª reimpresión, 1991).

Bibliografía