

**IMPACTOS TERRITORIALES DE LA
REESTRUCTURACIÓN: LA
INDUSTRIA AGROALIMENTARIA
EN ANDALUCÍA**

Daniel Coq Huelva

**CAPÍTULO 1. ECONOMÍA Y
TERRITORIO: UNA SOMERA
REVISIÓN CRÍTICA**

1. INTRODUCCIÓN

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

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

Pese a que la frase anterior es, en términos generales, válida, sin embargo, los intentos de desarrollo de una ciencia que enfoque los problemas económicos desde una perspectiva espacial son muy antiguos¹. Así, desde principios de siglo se han sucedido una serie de contribuciones teóricas en este sentido. Se trata de aportaciones muy heterogéneas². Por eso, el objetivo principal de este capítulo es proceder a su ordenación y resumida exposición.

Se realizará, para ello, una somera revisión³ de las distintas teorizaciones económico-espaciales. Así, se comenzará por exponer la forma en que, desde la economía convencional, se incorpora el espacio al análisis, así como las principales carencias de esta aproximación. (epígrafe 2) Se seguirá con la exposición de la concepción del espacio presente en las concepciones centro-periferia (epígrafe 3). Por último, en el epígrafe 4, se analizarán todo un conjunto de conceptualizaciones que tienen en común dos cosas:

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

² Las fuentes de heterogeneidad de los desarrollos económico espaciales son múltiples. Por una parte, tienen presupuestos epistemológicos de partida diferentes. La teoría neoclásica de la localización, por ejemplo, parte del individualismo metodológico, mientras que, en el otro extremo, la escuela de la nueva división internacional del trabajo se construye a partir de unos fundamentos radicalmente holistas (para ver la diferencia entre individualismo metodológico y holismo se recomienda la obra de Hodgson, 1988). Estas diferencias epistemológicas no son, a su vez, sino una de las consecuencias de los diferentes paradigmas económicos tomados como referente. De hecho, los desarrollos económico espaciales parten en ocasiones de modelizaciones económicas neoclásicas. Otras veces, tienen en la tradición de pensamiento marxista su principal referente. Y, en otras ocasiones, como puede ser el caso de la escuela de la especialización flexible, sus presupuestos son marcadamente institucionalistas.

Pero lo que quizá sea la principal fuente de heterogeneidad es el distinto significado que, para cada una de ellas, tiene la variable espacial. Así, para algunos autores tiene un valor meramente físico. De este modo, espacio sería equivalente a distancia. Pero para otros, el territorio no hace únicamente referencia a una restricción física sino que sintetiza todo un conjunto de relaciones sociales que tienen lugar en su interior.

Las abundantes fuentes de heterogeneidad de estas aproximaciones y la profundidad de la diferencia que éstas imprimen, impiden que, en un espacio limitado como el presente pueda afrontarse la problemática derivada de cada una de ellas.

³ Una revisión más amplia de la relación economía – territorio puede encontrarse en Coq (2000) *Economía y Territorio: Una revisión crítica*. En este texto se abordan todas las fuentes de heterogeneidad de los desarrollos económico – espaciales a las que se refiere la nota anterior.

- ◆ La apertura del análisis a desarrollos procedentes de otras ramas del pensamiento económico y disciplinas afines.
- ◆ Su gran apego a la realidad, derivado de que su última finalidad es explicar la dinámica territorial subyacente en los procesos de transformación socioeconómica experimentados en las tres últimas décadas.

Se trata de esfuerzos de conceptualización que poseen un elevado grado de retroalimentación entre sí y cuya ordenación y clasificación puede realizarse a partir de diversos criterios. En este caso, se ha optado por ordenar las diversas aproximaciones sobre la base de su distinta percepción de las causas que rigen los cambios en la organización territorial de la producción.⁴

En el epígrafe 5, se procederá a exponer las principales limitaciones de las teorías económico – espaciales, así como las consecuencias de las mismas sobre la presente investigación. Por último, en el punto 6, se expondrá la metodología de análisis utilizada en este trabajo y su relación con las aproximaciones teóricas vistas con anterioridad.

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

Ya a principios de siglo, los autores de la denominada Escuela Alemana de la Localización⁵ se plantearon analizar las causas que regían la distribución espacial de las manufacturas. Esto era, en aquellos momentos, en Alemania un debate de gran trascendencia debido a que, como consecuencia del fuerte proceso industrializador vivido a finales del siglo pasado, se había transformado radicalmente el uso dado al espacio y la localización en él de las actividades productivas. Con la finalidad de intentar comprender las fuerzas rectoras de tal transformación se acudió a la teoría económica por la fecha dominante: la teoría neoclásica. Sobre la base de la misma estos autores se propusieron conceptualizar los efectos derivados de la inclusión del espacio⁶ en ese modelo de análisis. Para ello, encontraron dos vías principales:

⁴ No obstante, dada la heterogeneidad de estos desarrollos, es posible proceder a otras ordenaciones de ellos, por ejemplo, sobre la base de sus diferentes bases epistemológicas y ontológicas, tal y como se hace en la obra citada en la nota anterior.

⁵ Esta Escuela de pensamiento fue continuada en los años 50 y 60 por los estudiosos agrupados bajo la impronta de la Asociación Americana de Ciencia Regional. Entre estos últimos destaca la figura de W. Isard, sin olvidar las de E. Moses o E. Hoover. Con todo, estos teóricos en lo esencial continúan la línea de lo expuesto por sus predecesores germanos, respetando, en este sentido, los factores de localización considerados. Por ello, su única aportación real es la de dotar a la Teoría de la Localización de un aparato matemático mucho más desarrollado, así como la de realizar una gran cantidad de estudios empíricos tendentes a identificar los factores de localización existentes en cada caso.

⁶ En este caso, el espacio es una variable definida en términos exclusivamente físicos. Se intenta estudiar los patrones de localización bajo las premisas de la existencia de individuos absolutamente racionales, que poseen una información perfecta de los costes asociados a las distintas localizaciones y que actúan de una forma totalmente egoísta para de este modo maximizar el beneficio de sus empresas o, en su defecto, su utilidad. El espacio es, por tanto, uno de los datos necesarios para que estos individuos – perfectamente racionales – tomen sus decisiones. De esta forma, es un elemento que actúa como una restricción en los procesos de decisión individual. Así, el espacio se equipara a la distancia y se piensa en él como un elemento pasivo.

- ◆ Por un lado, la existencia del espacio altera las funciones empresariales de coste, introduciendo un nuevo tipo de gasto, el transporte.⁷
- ◆ Por otro lado, también es obvio, que a igualdad de precio (y de todos los restantes atributos que definen una mercancía), los consumidores comprarán sus productos en aquellos establecimientos que les resulten más cercanos. Es decir, la distancia influye en la formación de preferencias por parte de los consumidores y, por tanto, en las decisiones de localización de los empresarios. Esta es la línea de razonamiento seguida por Hötelling, Christaller y Lösh.⁸

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

- ◆ Por una parte, está claro que dado el carácter de coste del transporte, las empresas tenderán a instalarse allí donde éste se minimicen.
- ◆ Esto se cumplirá siempre que los clientes no tengan una clara y decidida predilección por adquirir sus productos en aquellos establecimientos que les resulten más cercanos.

De este modo, la teoría predice la existencia de dos tipos de industrias; por un parte, las orientadas a las materias primas y por otro, las orientadas a la demanda final. Las primeras se concentrarán en unos puntos concretos, con independencia de dónde se encuentren los principales núcleos de población, mientras que las segundas tenderán a localizarse en los principales núcleos urbanos (Richardson, 1986). Adicionalmente, a través de una serie de deducciones matemáticas se demostraba que esta última orientación era el caso general.⁹

Sólo había un problema. La evolución de las principales economías demostraba que los procesos de industrialización iban acompañados de intensos procesos de urbanización (Polèse, 1995). Nos encontraríamos, por tanto, frente a fenómeno de tipo circular. La industria sigue a la población que, lejos de tender a reproducir los patrones de ocupación del espacio previamente existente, es crecientemente urbana. Es decir, la industria se “orienta a la demanda” y la fuerza de trabajo, la población, va allí donde hay oportunidades de empleo, es decir, donde hay industria. Esta situación está lejos de ser explicada por un modelo teórico como el neoclásico, basado en la idea de equilibrio, que describe una situación estática como óptima y, por tanto, en la que no es posible operar ninguna transformación¹⁰.

⁷ Esta es la línea de razonamiento que, básicamente, sigue A. Weber y sus sucesores norteamericanos de los años 50 E. Hoover y L. Moses.

⁸ Este conjunto de aproximaciones recibe el nombre de Teoría del Lugar Central. Ha sido utilizada intensamente a la hora de proceder a la Ordenación del Territorio por parte de los agentes públicos. Un ejemplo muy cercano lo constituyen las Bases para la Ordenación del Territorio (1984) de la Comunidad Autónoma de Andalucía.

⁹ El propio Weber en su obra “Theory of location of industries” llega a esta conclusión.

¹⁰ En el extremo contrario a esta construcción teórica, la realidad empírica, lejos de encontrarse en una situación estable que tendiera a anular posibles fuentes de perturbaciones, se encuentra sometida a un

Tan espinoso problema, ya intuido desde el principio por A. Weber fue resuelto mediante el recurso a un concepto marshalliano¹¹: las economías externas. La base de la argumentación reside en que la concentración de industrias en un punto produce una serie de reducciones de costes que afectan a todo sector de actividad, sin que, ninguna de las empresas existentes, pueda limitar el disfrute por las restantes de estos descensos¹². De esta forma, las industrias localizadas en un punto concreto son capaces de reducir los gastos asociados a sus procesos productivos por encima del efecto derivado del aumento de los costes de transporte (derivado de la mayor distancia respecto a la localización de la producción de materias primas)¹³. Las formas en las que estas economías externas pueden tomar cuerpo son muy variadas. Por ejemplo, vía la formación de un mercado de trabajo cualificado y considerablemente más productivo. También puede entenderse su existencia por las necesidades concretas de los procesos productivos, por las características de los sistemas institucionales de las ciudades, etc.

En realidad, con el desarrollo del concepto de “economía externa” se abre la puerta a una concepción evolutiva de la dinámica espacial, pero, oculta tras el telón de una serie de argumentos teóricos extraídos de la más añeja estática comparativa neoclásica. Con todo, la capacidad explicativa de la teoría neoclásica de la localización aumenta cuando se introduce este elemento. Por ello, no es extraño que desarrollos más recientes en la misma línea de pensamiento se hayan centrado casi obsesivamente en las economías externas, ya que éstas constituyen el punto nodal de la argumentación. Se ha procedido por una parte a su desarrollo teórico, distinguiendo diversos tipos (Henderson, 1985). Pero, por otro lado, su presencia continua y constante ha sido una de las bazas fundamentales para reclamar desarrollos teóricos que partan desde esquemas de competencia imperfecta (Krugman 1991).

Sin embargo, a todos estos desarrollos es posible realizar a una serie de críticas que se sintetizan en los siguientes puntos:

- ◆ Se está convencido de que las economías externas juegan un papel esencial en la configuración espacial de la organización industrial pero no se sabe realmente por

continuo proceso de cambio. Y esto difícilmente puede ser adecuadamente captado y explicado desde concepciones teóricas basadas en la idea de equilibrio.

¹¹ El hecho de que A. Marshall fuera un autor con un gran apego a la realidad empírica hace que su obra tenga una gran influencia en la evolución del pensamiento económico – espacial. Dos son los conceptos marshallianos que van a ser objeto de desarrollo. Por un lado, el ya indicado de economías externas. Por el otro, el concepto de distrito industrial que se tendrá la ocasión de comentar en el cuarto epígrafe del presente texto.

¹² Un ejemplo de Economías externas sería el comentado por P. Krugman en su obra “Geografía y comercio”. En la misma expone como la existencia de una concentración de industrias de un sector en un área determinada promueve, a su vez, la creación de un mercado de trabajo especializado. De dicho mercado de trabajo pueden beneficiarse todas las empresas situadas en esa área y esto supone una ventaja competitiva para las mismas.

¹³ Es decir, en términos neoclásicos se afirma que existe una relación de sustituibilidad entre aumento de los costes de transporte (derivado de una localización subóptima desde el punto de vista del lugar de producción las fuentes de materias primas y de consumo de los productos fabricados por la empresa) y reducción de los costes de producción (derivado de un aprovechamiento de las economías externas).

qué. Como afirma Polèse, las causas de las economías externas no quedan en ningún caso claras, aunque la evidencia empírica apunta obsesivamente a su existencia.¹⁴

- ◆ El valor de estas economías no es constante, sino que, se considera que cambia con el tiempo, lo que no es óbice para que se trabaje con modelos de estática comparativa¹⁵.
- ◆ Por último, afirmar que las economías externas son la causa última que explica los patrones de localización de las industrias es tanto como decir que lo que el mercado no valora es más importante que lo que el mercado recoge a través del sistema de precios. Esto, en el fondo, significa reconocer los límites del pensamiento económico neoclásico para incluir la variable espacial en su esquema teórico.

Por ello, es necesario recurrir a otros planteamientos donde la complejidad de lo real es afrontada de forma mucho más explícita, desde unos postulados teóricos y metodológicos muy distintos.

3. TEORÍA DEL CENTRO Y LA PERIFERIA

Otro intento por comprender la relación entre economía y territorio fue el realizado a finales de los 60 y principios de los 70 por la Teoría del Intercambio Desigual¹⁶ (Amin, 1974, Enmanuel, 1975). El objetivo de estos teóricos era entender el funcionamiento de las economías subdesarrolladas (que ellos denominan periféricas) a partir de la consideración de los principales rasgos constitutivos de las mismas. Para ello, era necesario, en primer lugar, la realización de un análisis histórico. Con él se pretendía indagar en la génesis y modo de funcionamiento de las principales relaciones y actividades económicas en la periferia. Es decir, se buscaba identificar las estructuras socioeconómicas más importantes de la realidades analizadas, así como estudiar su evolución¹⁷. Esto, a su vez, propiciaba el desarrollo de un marco diferenciado que servía al análisis de las sociedades periféricas sin la servidumbre que suponía compararlas continuamente a las economías capitalistas más avanzadas. En este sentido, se considera que las economías periféricas tienen una forma de funcionamiento radicalmente distinta a las economías centrales.

La razón fundamental de esta diferencia estriba en que los procesos de acumulación a escala mundial se dirigen desde los espacios centrales, mientras que se proyectan, sólo

¹⁴ Esto es, además, un fuerte contrasentido. La agrupación espacial de las actividades económicas es una constante, pero las causas que hacen que las economías externas operen sistemáticamente no se encuentran claras. La cercanía en un mundo de fuerte desarrollo de las infraestructuras de transporte explica muy poco. El resto de las hipotéticas razones (con excepción posiblemente de la existencia de un mercado de trabajo especializado) son difícilmente generalizables.

¹⁵ En algunos casos, los autores que más activamente promueven la incorporación de las economías externas como elemento explicativo, como es el caso de Krugman, proponen un modelo microeconómico directamente evolutivo, en el que el equilibrio es a muy largo plazo y aparece muy matizado.

¹⁶ Realmente, estos autores toman la mayor parte de los conceptos utilizados de los trabajos de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL). Lo que ocurre es que se trata de análisis referidos fundamentalmente a la realidad latinoamericana. La aportación de autores como S. Amín y A. Emmanuel es precisamente teorizar un cuadro de análisis aplicable al conjunto de realidades periféricas.

¹⁷ Esta es, simplemente, una muy breve descripción del método histórico – estructural.

de forma deformada, en los espacios periféricos. En los mismos, consecuentemente, las decisiones de los agentes productivos se encuentran muy condicionadas por el funcionamiento global del sistema económico. En concreto, la posibilidad de un desarrollo industrial autocentrado¹⁸ en economías periféricas no es factible. Por ello, la industria local, sometida a intensos procesos de competencia para los que no se encontraba preparada, ha visto truncado su acceso a la ‘modernidad’, convirtiéndose en un residuo sin capacidad competitiva en mercados capitalistas. Por otro lado, se produce, en estos espacios, un proceso de implantación de modernas industrias, como consecuencia de la ‘deslocalización’ de algunas actividades industriales tradicionalmente producidas en los países centrales. Pero las mismas se constituyen en enclaves aislados sin conexión con el tejido económico local¹⁹ (Amin, 1974).

De esta forma, la Teoría del Centro y la Periferia ve los patrones de localización de las actividades industriales en las sociedades periféricas de forma muy distinta a la Teoría Neoclásica de la Localización. Las industrias poco eficientes, herencia de un artesanado de tipo tradicional, tienden a encontrarse localizadas de forma muy dispersa y, en ocasiones, muy cerca de las materias primas que son la base de su funcionamiento. Por el contrario, las industrias modernas se sitúan en enclaves concretos, en ocasiones, también cercanos a los puntos de abastecimiento de materias primas o, por el contrario, cercanos a zonas bien comunicadas con el exterior. En este sentido, no es que se niegue todo lo dicho por la Teoría de la Localización, sino que se considera, sencillamente superficial (Amin, 1974).²⁰

Las Teorías del Centro y la Periferia se han utilizado igualmente para explicar los patrones de localización en el interior de las economías de los países centrales (Keeble, 1976, Veltz 1995). En este sentido, se ha partido de consideraciones similares. La dinámica económico – territorial es generada por unos pocos territorios (en el caso de Inglaterra el Sureste, en Francia la región parisina) quedando el resto supeditada a los patrones de difusión industrial generados por los mismos. De esta forma, durante el período de expansión postbélico se asiste a la concentración de la actividad económica en ciertos territorios. Simultáneamente, se produce una difusión de la actividad industrial de determinados sectores hacia ciudades pequeñas (‘capitales de provincia’) de regiones tradicionalmente agrícolas que, con todo, poseen un escaso nivel de arraigo en las regiones en las que se implantan. Estas aproximaciones también tienen una serie de limitaciones:

¹⁸ Es decir, realizado de forma socialmente análoga al existente en las Economías centrales.

¹⁹ De ahí la afirmación del carácter dual de la industria en las sociedades periféricas y la ausencia de rasgos comunes entre una industria tradicional, poco competitiva y socialmente muy arraigada y una industria moderna, muy competitiva, pero con una escasa relación con el tejido económico del entorno que la rodea.

²⁰ Realmente, aunque ambas tienen un substrato espacial, la problemática analizada por una y otra son muy diferentes. La teoría de la localización estudia la determinación de patrones de localización óptimas dados una serie de datos. Pero algunos de los elementos que se consideran dados, como por ejemplo, los lugares de residencia de la población son, en realidad, variables que cambian con el tiempo. Las teorías del intercambio desigual hacen un análisis mucho más a largo plazo y, por tanto, se interesan por el cambio de muchos de los elementos que desde la visión neoclásica se consideran como constantes. Por eso se afirma que la teoría de la localización en relación a las aproximaciones centro – periferia es simplemente superficial.

- ◆ En primer lugar, la propia utilización de los conceptos de centro y periferia. La diversidad en el interior de ellos, aunque reconocida, tiene una importancia menor en el análisis. Esto es especialmente grave cuando, sobre todo, en las realidades “periféricas” existe una gran heterogeneidad que hace que su evolución histórica presente claras diferencias.²¹
- ◆ En segundo lugar, la negación de la posibilidad de rearticular los patrones de acumulación y, por tanto, de localización en las realidades periféricas, independientemente de la heterogeneidad existente en la misma. Es decir, estos autores, tras realizar un análisis histórico, identifican una “trayectoria”, un modelo de transformación de las realidades económicas y sociales, pero son muy “pesimistas” a la hora de considerar que esta senda pueda ser modificada a partir de adecuadas políticas públicas, de la movilización social o de cualquier otro mecanismo de intervención. Esto casa mal con una realidad tremendamente heterogénea donde las diferencias en su evolución son importantes y, por tanto, su evolución futura mucho más dispar de lo que estos autores reconocen.

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

4. NUEVAS CONCEPCIONES DE LA RELACIÓN ECONOMÍA - TERRITORIO

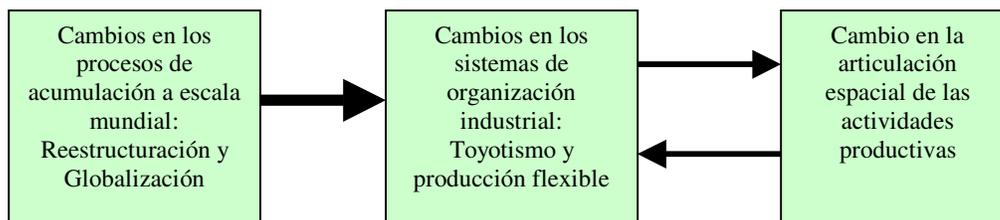
La crisis de mediados de los 70 puso en cuestión todas las visiones existentes sobre la relación entre Economía y Territorio. La Teoría de la Localización era incapaz, desde luego, de explicar por qué economías sin dotaciones de recursos naturales (por ejemplo, Japón) sobresalían en industrias que, a priori, necesitaban de cantidades ingentes de los mismos (siderurgia o construcción naval). Pero la Teoría del Centro y la Periferia no tenía una capacidad explicativa mucho mayor. A nivel internacional, se producía una fractura entre las economías periféricas capaces de soportar el tirón de la crisis (los NIC’s asiáticos, fundamentalmente) y la inmensa mayoría que se quedaba descolgada de los procesos de acumulación a escala mundial. A escala regional, la situación no era muy diferente. Regiones hasta ese momento consideradas centrales como el País Vasco en España, el Norte de Francia o los Midlands ingleses entran en una fase de declive sin precedentes. Frente a ello, regiones de desarrollo intermedio como la Toscana y la Emilia – Romagna italianas o el País Valenciano en España dan muestra de un alto dinamismo económico.

A todas luces parece que la dinámica territorial del capitalismo moderno es un elemento, difícilmente comprensible a partir de los planteamientos teóricos en ese momento existentes. Afortunadamente, algunos autores han mejorado notablemente los fundamentos de los análisis realizados, de forma que han dotado a estos de una mayor

²¹ Quizá sea una limitación comprensible en el momento histórico en el que estas aproximaciones se desarrollan, ya que como indica S. Amin, durante el período que va desde finales de la 2ª guerra mundial hasta finales de los 70, el mundo se rige por tres modelos: el Fordismo en Occidente, el Sovietismo en la URSS y sus satélites y el Desarrollismo en el Sur. Este último genera la conciencia de existencia de una serie de problemas comunes, que pueden y deben ser afrontados a partir de una serie de iniciativas. En este sentido, las teorías del intercambio desigual no serían más que un reflejo de ese estado de cosas.

riqueza interpretativa. Aunque la heterogeneidad de las explicaciones es, de nuevo, muy grande, las nuevas aportaciones tienen una serie de puntos comunes. En concreto, puede afirmarse, que todos los autores siguen total o parcialmente, de forma más clara o de forma más latente, el siguiente esquema.²²

GRÁFICO 1: LOS IMPACTOS TERRITORIALES DE LA GLOBALIZACIÓN



Éste presenta tres novedades fundamentales:

- ♦ Se considera como punto de arranque los procesos de cambio a escala mundial en las relaciones socioeconómicas acaecidos durante las dos últimas décadas. Como consecuencia de este proceder, se va a acuñar un término que sintetiza el conjunto de transformaciones observadas en el funcionamiento de las economías de mercado: Reestructuración. Este concepto comienza a emplearse a mediados de los años 70, para referirse a los profundos cambios en las estructuras productivas e industriales producidas en aquellos años. Cambios que se insiste están fuertemente relacionados entre sí²³. No obstante, va a ser la Escuela francesa de la Regulación (Aglietta, 1979) la que va a proporcionar un contenido más preciso al mismo. La Reestructuración es, de esta forma, un fenómeno complejo que incluye cambios económicos y sociales que se retroalimentan entre sí. Así, se refiere a una serie de modificaciones en aspectos esencialmente económicos (crisis de determinadas actividades industriales, una nueva división internacional del trabajo, transformaciones en las estructuras productivas, etc.). Es lo que los regulacionistas denominan la transición hacia un nuevo “*modelo de acumulación*”. Pero también incluye cambios en aspectos sociales o en relaciones de poder que permiten la

²² En realidad el esquema expuesto es el resultado de una elaboración propia, pero la secuencia que resume aparece defendida en obras como *Mondialisation, Villes et Territoires* (Veltz, 1995), *Organización industrial y territorio* (Caravaca y Méndez, 1995) y *Economie Industrielle et Economie Spatiale* (Rallet, 1995). No obstante, implícitamente, mayoritariamente, se ha asociado el estudio de los procesos de Reestructuración y la dinámica territorial asociada a los mismos. Véanse como botones de muestra obras como las siguientes compilaciones: *Las Regiones que ganan* (Benko y Lipietz, 1994), y *Globalisation, institutions and regional development* (Amin y Thrift, 1994)

²³ De hecho son los primeros trabajos de la Escuela de la División Espacial del Trabajo y algunos desarrollos marxianos de los autores encuadrados en la escuela californiana los que popularizan el término. No obstante, con posterioridad, el concepto de Reestructuración se encuentra ampliamente tratado por autores cuyas obras tienen una gran repercusión como puede ser el caso de Sassen (1988) *The global city: New York, Tokyo, London* o de Castells (1995) *La ciudad informacional: Tecnologías de la información, reestructuración económica y el proceso urbano - regional*. Para abundar sobre el significado del término globalización, dada la gran relación de éste último con el de Reestructuración, puede acudir igualmente a la obra de estos dos autores. Sin embargo, el estudio quizá más exhaustivo de su significado se encuentra en la obra de Hirst y Thompson (1996) *Globalisation in question*.

superación de las contradicciones²⁴ y, por tanto, el funcionamiento de esta dinámica acumuladora. Es lo que se denomina “*modo de regulación*”²⁵.

- ◆ Se reconoce que los cambios en las esferas globales – es decir los cambios motivados por los procesos de Reestructuración – tienen una proyección sobre las empresas individualmente consideradas. O lo que es similar, como consecuencia de los cambios económicos experimentados en estos años, se producen transformaciones importantes en los modelos de organización industrial. Por tanto, no se trata únicamente de procesos macroeconómicos o macrosociales, sino que éstos tienen su traslación a empresas y organizaciones productivas concretas.²⁶
- ◆ Estas transformaciones en la forma de organizar la producción tienen un efecto sobre la distribución de la actividad industrial a lo largo del territorio. Es decir, las dinámicas territoriales observables pueden explicarse a partir de las transformaciones inducidas sobre los sistemas de organización industrial por los procesos de Reestructuración.
- ◆ En este proceso de cambio, el territorio²⁷, entendido como espacio social, no juega un papel pasivo. En palabras de Veltz “*las empresas se ven obligadas (en su lucha*

²⁴ La Escuela de la Regulación considera que las instituciones son fundamentalmente una respuesta a las contradicciones generadas por la propia dinámica de acumulación.

²⁵ El Modo de Regulación está compuesto a su vez por cinco formas institucionales básicas que son la moneda, el régimen salarial, el régimen de competencia, el sistema de relaciones internacionales y el papel del Estado (Boyer y Saillard, 1995).

²⁶ De hecho, uno de los elementos comunes de todas estas aproximaciones es la importancia del cambio en los modelos de organización del trabajo que se consideran fundamentales a la hora de entender las consecuencias de los procesos de transformación estudiados.

²⁷ El uso que se da al término territorio es diferente en cada caso. En realidad, pese a que se encuentra omnipresente en todos los análisis, pocos son los autores que se paran en especificar qué entienden realmente por territorio. De este modo, el significado de este concepto se sobreentiende. Esto favorece que el significado real del término varíe de una escuela a otra, e incluso de un autor a otro.

En todo caso, con la finalidad de explicitar el concepto, se han tomado los diferentes elementos que ayudan a concretar el significado del mismo. Se trata de una definición personal que, no obstante, resume las principales dimensiones en la que el término territorio es empleado. De esta forma, cuando se utiliza el término territorio se hace referencia:

- A un entorno físico, es decir, a un espacio geográficamente definido, pero sobre el que, adicionalmente, desarrollan su actividad una comunidad o varias comunidades de individuos.
- Por tanto, en el interior de dicho territorio se definen un conjunto de relaciones sociales. La noción de territorio lleva implícita la de una organización social existente en su interior formada por una multiplicidad de individuos. Esta organización social se caracteriza por tener una serie de instituciones que rigen su funcionamiento. Igualmente, en su interior se definen una serie de grupos sociales con intereses y origen diversos que compiten y colaboran con la finalidad de propiciar su reproducción social. (Massey, 1994)
- En el interior de esta estructura social, se desarrollan un conjunto de actividades de producción e intercambio. Las mismas no son independientes del entorno social que rige el funcionamiento conjunto del territorio. Por el contrario, la construcción de estas relaciones es un aspecto de este orden social. Lo que dicho en otros términos, consiste en afirmar que el mercado es un proceso instituido (Polanyi, 1994). Pero instituido a partir de unas relaciones sociales definidas como

competitiva) a actuar sobre mecanismos sociales, históricos y geográficos, completamente irreductibles a las representaciones que ellas mismas realizan de la eficacia económica...La economía más avanzada funciona, cada vez más, sobre elementos extraeconómicos. El territorio juega, por supuesto, un papel esencial en esta dinámica” (Veltz, 1995, página 12). Es decir, los mecanismos de regulación social localmente arraigados juegan un papel creciente en la articulación de unas relaciones industriales crecientemente complejas y que, por ello, no pueden reducirse a un cálculo mercantil de costes y precios.

Estos cuatro puntos van a constituir las líneas esenciales sobre las que se va a basar la nueva consideración del papel del territorio en los procesos de acumulación de capital. No obstante, es necesario insistir en que, con ello, se finaliza un proceso de evolución que, en realidad, ha supuesto un cambio en el objeto de estudio de los autores preocupados por conceptualizar la importancia del espacio en la actividad económica.²⁸ Ya no interesa estudiar las razones que, desde un punto de vista estático, explican los procesos de localización de unas empresas regidas únicamente por la búsqueda racional del máximo beneficio posible. Por el contrario, se estudia la dinámica industrial inducida por los procesos de Reestructuración. Dinámicas de escala mundial, sobre las que las empresas, individualmente consideradas, sólo tienen un cierto (más bien pequeño) margen de actuación (Caravaca y Méndez, 1995).

Por otro lado, no todos los autores confieren la misma importancia a los distintos elementos presentes en el Gráfico 1. Para algunos, es fundamental la influencia de los procesos globales sobre las dinámicas concretas de los territorios²⁹. Para otros, el

consecuencia del equilibrio de fuerzas existente entre los distintos grupos sociales que conviven en el interior de un determinado espacio.

- Adicionalmente, en este conjunto de relaciones socioeconómicas, los individuos continúan siendo los actores finales que dan lugar a las mismas. La actuación de los individuos no se considera determinada por un conjunto de leyes abstractas. Por el contrario, se parte del hecho de que la misma se encuentra sujeta a múltiples influencias, pero que finalmente existe un elemento decisional que se encuentra indisolublemente unido a la esfera individual. En concreto, se considera que las actuaciones de los individuos dependen poderosamente de los tres vectores más significativos que definen su identidad: espacio, género y clase (Massey, 1994). De la conjunción de los mismos se asiste al nacimiento de una serie de grupos sociales sobre la base de la “creación de un conjunto de sujetos” que se reconocen con unas actitudes, hábitos y comportamientos comunes (Hodgson, 1999).
- Por último, todo lo anterior es el resultado de un proceso de evolución histórico. Las relaciones sociales definidoras de las relaciones de poder entre los diferentes grupos sociales son el resultado de un proceso histórico. Por tanto, indirectamente, la forma en la que el mercado se encuentra instituido, así como los hábitos e instituciones que condicionan la actuación de los individuos también. Dicho en otros términos, el territorio es el producto de la sedimentación histórica de un conjunto de relaciones sociales.

²⁸ En realidad, aunque en este trabajo no se ha querido insistir en este punto, se trata de la diferencia entre espacio, como un elemento físico, un soporte pasivo de la actividad económica y territorio que no se entiende sólo como espacio físico, sino que es el espacio físico ocupado por una población humana, que tiene unos elementos sociales, una cultura, una identidad que la definen como tal. Por tanto, el concepto de territorio supone abrir el pensamiento económico no sólo a la realidad geográfica, sino a la Sociología e, incluso a algunas ramas de la Psicología Social.

²⁹ Esta es, por ejemplo, la línea de razonamiento seguida por Veltz en su libro *Mondialisation, villes et territoires*. También es la línea dominante utilizada por los estudiosos del proceso de desindustrialización de los Midlands ingleses (Massey, 1977; Massey y Megan, 1982).

énfasis fundamental hay que ponerlo en la transformación de los sistemas de organización industrial³⁰. Por último, hay quien considera que la transformación de los sistemas de organización industrial es inseparable de los elementos de naturaleza sociológica que regulan el funcionamiento de los diferentes territorios³¹. Finalmente, hay un número interminable de posiciones intermedias.

No obstante, si se tuviera que decidir un criterio para clasificar las múltiples aportaciones³² encuadradas dentro de este grupo, podrían distinguirse dos tipos de aproximaciones. Por un lado, se encuentran aquellas que consideran que las nuevas formas tomadas por los procesos de acumulación de capital favorecen básicamente al capital transnacional. Por tanto, es el comportamiento de éste el que, cada vez en mayor medida, explica la dinámica espacial de las economías contemporáneas. El hecho de que la generación de valores monetarios esté cada vez más concentrada en unas pocas organizaciones supone que éstas tienen una mayor capacidad de condicionar la distribución de la actividad productiva a escala mundial. Por ello, para entender el papel de los territorios es básico conocer la dinámica inducida por estas grandes organizaciones (Massey, 1994, Boyer, 1994, Martinelli y Schoenberger, 1994).

Frente a este planteamiento, hay otro grupo muy numeroso de autores que opina que, precisamente, los cambios en los sistemas de acumulación a escala mundial abren nuevas posibilidades de desarrollo de sistemas productivos basados en las Pequeñas y Medianas Empresas. Para estos autores, la Reestructuración es, por tanto, más una oportunidad que una amenaza. Supone una ocasión irrepetible para el aprovechamiento de ‘recursos endógenos’ ajenos, hasta el momento, a los circuitos mercantiles de generación de valor. Como puede observarse, en esta aproximación, el territorio tiene una centralidad casi absoluta para explicar los procesos en curso³³. Sólo a partir del análisis de las formas de cooperación y creación de redes de Pymes en los diversos sistemas productivos locales, es posible la comprensión de la dinámica territorial del capitalismo contemporáneo³⁴. (Becattini, 1994, Garofoli, 1994; Courlet y Pecqueur, 1994; Storper, 1994; Scott, 1994).

³⁰Esta es la línea de trabajo dominante en obras como *Organización industrial y Territorio* (Caravaca y Méndez, 1995) o la compilación denominada *Economie industrielle et économie spatiale* (Rallet, 1995).

³¹ Esta es la aproximación dominante en la mayor parte de la literatura, desde la tradicional aproximación de los distritos industriales hasta la mayoría de los desarrollos de la Escuela californiana.

³² Este criterio siempre será elegido arbitrariamente, dada la fuerte diversidad de estas aportaciones.

³³ De hecho son las aproximaciones que trabajan con una concepción de territorio más completa, que recoge prácticamente la totalidad de los puntos especificados en la nota 27. Frente a ello, la Escuela de la Nueva División Espacial del trabajo tiene una concepción del territorio menos evolucionada, donde la conexión entre éste y las decisiones individuales tomadas por los agentes productivos no aparece de un modo tan claro.

³⁴ La distinción entre los dos tipos de autores anteriormente considerados aparece claramente en alguna de las obras de más difusión sobre el tema como ‘Las regiones que ganan’ (Benko y Lipietz, 1994). Autores como Becattini, Garofoli, Pecqueur, Storper o Scott estarían del lado de los que opinan que la organización postfordista de la producción se basa en pequeñas empresas con relaciones de cooperación entre sí y una estructura espacial asociada a la misma, como sería el caso del distrito industrial, del distrito tecnológico, etc. Por el contrario, otros autores como Martinelli y Schoenberger, Amin y Robbins, Boyer etc. creen más en un modelo dominado por las grandes organizaciones empresariales que imponen una dinámica territorial muy concreta.

4.1. EL PAPEL DE LAS GRANDES EMPRESAS EN LA DINÁMICA ESPACIAL CONTEMPORÁNEA

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

- ◆ Aquellos asociados a la tradición estructuralista, que vienen a considerar básicamente, que el nuevo modelo productivo permite una segmentación de la fuerza de trabajo, lo que a su vez tiene unas implicaciones territoriales evidentes.
- ◆ El nuevo institucionalismo que parte de la matización de una buena parte de los argumentos expuestos por sus predecesores, aun sin negar los puntos esenciales de las afirmaciones de los mismos.

4.1.1. La tradición estructuralista: La Escuela de la Nueva División Espacial del Trabajo

La Escuela de la Nueva División del Trabajo emerge a mediados de los años 70³⁵ como intento de respuesta a las particularidades del proceso de desindustrialización británica. Como consecuencia del mismo, una serie de regiones tradicionalmente industrializadas, sufren unos procesos de crisis sin precedentes. Esta decadencia no siempre se corresponde con una situación delicada del sistema empresarial. Es decir, las empresas, normalmente de gran dimensión, cierran sus establecimientos menos rentables, sin que ello suponga su quiebra. Continúan en el ejercicio de su actividad, aunque cambie el lugar en que se realice. De esta forma, el empleo industrial existente en los Midlands (las regiones de antigua industrialización inglesa, que abarca ciudades como Liverpool, Manchester, Sheffield o Newcastle) se destruye a un ritmo acelerado. Buena parte de este empleo es transferido a zonas del tercer mundo con salarios mucho más bajos³⁶ (Carnay et alia, 1980; Massey y Megan, 1982).

Como estos autores parten de planteamientos marxistas, la explicación que proponen es la siguiente. El capital tiene mucha más movilidad que el trabajo y explota ésta para dividir los mercados laborales³⁷. La segmentación le permite aumentar la plusvalía

³⁵ De hecho, su máximo referente a nivel de Teorías del comercio internacional es la obra de Frobel, F. et alia (1980) *The New International Division of Labour*.

³⁶ Esto no dejaba de ser un contrasentido en unas regiones que poseían una cierta burguesía local propietaria de los medios de producción. En este sentido, la divergencia entre los intereses particulares de la misma y los generales de las regiones no dejan de ser evidentes. Esto pone en tela de juicio la afirmación de que la existencia de una burguesía local es una garantía para el desarrollo de las distintas regiones. Por el contrario, se coincide con las Teorías del Centro y la Periferia en afirmar que la existencia de una burguesía local es una condición necesaria para la existencia de un proceso de desarrollo autocentrado, pero no una condición suficiente que, por sí misma, garantice la inevitabilidad de éstos.

³⁷ Como se han encargado de argumentar otros autores, también marxistas, como D. Harvey (1982), la movilidad del capital aumenta como consecuencia de los procesos de acumulación. Buena parte de la

absoluta obtenida de los procesos de trabajo³⁸. De esta forma, la desindustrialización de los Midlands ingleses no es sino el resultado lógico de la estrategia del capital en abstracto (y de las grandes corporaciones industriales en concreto) por reducir los costes unitarios (Massey, 1994).³⁹

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

- ◆ El trabajo no es exactamente una mercancía y, por tanto, los procesos laborales no pueden ser valorados únicamente en función del precio de la fuerza de trabajo. Existen otros elementos que definen las relaciones laborales y que, a largo plazo, influyen en los rendimientos de las actividades empresariales efectuadas en los distintos territorios (Massey, 1994)
- ◆ Los procesos de segmentación laboral tienen lugar, crecientemente, en el interior de las economías desarrolladas. En este sentido, es posible hablar de la existencia, cuando menos, de segmentos del mercado de trabajo ocupado masivamente por mujeres así como de otros asociados a determinadas minorías étnicas (Massey, 1994).⁴⁰
- ◆ El coste de la mano de obra puede compensarse por incrementos de la producción vía aumento de la productividad, a partir de la introducción de mejoras tecnológicas. Las empresas y, por extensión, los territorios que optan por esta vía tienen una menor propensión a la deslocalización de sus actividades.⁴¹

inversión productiva se destina a la reducción del “efecto friccional” del espacio mediante la construcción de infraestructuras. De esta forma, el capitalismo como sistema económico, al encontrarse inmerso en una continua revolución del transporte, promueve “la aniquilación de l espacio por el tiempo”.

³⁸ Es curioso que la interpretación de la Escuela de la Nueva División Internacional del trabajo propugne que el espacio favorece, mediante el recurso a la segmentación de los mercados, los procesos de acumulación de capital, cuando, hasta entonces, las aproximaciones marxianas habían realizado afirmaciones justo en sentido contrario, considerando el espacio como un problema, un límite a los procesos de acumulación (Harvey, 1982).

³⁹ Es necesario insistir en que, desde estos planteamientos, nunca se acusa a los trabajadores de otras áreas de competencia desleal o algo parecido. Se indica, por el contrario, que su comportamiento es totalmente lógico y coherente con el incremento del Ejército Industrial de Reserva a escala mundial.

⁴⁰ La principal autora dentro de esta corriente, Doreen Massey realiza estas precisiones en su obra *Spatial Divisions of Labour: Social structures and geography of production*. Con la misma se introduce directamente dentro del campo de los estudios de género y, a partir de ahí, liga la división del trabajo y el estudio de la identidad. Esta evolución va a tener una tremenda importancia, en el sentido de que, por un lado, reconoce los límites de las aproximaciones puramente estructuralistas y, al mismo tiempo, abre la puerta a los desarrollos institucionalistas que van a insistir en aspectos microsociales a la hora de explicar la dinámica territorial del capitalismo contemporáneo.

⁴¹ En este sentido, existe una crítica implícita en la obra de Storper y Walker (1989) *The capitalist imperative: territory, technology and industrial growth*.

Con ello, se pone de manifiesto cómo el creciente proceso de búsqueda de aumentos de productividad se lleva a cabo a partir de diferentes estrategias que tienen en común el deseo de “explotar” los rasgos distintivos, diferenciadores de los diferentes mercados de trabajo. En este sentido, elementos, a priori, tan distantes como el incremento en la “cualificación” de una parte de la mano de obra, de la “flexibilidad” de la misma, la incorporación de nuevos colectivos al mercado laboral, etc. sirven al mismo propósito de elevación de la plusvalía detráida a los trabajadores. Con lo cual, finalmente, la territorialización es una estrategia del capital para aumentar su rentabilidad, promoviendo, de este modo, la recomposición de las relaciones con la fuerza de trabajo. Con ello, implícitamente, se acepta que el nexo de unión entre el territorio y la economía global es el mercado de trabajo. Por tanto, es la conjunción entre los intereses del capital y las características concretas de los mercados de trabajo locales lo que explica la posición de los diferentes territorios en la división espacial de éste.

De esta forma, esta escuela plantea una serie de interesantes reflexiones, pero no se encuentra al margen de una serie de limitaciones que condicionan la validez general de sus afirmaciones. Entre éstas últimas se encuentran las siguientes:

- ◆ En el fondo, tiene una concepción muy convencional de la competencia. Insiste en los costes laborales como si se tratara del único determinante de la competitividad cuando en realidad, es un factor entre otros, sin llegar tan siquiera a ser el factor principal.⁴²
- ◆ Considera generalizable, en el sentido apuntado anteriormente, el caso británico en el que se producen “deslocalizaciones” masivas, cuando en realidad, este hecho se explica, en buena parte, por las características diferenciales de éste (Dore, 1973).
- ◆ Se trata de un análisis muy afectado por una coyuntura de crisis industrial y, en este sentido, escasamente capaz de anticipar el resultado final del proceso.

4.1.2. La tradición institucionalista británica: El arraigo local de las organizaciones.

El enfoque institucionalista es, en este caso, en buena medida una reacción contra algunas de las carencias explicativas de la Escuela de la Nueva División Espacial del Trabajo. Pero, adicionalmente, existen razones en la evolución de su propia realidad que justifican el cambio. De hecho, en los años 70, los Midlands habían “sufrido” los efectos de procesos de deslocalización a escala mundial. Sin embargo, desde mediados de los años 80, comienzan a resultar beneficiarios de los mismos. En los años 80, una gran cantidad de empresas transnacionales no británicas se instalan en las islas, por ejemplo, un buen número de empresas automovilísticas japonesas. En este momento, se pone de manifiesto que el grado real de influencia de estos nuevos establecimientos productivos sobre el entorno económico local va a depender mucho de las políticas

⁴² En realidad, la atención que presta a la emergencia de una nueva forma de producir, con unos sistemas de gestión de los flujos en la fábrica, de los stocks de fabricación y de la mano de obra no deja de ser muy reducida (Best, 1990). De esta forma, no llega a relacionarse la importancia de los mercados de trabajos locales con la estrategia de las grandes corporaciones empresariales de flexibilizar al máximo sus procesos productivos. En este sentido, la explicación estructuralista se basa en una abstracción que contiene un elevado grado de “violencia” (Sayer, 1993).

asumidas por la gerencia de estas grandes empresas y por la capacidad de los entornos locales de generar un entorno favorable para el desarrollo de estas actividades productivas. Es decir, el grado de interacción entre los nuevos establecimientos y el espacio depende, en buena medida, del grado de ‘arraigo productivo’⁴³ de las corporaciones transnacionales (Dicken, Folsgreen y Malmsberg, 1994).

Todo este razonamiento se pone en relación con las actuales características de los procesos productivos. El proceso de Reestructuración ha supuesto, según estos autores, la emergencia de una nueva forma de competir ⁴⁴(Best, 1990). Dentro de la misma, se acentúan los procesos de diferenciación en busca de nichos de mercado específicos. Por otro lado, se intensifica la ‘tensión temporal’ de los procesos productivos. La forma más efectiva de detectar ‘nichos de mercado’ es producir sobre pedido con el mínimo retardo posible. Esta es la esencia de los sistemas Just – in – time y, en general, de la creciente flexibilidad de los procesos productivos (Coriat, 1993). Pero la flexibilidad de los procesos, no va a suponer una crisis de la gran empresa. Estas no son intrínsecamente rígidas, sino que, como todos los agentes productivos son capaces de reorganizarse en búsqueda de una creciente flexibilidad. La búsqueda de la misma es puesta en relación con la clásica dicotomía promovida por algunas ramas del institucionalismo entre jerarquía y mercados (Williamson, 1983). Supone, por tanto, la ruptura de la cadena de mando y la aparición de cadenas de subcontratación. O lo que es equivalente, supone la sustitución de relaciones laborales por relaciones proveedor – cliente, de jerarquías por redes (Dicken, Folsgreen y Malmsberg, 1994).

En este contexto, la importancia del territorio es fundamental. La capacidad de subcontratar por parte de las empresas matrices va a depender no sólo de factores propiamente económicos (la existencia de un conjunto de PYMES con capacidad para hacer frente a los requerimientos de las transnacionales) sino de otros elementos culturales, sociales e institucionales. El desarrollo de redes de subcontratación, en un contexto caracterizado por la flexibilidad, implica la capacidad de adaptar continuamente las características de los procesos de trabajo. Ello, en última instancia, no puede ser regulado por ninguna relación meramente mercantil. Precisa del desarrollo de unos códigos de conducta, unos valores compartidos y unas formas de coordinación entre los distintos actores participantes. De esto depende que la actividad de las transnacionales tenga un efecto real en la actividad económica de las diferentes localidades.⁴⁵ Por tanto, el territorio entendido como construcción social juega un papel fundamental en tanto y en cuanto configura las pautas de conducta de los actores

⁴³ Esta es la traducción libre que realizamos de la expresión anglosajona ‘embeddedness’. La traducción literal de la misma es ‘Incrustamiento’.

⁴⁴ Frente a la Escuela de la Nueva División Espacial del Trabajo, aquí los cambios en la forma de competir ocupan un lugar muy destacado en la interpretación.

⁴⁵ Por ello, el concepto de arraigo local no hace referencia exclusivamente a la existencia de redes de subcontratación locales, sino que tiene unas connotaciones sociológicas y culturales muy importantes. Con ellas se quiere insistir en que la necesaria coordinación de las actividades productivas precisa de la concepción de formas más complejas de interrelación entre los agentes productivos que las tradicionalmente supuestas por la Teoría Económica. Por tanto, se niegan las visiones meramente ‘mercantilistas’ basadas en un ‘homo economicus’ absolutamente racional. Se afirma que esta visión del comportamiento económico de los individuos se deriva de una visión ‘infrasocializada’ del mismo. Por el contrario, se considera que las visiones marxianas tradicionales pecan de lo contrario de una ‘sobresocialización’ del comportamiento individual. En este caso, la noción de ‘arraigo’ pretende constituirse en un elemento intermedio entre un extremo y otro. (Granovetter, 1985)

locales, básicas a la hora de promover el arraigo de las diversas actividades productivas. Así, las principales aportaciones de esta escuela pueden resumirse de la siguiente forma:

- ◆ Considera que los países desarrollados no sólo se ven negativamente afectados por los procesos de “deslocalización” sino que, igualmente pueden beneficiarse de los mismos. Esto contradice, en buena medida, los postulados de la Escuela de la División Espacial del trabajo.
- ◆ Considera que el efecto real de la localización en un territorio de una actividad industrial controlada por el capital transnacional depende, en buena medida, de elementos institucionales y culturales propios de cada entorno. Esto matiza, de forma importante, los postulados de las teorías centro-periferia.
- ◆ Con lo cual, se insiste en el cambio institucional y social como el elemento fundamental, junto con los intereses del capital transnacional, a la hora de determinar la posición de los diferentes territorios en la división del trabajo.

No obstante, estos autores coinciden con la Escuela de la Nueva División Espacial del Trabajo en la consideración de que, con los procesos de Reestructuración se entra en una fase de desarrollo de las economías de mercado en el que las grandes transnacionales juegan un papel preponderante y, donde, las estrategias de valorización de las mismas se basan, en buena medida, en el aprovechamiento de los elementos de diferenciación de los territorios.

4.2. TERRITORIO Y REDES DE COOPERACIÓN ENTRE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

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

- La escuela de la especialización flexible, que cree que la nueva dinámica espacial es el resultado de un proceso de “diferenciación” de los principales procesos productivos.
- La escuela californiana que, por el contrario, se centra en el desarrollo de nuevas actividades productivas (informática, telecomunicaciones, industria aeroespacial) con las oportunidades que este proceso abre para determinados territorios.

4.2.1. La escuela de la especialización flexible

Desde mediados de los años 70, distintas aproximaciones han insistido en la importancia de procesos de desarrollo económico basados en la existencia de sistemas de PYMES interrelacionadas entre sí a través de redes. Este nuevo modelo de organización productiva implica una nueva geografía de la producción (la

industrialización difusa) y la emergencia de una nueva categoría para analizar los sistemas productivos a escala microterritorial: el distrito industrial.⁴⁶

La fuerza de estas ideas, se fundamentó originariamente en la obra de Piore y Sabel (1984) *La Segunda ruptura industrial*. En la misma se argumentaba que los mercados se encontraban, en esta etapa histórica de desarrollo de las fuerzas productivas, crecientemente saturados. Esto hacía que la competencia en los mismos fuera muy intensa. Frente a esta realidad, la estrategia basada en la “competencia en precios” era difícilmente sostenible en el tiempo. Era difícil, dadas las condiciones de los mercados, recuperar los volúmenes de capital invertidos por esta vía. Por ello, no quedaba más remedio que optar por una política de diferenciación de la producción, que aprovechara “nichos de mercado” previamente escasamente explotados.⁴⁷ Esto producía un acercamiento de la producción a las necesidades de los consumidores. A su vez, inducía la producción de series más cortas, para la que las PYMES tenían importantes ventajas competitivas. Adicionalmente, la necesidad de dar respuesta en poco tiempo a los requerimientos de los consumidores favorecía la aparición de sistemas de producción flexibles, en los que, de nuevo, las PYMES gozaban de ventajas competitivas.⁴⁸ Pero, para producir de este modo no sólo era necesario flexibilizar la producción, sino también el desarrollo de mecanismos de cooperación interempresarial. Es, por ejemplo, indispensable crear redes de subcontratación, de transmisión de la información, de comercialización etc. Pero estas iniciativas chocan habitualmente con un elemento inmaterial, “la confianza”, porque el desarrollo de estos mecanismos se encuentra sujeto a importantes niveles de incertidumbre⁴⁹. De este modo, sólo mediante la existencia de

⁴⁶ Realmente, desde estas aproximaciones se proponen diversos modelos de sistemas de pequeñas y medianas empresas que colaboran entre sí. De este modo, originariamente, era posible distinguir los distritos industriales propiamente dichos (Bagnasco, 1977; Becattini, 1994) formados sobre la base de actividades industriales tradicionales en áreas de desarrollo intermedio, de los denominados distritos tecnológicos, que agrupaban actividades de alta tecnología en espacios que tenían una mayor centralidad (Silicon Valley, la M4, Sofía Antópolis etc.). En esta misma línea, otros autores trabajan con un concepto hermano al de distrito que también fija su atención en el elemento tecnológico, el denominado ‘milieu innovateur’.

⁴⁷ Como puede observarse hasta aquí el paralelismo entre la tesis de la segunda ruptura industrial y la manejada por los teóricos del “arraigo” local de las organizaciones es muy similar. Esto se explica, en buena medida, porque ambas escuelas parten de unos fundamentos económicos comunes, de corte fundamentalmente, institucionalista. Aunque el lazo que une los fundamentos teóricos del institucionalismo y su proyección territorial es difuso, éste ha sido reclamado por una serie de autores (ver Amin, 1998). Debido a este substrato teórico común se coincide en que la nueva organización de la producción exige niveles crecientes de flexibilidad, lo que produce un cambio muy importante en las formas de competir. Con ello, se afirma, implícitamente, que los procesos de competencia son el producto de una construcción social que se crea y recrea con el paso del tiempo, sin que exista un único modo de competencia que pueda ser abstraído en el análisis.

⁴⁸ Aquí es donde se produce el punto de ruptura entre los teóricos del arraigo local y los de la segunda ruptura industrial. Para estos últimos, la exigencia de flexibilidad supone que las grandes empresas tienen tales dificultades para adaptarse que la existencia de redes de PYMES flexibles e innovadoras se convierte en el auténtico factor estratégico de desarrollo. Para los teóricos del arraigo, por el contrario, las grandes empresas son capaces de, a través de los cambios oportunos en sus sistemas de organización industrial de adaptarse al nuevo entorno competitivo, aprovechando en mayor medida, las oportunidades ofrecidas por el mismo.

⁴⁹ Se trata de uno de los elementos más ambivalentes de estos desarrollos. Por una parte, la importancia de las relaciones de confianza es un elemento reclamado por las versiones más conservadoras de la teoría del crecimiento y se liga directamente con la tradición neoclásica. Pero, en este caso, la utilización que se realiza de este concepto se utiliza para poner de manifiesto la imposibilidad de gestionar la incertidumbre

unos fuertes mecanismos de cooperación y confianza entre los agentes es posible reducir y gestionar el riesgo asociado a cualquier proceso de producción.

La necesidad de competir produciendo “series cortas” de forma muy flexible, hacía inevitable la aparición de sistemas de cooperación empresarial. Dadas la naturaleza de la Pyme y las limitaciones en cuanto a movilidad de sus propietarios, estas formas de cooperación solían establecerse en marcos geográficos muy concretos. Aparecen así concentraciones territoriales de Pymes especializadas en una determinada actividad industrial, que colaboran entre ellas a la hora de realizar los distintos pedidos encargados por sus clientes. Por ello, estas formas de acuerdo son el resultado de mecanismos sociales de regulación especialmente presentes en determinados entornos locales⁵⁰ (Becattini y Rullani, 1995). Por tanto, existen determinadas realidades locales que, por sus especiales características sociológicas, son capaces de generar relaciones de confianza especialmente estrechas y, de este modo, aprovechar las nuevas oportunidades abiertas por la emergencia de una segunda ruptura industrial.⁵¹

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

En este sentido, la concentración de pequeños y medianos productores en áreas rurales concretas, en ocasiones, sin tradición industrial es un indicio de la aparición de estas nuevas formas de organización industrial.⁵² La aparición de formas de cooperación, la generalización de la subcontratación, la existencia de normas sociales que regulen la actuación de las empresas más allá de las leyes de mercados son factores adicionales necesarios, en todo caso, para promover procesos de acumulación de capital a escala local.

inherente a cualquier proceso productivo sobre la base de única o fundamentalmente el cálculo racional de costes y beneficios. Esto supone un ataque directo a las concepciones neoclásicas, basándose, sin embargo, en uno de los conceptos fundamentales de su visión del mundo.

⁵⁰ Esto supone de facto, la consideración de la actividad económica como un proceso instituido en determinados entornos locales. Esto da una nueva dimensión al territorio, tal y como aparece en la nota 15 de este capítulo. Pero además lleva a considerar que el desarrollo económico no puede ser independiente de estas formas de “socialización” más amplias que rigen el funcionamiento de lo económico. Como lo cual la promoción del desarrollo económico debe basarse en la especificidad de las normas y relaciones sociales presentes en los territorios y, en su engarce, a su vez, con las nuevas formas de competencia imperantes a nivel mundial.

⁵¹ De nuevo aquí existe una cierta convergencia con los teóricos del “arraigo local”.

⁵² Este argumento ha tenido, posteriormente, otra lectura. Se ha considerado, de este modo, que el fomento de la empresariabilidad, como si este fuese un valor que pudiera inyectarse sin más en un entorno local, era la vía principal que tenían los espacios desfavorecidos para desarrollar actividades productivas en su seno.

Es necesario destacar que territorio es aquí algo más que un espacio físico, es el entorno en el que se producen una serie de interacciones susceptibles de valoración económica y el marco social en el que se sitúan los agentes económicos. Este marco social, hace que tengan interiorizadas determinadas pautas y normas de conducta compartida. Por ello, actúan no sólo como un límite físico, sino como una limitación cognitiva (Becattini y Rullani, 1995)⁵³. Los agentes económicos pueden, en este sentido, coordinarse siguiendo formas mucho más elaboradas debido a que comparten algunos valores y actitudes que permiten la existencia de relaciones de confianza entre los mismos. Este elemento social, es susceptible de valoración económica. Las relaciones de confianza, la propensión a la cooperación y la cercanía favorecen el desarrollo de economía externas. El distrito se constituye, de este modo, en una agrupación intensiva de éstas. (Garofoli, 1994)

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

4.2.2. La escuela californiana

Los autores encuadrados dentro de la denominada Escuela californiana⁵⁴ han intentado explicar el dinamismo reciente de la actividad económica en dicha zona de los Estados Unidos. A la hora de explicar dicha dinámica, se retoman algunos de los elementos más característicos de la explicación endogenista vista en el epígrafe anterior. En concreto, vuelve a insistirse en conceptos tales como el de flexibilidad, economías externas, concentración territorial, etc. Sin embargo, las aproximaciones de la Escuela californiana retoman a la hora de explicar las transformaciones en la distribución espacial de la actividades algunos fundamentos de Teoría Económica para intentar proporcionar una mayor consistencia al análisis.⁵⁵

Pese a ello, las explicaciones construidas continúan más interesadas en la explicación de su realidad, que en la coherencia formal de las explicaciones propuestas. Esto da lugar, en ocasiones, a que las mismas pequen de un cierto grado de eclecticismo⁵⁶ (Scott,

⁵³ En este sentido, estos autores trabajan con un concepto muy desarrollado de territorio que asume plenamente todos los rasgos expresados en la nota 27 del presente capítulo.

⁵⁴ Los principales autores encuadrados dentro de esta corriente son Michael Storper, Allen J. Scott y Richard Walker.

⁵⁵ Realmente, la búsqueda de fundamentos económicos que expliquen el rápido desarrollo de determinadas industrias en California es muy intenso en estos autores. A finales de los 70 y principios de los 80 se inspiraron, sobre todo, en desarrollos teóricos de corte marxiano o neorricardiano. (Storper y Walker, 1981,1983). Con posterioridad, fueron incluyendo, normalmente de forma velada algunos elementos procedentes de la tradición neoclásica (Scott, 1988).

⁵⁶ Esto no es sólo una opinión personal del autor. Al artículo de A.J. Scott "Industrial organization and location: division of labour, the firm and the industrial process" publicado en *Industrial Geography* en 1986 le sucedieron una serie de comentarios, aparecidos también en dicha revista en la que se denunciaba el eclecticismo de la aportación. De hecho, en este artículo se utiliza la modelización neoclásica de la competencia para argumentar las tendencias de localización de las empresas. Pero también se utilizaban

1986). Sin embargo, cuando no es así, conjugan una riqueza analítica muy importante con una alta capacidad explicativa (Storper y Walker, 1989). Refiriéndonos posiblemente a la obra más conocida de estos autores “*The capitalist imperative: territory, technology and industrial growth*”⁵⁷ la misma une planteamientos tradicionalmente marxianos con algunas aportaciones provenientes de la escuela de la especialización flexible⁵⁸. Por un lado, consideran que las empresas tienden a acumular ventajas competitivas. Esto da lugar a que las empresas tengan una cierta “inercia” locacional. Es decir, cuando hay una serie de empresas en un espacio que desarrollan ventajas competitivas, dicho territorio tiende a especializarse en dicha actividad. Para que dicha especialización se vea atacada es necesario que se produzcan procesos de acumulación de la misma intensidad y con idéntica especialización productiva en otros espacios. Por tanto, en industrias “maduras” con procesos industriales que requieren importantes inversiones en activo fijo, la inercia locacional de éstas es un factor importante a la hora de explicar los patrones de localización de la misma en un momento concreto.⁵⁹

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

Por otro lado, las empresas más eficientes de un territorio tienden a crecer. Conforme esto se produce se abre camino la posibilidad de la apertura de instalaciones en otros lugares. De esta forma, se asiste una expansión espacial de la industria triunfante. Pero estos nuevos centros periféricos son capaces de acumular, en muchas ocasiones, ventajas competitivas suficientes como para desplazar, al menos parcialmente, a los centros matrices. En un primer momento, esto únicamente ocurrirá en aquellas tareas más fácilmente estandarizables y, por tanto, ejecutables por trabajadores no cualificados. No obstante, el desarrollo de ventajas por parte de los territorios

una serie de consideraciones de origen marxiano, que intentan hacerse casar con las modelizaciones neoclásicas.

⁵⁷ De hecho, esta es posiblemente la contribución más brillante de estos autores. En este sentido, el grado de conexión entre los fundamentos económicos sobre los que basan su análisis (de carácter marxiano) y su proyección territorial está muy conseguido. En primer lugar, hay que destacar que se establece una relación directa entre competitividad empresarial y localización. Además, este lazo se establece y conceptualiza a escala microeconómica.

⁵⁸ De esta forma, los fundamentos microeconómicos del análisis, basados en una consideración marxiana de los procesos de competencia, siguen un línea estrictamente marxiana. Pero la proyección espacial de estos principios (en los que la aportación de M. Storper se ve de una forma clara) se observan muchas influencias de los postulados de la escuela de la especialización flexible.

⁵⁹ Con lo cual el elemento estructural del análisis se debilita, al reconocerse que existe un elemento de indeterminación en el interior del mismo. Esto, a su vez, abre la puerta a desarrollo institucionalistas que son mucho más explícitos en la forma de aprovechamiento de estas ventanas locacionales. En este sentido, véanse los trabajos de Lundvall, B-A (1992) *National Systems of Innovation* o Nelson (ed) (1993) *National Systems of Innovation: A comparative analysis*

periféricos puede afectar a los otros elementos mucho más difícilmente reproducibles. En estos casos, tenderá a crearse una industria con una estructura espacial policéntrica.⁶⁰

4.2.3. Valoración crítica de los enfoques que insisten en la importancia de los sistemas de PYMES

Las aproximaciones basadas en las Pymes presentan una serie de elementos que suponen un avance frente a concepciones anteriores, pero, simultáneamente, poseen un gran número de “pasivos” que limitan el alcance real de sus aportaciones.

En este sentido, su principal valor es que se trata, en ambos casos, de concepciones en las que, frente a planteamientos anteriores, se ensalza el valor de la diferencia. Son los elementos socialmente específicos de ciertos territorios los que justifican su “éxito” relativo, su condición de “ganadores” en los procesos de Reestructuración. Esto supone que entran a formar parte del análisis una serie de elementos considerados “extraeconómicos” por las escuelas neoclásicas o estructuralistas⁶¹. La existencia de relaciones de elementos como la “empresariabilidad”, la “existencia de redes de confianza”, de “formas locales de regulación económica”, de “un mercado de trabajo local”, de “esquemas cognitivos comunes” entre los agentes económicos son elementos fundamentales para explicar una determinada realidad económico – espacial. Por tanto, de hecho, se promueve una apertura del pensamiento económico hacia ciencias afines como podría ser el caso de la Sociología o incluso de algunas ramas de la Antropología y la Psicología Social

El principal “pasivo” del desarrollo de estas aproximaciones es que su auge ha permitido confinar a una buena parte de los científicos en el estudio de realidades muy concretas, lejanas a la crítica general que tomando el espacio como referencia, realizaban las escuelas anteriores (Mitchel-Weaver, 1995)⁶². Adicionalmente, este interés por el estudio empírico se ha realizado sin un sólido esquema teórico de

⁶⁰ Aquí puede observarse como la competencia se define como un proceso feroz, en el que la acumulación de capital, la mejora de la eficiencia técnica de las producciones y la innovación son elementos íntimamente relacionados entre sí. Esta sería la concepción clásico – marxiana de la competencia (Guerrero, 1994) o “strong competition” (Storper y Walker, 1988) que se opondría a la visión neoclásica de estos mismos procesos, más interesada en la determinación de un tamaño de empresa óptimo y, por tanto, con costes medios más reducidos. No obstante, también hay que destacar que es precisamente este carácter feroz de los procesos competitivos el que determina que exista finalmente una cierta indeterminación sobre la proyección que estos tienen sobre el espacio.

⁶¹ Ya se ha indicado que en algunas aportaciones estructuralistas como, por ejemplo, Massey (1994) la importancia que toman estos elementos es notable, constituyendo, por tanto, una excepción notable a la afirmación que se acaba de realizar.

⁶² En realidad, los estudios sobre el desarrollo endógeno han tratado de identificar los factores que explican el éxito de determinadas áreas. Están convencido de que éste se debe a factores microsociales y, por ello, se han embarcado en estudios bastante minuciosos sobre las formas de coordinación dominantes, los tipos de racionalidad existentes, las reglas sociales que agilizan el comportamiento de los agentes económicos o las vías de acceso y transmisión de la información. En este estudio del detalle, muchas veces se ha perdido el referente general, que no es otro que el estudio de la dinámica espacial del capitalismo contemporáneo.

En otros casos, sin embargo, como puede ser el caso de la obra de Storper y Walker (1989) aunque se tomen en consideración nuevos elementos no se pierde el referente general.

referencia. Los conceptos utilizados para ello, como es el caso del “distrito industrial” responden a realidades muy concretas, no siendo, por tanto, generalizables. En el intento de adecuar este arsenal teórico a una realidad mucho más diversa se ha propiciado un el uso indiscriminado de muchas de estas ideas.⁶³

Por ello, sobre la base de estos estudios se pretende desarrollar en zonas, en ocasiones deprimidas y periféricas, elementos de la realidad social que son ajenas a las mismas: “empresariabilidad” “mercados de trabajo regidos por reglas informales”, “capacidad exportadora”, “organización sobre la base de redes”, etc. De esta forma, estos desarrollos terminan propugnando políticas genéricas⁶⁴ que, eso sí, deben “incrustarse” en la cultura productiva local y ser asimilada por la misma. Se facilita de esta forma un cambio social y cultural que es, en esencia, muy “productivista”. Respecto de este último punto es necesario destacar:

- Esta forma de actuar es perfectamente coherente con las necesidades de un capitalismo global para su valorización. Actuar sobre los mecanismos sociales que regulan la transmisión de la información, sobre la forma de coordinación entre los agentes productivos, sobre las organizaciones responsables del cambio tecnológico, etc. en zonas con un restringido potencial de desarrollo económico es fundamental para la generalización de las nuevas formas de producción y gestión nacidas con la Reestructuración.
- De este modo, además, se fomenta la “competencia entre los territorios”⁶⁵. La idea subliminal que está detrás de todos estos desarrollos podría sintetizarse en “*tenga usted unos mecanismos de coordinación sustancialmente mejores que los de sus vecinos, eso le asegurará el bienestar*”
- Hace recaer la responsabilidad de la no adaptación de los territorios a las dinámicas en curso, a las bases sociales de los mismos incapaces de adoptar elementos de funcionamiento como la “empresariabilidad” y la “flexibilidad” que le asegurarían un sitio en el nuevo orden. Con lo cual, en definitiva, sirve como elemento de justificación de ajustes “necesarios” e “inevitables” que no sólo es necesario no

⁶³ Al respecto J.J. Castillo (1994) denunciaba “*El uso de esta categoría analítica (el distrito industrial), en efecto, puede hoy día en la literatura – y en la política industrial – ser tan laxo que abarque cualquier tipo de conjunto industrial, ya ni siquiera compuesta sólo de pequeñas empresas, como era la norma, hasta unos usos más restringidos y adecuados, para que las ciencias sociales sirvan para separar lo que el sentido común confunde y para «reunir» lo que ese mismo «conocimiento salvaje» separa...Desde luego, en nuestra opinión tal generosidad...es un regreso hacia lo general y, por lo mismo no permite determinar especificidades...Y lo cierto es que no vemos la necesidad de borrar esos rasgos cuya primera consecuencia...es la confusión política entre los rasgos socialmente positivos para la mayoría de los ocupados en los «auténticos» distritos y la realidad de una reestructuración productiva mucho más negativa para el resto de los trabajadores*”

⁶⁴ Esto no deja de ser una contradicción muy importante en aproximaciones teóricas que parten, precisamente, del reconocimiento del valor de la diferencia y el reconocimiento del carácter instituido de todo proceso económico. Este hecho es denunciado por algunos autores como Amin (1998).

⁶⁵ La expresión “competencia entre los territorios” se utiliza de forma metafórica. Los territorios no tienen conciencia y, por tanto, no pueden competir. Pero las Administraciones Públicas y principales grupos empresarial de cada uno de ellos sí promueven las acciones necesarias para la creación del entorno más favorable para el ejercicio de las actividades empresariales, lo que supone actuar sobre los elementos materiales e inmateriales que la favorecen.

obstaculizar, esperando a que la mano invisible del mercado los imponga, sino, inclusive, favorecer a partir de una activa intervención pública.

5. ALGUNAS LIMITACIONES DE LAS APROXIMACIONES ECONÓMICO - ESPACIALES

5.1. EL ÉNFASIS EN LA COMPETENCIA

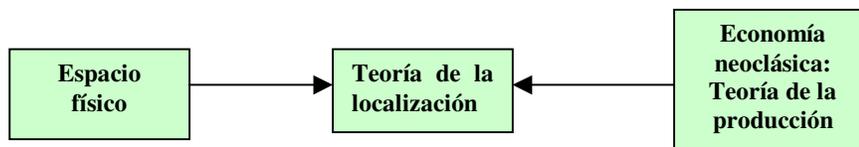
Como ha tenido ocasión de examinarse en las páginas anteriores, las teorías económicas – territoriales son profundamente diferentes entre sí. Pero más allá de resaltar las diferencias entre las distintas aproximaciones estudiadas resulta una tarea intelectualmente más enriquecedora el análisis de sus puntos comunes. En este sentido, es importante resaltar que, en todos los casos los fenómenos de ‘localización’ o de territorialización se entienden como el resultado de una lucha competitiva entre empresas.

Veamos de una forma más detallada el argumento anterior. En la mayor parte de las teorías neoclásicas de la localización, ésta se entiende como un prolongación de la teoría de la producción. Weber en este sentido es especialmente claro.⁶⁶

‘Las limitaciones por nosotros mismos del análisis a la esfera de la producción es un elemento de vital importancia para buscar una explicación de la localización de la actividad industrial’ (Weber, 1929, página 5)

Por tanto, en este caso, las teorías de la localización son, básicamente, una proyección sobre el espacio de las leyes que rigen los procesos de competencia entre distintas empresas. En términos gráficos el puente conceptual que representa la teoría de la producción puede expresarse en los siguientes términos.

GRÁFICO 2: COMPETENCIA Y TEORÍA DE LA LOCALIZACIÓN EN LAS CONSTRUCCIONES NEOCLÁSICAS



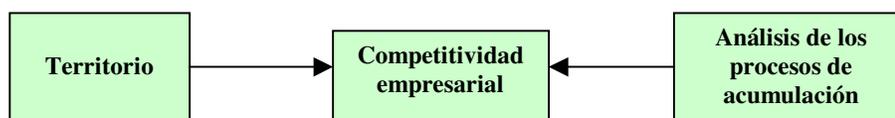
En el caso de las restantes concepciones económico – territoriales el tema cambia ligeramente aunque, en esencia, el planteamiento anterior continúa siendo válido. Estas teorizaciones no están interesadas en el análisis de un mercado en una situación de equilibrio, sino que examinan los procesos de transformación a los que se hayan sometidos los sistemas económicos como paso previo al estudio de realidades y situaciones más concretas.

Por ejemplo, en el caso de las Teoría de la Nueva División Internacional del Trabajo o , incluso en las Teorías Centro – Periferia, son los macrofundamentos (es decir, la dinámica acumuladora) los que explica las microconductas, en especial, la actuación

⁶⁶ Esta vinculación entre teoría de la localización aparece también de una forma explícita en las obras de Moses y de W. Isard.

competitiva de las empresas en los mercados y, a partir de la misma (como puede verse de un modo muy explícito en la obra de Storper y Walker, en las teorías de la nueva división del trabajo y en las aproximaciones realizadas desde la teoría de la dependencia) se aborda el papel del territorio en las dinámicas de acumulación. Por tanto, la secuencia lógica que une el elemento estrictamente “económico” con el elemento territorial vuelve a ser la posición competitiva de las empresas en los mercados. Esto puede expresarse gráficamente del siguiente modo.

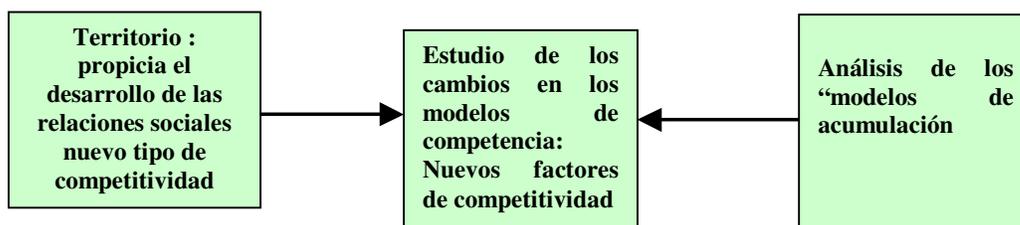
GRÁFICO 3: COMPETENCIA Y TERRITORIO EN LAS TEORÍAS DE LA NUEVA DIVISIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO



Es decir, el estudio de las dinámicas de acumulación lleva a la explicación de por qué, como consecuencia de la misma, algunas empresas acumulan ventajas competitivas sobre las restantes, lo que, a su vez, explica los procesos de distribución de las actividades en el espacio.

En el caso de las aproximaciones que subrayan el papel de la Pequeña y Mediana Empresa⁶⁷, por último, las cosas cambian, sólo, ligeramente. Se insiste en el carácter instituido de toda la actividad económica, lo que, fundamentalmente, de nuevo, afecta a los procesos de competencia en los mercados. La competencia no se encuentra regida por unas leyes abstractas e inmutables, sino que, por el contrario, es el producto de una construcción social. No ha existido un único modelo de competencia sino que éste ha sido creado y recreado a lo largo de la historia (Best, 1990). Por tanto, cada uno de los modelos de competencia ha tenido y tiene una proyección territorial. Esto es debido a que los factores que, en cada momento, contribuyen a determinar la capacidad competitiva de las empresas no son independientes de patrones más amplios de organización social, en las que el elemento territorial juega un papel conformador muy relevante.

GRÁFICO 4: COMPETENCIA Y TERRITORIO EN LAS CONSTRUCCIONES CENTRADAS EN LA IMPORTANCIA DE LA PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA



En definitiva, en todos los casos estudiados, el espacio / territorio entra en el razonamiento “económico” a partir de su influencia a la hora de determinar la posición

⁶⁷ Que, a su vez, tienen un fundamento teórico de carácter institucionalista, tal y como se analiza en Coq (2000)

competitiva de las empresas, es decir, genéricamente a partir de la teoría de la competencia. De este modo, el territorio resulta fundamental a la hora de entender el aprovechamiento por parte de las empresas de un determinado espacio de las oportunidades abiertas por los procesos de acumulación (teorías de la nueva división internacional del trabajo) o de crecimiento (en la teoría neoclásica). Por tanto, en realidad, sobre esta base el conjunto de teorías analizadas se ocupa del estudio de tres elementos principales:

- ◆ La función del espacio/ territorio en los procesos de crecimiento y acumulación de capital.
- ◆ La forma de “ordenar” espacialmente la actividad económica.
- ◆ La forma de favorecer la mejor y más favorable inserción de los distintos territorios en la división internacional del trabajo.

Sin embargo, desde ninguna de las ópticas estudiadas se analiza la función de territorio al margen de los procesos de crecimiento. Es decir, implícitamente se aceptan los procesos de crecimiento y acumulación de capital como algo o bien directamente deseable o, cuando menos, como un “mal necesario” dados los actuales patrones de articulación de las relaciones sociales y económicas. Desde esta perspectiva lo que se propugna, como ya se ha indicado, es lograr la inserción más favorable posible de las economías regionales en la división internacional del trabajo, aunque las diferentes escuelas discrepen en las posibilidades reales de la organización económica mundial para asegurar niveles significativos de bienestar para el conjunto de la población mundial. Pero la voluntad de promover la mejor especialización posible de los territorios analizados es una preocupación implícita en todas estas aproximaciones.

Al escapar toda funcionalidad del territorio al margen de los procesos de crecimiento y acumulación de capital se peca, en todo caso, de reduccionismo. Parece a simple vista que la relación entre la actividad económica y el territorio es más amplia que todo esto. Del territorio se extraen los recursos que sirven como base a todos los procesos productivos, pero también constituye el hábitat que permite el desarrollo de las comunidades humanas.

5.2. EL TERRITORIO Y LOS LÍMITES DEL CRECIMIENTO

Como se ha visto en el epígrafe anterior, las aproximaciones económico – espaciales tratan de analizar, sobre todo, la contribución del territorio a los procesos de crecimiento y acumulación de capital. Pero, siendo así, habría que plantearse los efectos que sobre el espacio tienen estos procesos. Los procesos de crecimiento no son espacialmente neutros. Esto ya era reconocido por el propio Alfred Weber. Por el contrario, los procesos de crecimiento modifican profundamente el carácter y el uso de los territorios en los que este tiene lugar.

Los procesos de crecimiento, como consecuencia de una serie de convenciones dominantes en la ciencia económica, se analizan sobre la base del estudio de una serie de agregados monetarios que, por tanto, no tienen en consideración los flujos de materiales y energía (Naredo, 1987). Se trata, por tanto, de una visión cerrada de los procesos económicos donde éstos se reducen a la creación de valores de cambio, sin

entrar a considerar las transformaciones en la base natural inducidos por estos procesos. En este sentido, esto se corresponde con:

“..la perspectiva que de la vida económica tiene el hombre de negocios y ello porque, si solamente se contempla el dinero, lo único que puede verse es que éste va precisamente de una mano a otra: excepto en el caso de un accidente lamentable, nunca sale del proceso económico” (Georgescu – Roegen, 1996, pag 46)

Sin embargo, los procesos de crecimiento tienen su correlato en la existencia de flujos de materiales y energía que entran y que salen del sistema económico. En este sentido, la consideración de las implicaciones físicas de los procesos de crecimiento y acumulación de capital modifica por completo la visión “cerrada” de la dinámica de reproducción capitalista (Georgescu – Roegen, 1996). Estas modificaciones afectan a la distribución espacial de la población, de las actividades económicas, a la forma de explotación de los recursos naturales (es decir, en definitiva del espacio) por parte de las sociedades humanas etc. El problema sería el siguiente: *¿existen límites físicos que puedan suponer un freno al crecimiento de los valores monetarios tal y cómo hoy día tienen lugar estos procesos? ¿y si existen cómo se manifiestan?*

En principio, lo primero que hay que afirmar es que la existencia de un espacio físico, un territorio es una limitación a los procesos de acumulación de capital. Estos se basan en una expansión de la actividad mercantil para la que la presencia de un espacio físico supone una restricción para la circulación de las mercancías. Por tanto, ya en los primeros estadios del capitalismo se produjeron una serie de “revoluciones en el transporte” que modificaron sustancialmente las relaciones económico espaciales existentes. D. Harvey lo define del siguiente modo.

“el capitalismo se encuentra necesariamente orientado al crecimiento, es dinámico tecnológicamente hablando y tendente a entrar en crisis. Puede caer temporalmente y superar parcialmente crisis de sobreacumulación ... A través de la expansión geográfica. Existen dos facetas de este proceso. En primer lugar, la exportación de capital ... En segundo lugar, las relaciones espaciales pueden ser revolucionadas a través de cambios tecnológicos y organizativos que “aniquilan el espacio a través del tiempo”. Estas revoluciones (el impacto de canales, ferrocarriles, automóviles, transporte aéreo o telecomunicaciones) modifican el carácter de los lugares...en cada caso, se desarrollan nuevas redes de relaciones entre diferentes lugares y alrededor de las mismas nuevas divisiones espaciales del trabajo, nuevas concentraciones humanas y de fuerza de trabajo, nuevas actividades de extracción de recursos y nuevas formas de mercado”⁶⁸

Pero por estas mismas razones, el aumento de las necesidades de transporte que permiten la “aniquilación del espacio a través del tiempo” significa un crecimiento del consumo energético a escala mundial. Hablar hoy día de espacio, supone hablar de estas grandes obras de infraestructuras. Por ejemplo P. Veltz (1995) realiza un análisis muy brillante de la dinámica espacial de las economías contemporáneas, proponiendo para ello un concepto, las “economías de archipiélago”. Éste se refiere a las relaciones privilegiadas mantenidas entre determinados territorios, normalmente grandes regiones metropolitanas, sobre la base de la existencia de importantes infraestructuras (terrestres, aéreas, de telecomunicaciones) que los relacionan. Las economías de archipiélago son el

⁶⁸ Traducción personal del autor.

resultado de una transformación continua del espacio a partir de las sucesivas revoluciones de las comunicaciones. Por tanto, son indisociables de los patrones de consumo inducido por esta forma de concepción del transporte. Es decir, cualquier restricción en la existencia de fuentes energéticas abundantes y baratas tendría un impacto muy significativo sobre la forma de utilización del espacio y sobre las relaciones entre los distintos territorios. El problema fundamental desde esta perspectiva es doble:

- Por un lado, los procesos de crecimiento industrial y la consecuente transformación del espacio que multiplica las actividades de transporte de personas y mercancías, suponen un consumo creciente de energía que se encuentra más allá de la capacidad de absorción por parte del entorno físico en el que estas actividades se desarrollan.
- Por otra parte, las actividades de transporte y el resto de actividades industriales, fuertemente consumidoras de energía, en la actualidad, se sustentan sobre un conjunto de fuentes energéticas agotables. Al mismo tiempo, los procesos industriales precisan de una serie de materias primas que tampoco son producidas, como ingenuamente supone la economía convencional, sino que son extraídas. Forman, por tanto, parte de un “stock” de materias primas existentes en el planeta. Generalmente, se considera que las mismas pueden ser objeto de una perfecta sustituibilidad por otro tipo de materiales. No obstante, algunos autores han demostrado la imposibilidad de sustitución infinita de materiales con características cualitativamente distintas (Georgescu – Roegen, 1996).

Adicionalmente, la distribución en el consumo de estos recursos naturales no es ni mucho menos igualitaria. Los países centrales y, dentro de ellos, las principales áreas urbanas, consumen una gran parte de los recursos energéticos y no energéticos existentes a escala mundial. De este modo, hoy día crecer significa “*échar m ás leña*” a ese proceso. Es decir, aumentar las necesidades de transporte, los consumos energéticos per cápita, etc. Cuanto más capacidad de producir este tipo de gasto tenga un país tanto más elevado será su producto interior bruto.

En el caso de las sociedades periféricas la situación es muy distinta. La desfavorable posición de estos territorios en la división internacional del trabajo los hace exportadores de producciones naturales con un bajo nivel de entropía, es decir, los hace exportadores de “*entropía positiva*” necesaria para el funcionamiento de los cuerpos sociales del norte del planeta. Es decir, los procesos de crecimiento urbano – industrial de los países centrales se basan en flujos de materiales y energía procedentes en su mayoría de regiones periféricas. Por ello, la reproducción de sus cuerpos sociales no puede asegurarse sino a través de la gestión de flujos de materiales y energía mucho más modestos.

Por ello, los actuales patrones de consumo energético no pueden mantenerse a largo plazo. Esto, a su vez, limita la continua modificación del carácter de los lugares, característico de la organización capitalista de la producción y, por tanto, las actuales relaciones entre distintos entornos espaciales que, como se ya se ha afirmado, aparecen en la actualidad mediatizadas por la competencia.

6. JUSTIFICACIÓN DEL ENFOQUE METODOLÓGICO

Andalucía es un territorio periférico, situado en un país periférico de una de las tres grandes áreas de valorización capitalista existentes hoy día en el planeta: la Unión Europea. Este carácter de periferia de la periferia en un espacio central determina buena parte de sus características. Por ello, nuestro esfuerzo va a centrarse en la explicación de la forma que han tomado los procesos de acumulación de capital en el interior de la industria agroalimentaria andaluza, así como en la traslación territorial que han tenido los mismos. Se trata, por tanto, de un análisis de los efectos del crecimiento y el cambio técnico en la competitividad de las distintas actividades y, consecuentemente, en su distribución a lo largo del territorio de la región. Procesos cuya forma va a depender de la posición de la región en la división del trabajo. Pero, para que pueda entenderse los principios a partir de los cuales este análisis va a realizarse realizar una serie de puntualizaciones sobre la metodología utilizada en el investigación metodológicas.

En primer lugar, se parte de la consideración de que los procesos económicos y sociales se rigen por una serie de principios que, sin embargo, cambian con el paso del tiempo. Es decir, se sostiene la premisa de la “historicidad” inherente a todo fenómeno socioeconómico. Dicho en otros términos, se utiliza una metodología de análisis histórico – estructural. Por ello, en este caso, se analiza un cambio que tiene que ver con un proceso histórico: el cambio de la articulación productiva y territorial de la IAA durante el período 1980-95.

Pero aun asumiendo la primacía del método histórico, la investigación realizada no se ha circunscrito de forma exclusiva al mismo. Digamos que el reconocimiento de la historicidad de los procesos es el punto de partida y la premisa fundamental, pero este hecho no anula la posibilidad de utilización de otros prismas metodológicos. En este sentido, puede decirse que, de forma explícita, se ha optado por la aplicación de una metodología pluralista que, sea capaz de analizar los diferentes aspectos que entran a formar parte de nuestro objeto de estudio. Se trata, en este sentido, de una realidad caracterizada por su complejidad. Esta se deriva de la extensión de la actividad agroindustrial en la región, de los distintos tipos de relaciones establecidas con la agricultura, de la diversidad de los procesos productivos, de las diferencias entre los distintos grupos sociales que se benefician de la misma etc. Sólo una metodología plural es capaz de captar mínimamente todas estas dimensiones. En este sentido, la aplicación de metodologías más excluyentes supondría dejar fuera buena parte de la realidad que se pretende explicar.

“...al pluralismo cognitivo propio de las ciencias sociales...corresponde un pluralismo metodológico que diversifica los modos de aproximación, descubrimiento y justificación en atención a la faceta o dimensión de la realidad social que se estudia, en el bien entendido de que ello no implica la negación o la trivialización del método, su concepción anárquica, o la pereza de enfrentar lo áspero: sino, por el contrario, la garantía de fidelidad al objeto y la negativa a su reproducción mecánica, a considerarlo como naturalmente dado del mismo modo en que nos es dado el mundo físico-natural” (Beltrán, 1994, pag. 19)

Pero, pese a la defensa de este pluralismo metodológico, el método histórico estructural tiene un carácter dominante en el análisis. Dicho en otros términos, se trata de un **pluralismo metodológico asimétrico** en el que se tienen una fuerte inclinación a la

realización de análisis históricos, a los que se subordinan las restantes metodologías de investigación empleadas. En este sentido, los capítulos tercero, cuarto y quinto responden, principalmente al cuadro metodológico histórico dominante. Así, se promueve, a partir de la observación, la abstracción de una serie de relaciones funcionales que son las que explican el argumento principal del presente estudio: la especialización productiva de la IAA, su articulación espacial y la íntima relación existente entre una y otra. No obstante, debido al pluralismo metodológico existente, se tienen en cuenta una serie de elementos que relativizan el alcance del análisis histórico. En primer lugar, en este caso, esto no se cae en un análisis determinista de la realidad. La identificación de una serie de relaciones que condicionan la forma de comportamiento de los agentes productivos, no implica que se considere que la actuación, que la iniciativa de los mismos carezca de importancia. En este sentido, se realiza un análisis de las estrategias de los principales grupos empresariales (capítulo 4), cuyo comportamiento es clave para entender las dinámicas en curso.

En segundo lugar, las abstracciones realizadas no parten del ‘hábito’, es decir, no parten de categorías de análisis estructural convencionalmente aceptadas. Por tanto, no se reproducen completamente ninguno de los sistemas de definiciones empleados por las escuelas que, tradicionalmente, se han ocupado de realizar estudios semejantes. Por ejemplo, se han utilizado conceptos provenientes de la escuela de la Nueva División Espacial del Trabajo, pero no de forma exclusiva y excluyente. Únicamente se han utilizado estas categorías en la medida en que se ha considerado conveniente para caracterizar el funcionamiento de la realidad de la IAA. Del mismo modo, se han utilizado, por el mismo motivo, conceptos provenientes del ‘institucionalismo’, como, por ejemplo, el concepto de arraigo productivo, aunque, en general la metodología de investigación tenga un fuerte carácter estructural. En este sentido, las abstracciones y categorías utilizadas han tenido como único objetivo la profundización en la realidad a partir de la distinción entre lo incidental y lo esencial. Se trata de, en este sentido, identificar los elementos esenciales que explican en mayor medida las relaciones existentes entre los diferentes elementos analizados. Pese a todo, la utilización de una metodología como la anterior, con la primacía dada al análisis histórico, no deja de tener pasivos importantes. En este sentido:

- ◆ Las abstracciones realizadas suelen realizarse sobre la base de criterios bastante lejanos al día a día de los agentes implicados, lo que supone un ‘alejamiento’ del análisis de sus prácticas diarias. En este sentido, pueden incluso ser contrarias a la percepción que de su propia experiencia tienen los mismos.⁶⁹

⁶⁹ Por ejemplo, si se pregunta, como se ha hecho en la presente investigación entrevistas a los empresarios del sector, preguntados por la evolución de la IAA, la mayoría consideran la misma como positiva pese a que han desaparecido más de 1700 y ha caído sensiblemente el empleo. Pero, pese a esto, no existe o si existe se encuentra muy atenuada la percepción de los problemas derivados de una estrategia de modernización. Un análisis estructural pone estas limitaciones claramente de manifiesto, pero esto se opone en ocasiones a la percepción de los agentes, va ‘contra su experiencia’, lo que crea una falta de comunicación, en este caso concreto académico – empresarial, aunque no tiene por qué ser necesariamente de este tipo. Esto da lugar, a su vez, a posiciones académicas de ‘elitismo intelectual’ y de cerrazón frente a lo procedente de fuera del sector de actividad por parte de los empresarios. La superación de esta dicotomía precisa la consideración explícita por parte del mundo académico de los diversos discursos de los agentes, como forma, en primer lugar, de tener en cuenta otros puntos de vista; pero también de explicar la realidad a partir de abstracciones más directamente ligadas a la experiencia diaria de éstos.

- ◆ Esto en última instancia se debe a que la realidad se analiza desde una única racionalidad, la del investigador lo que, posiblemente, tiende a reducir la incertidumbre, los conflictos y los riesgos asociados a la toma de decisiones existentes en cualquier tipo estructura. (Sayer, 1993).

Por ello, el sexto capítulo se desarrolla a partir de unas orientaciones metodológicas absolutamente distintas. En este caso, con la finalidad de establecer los factores socioeconómicos sobre los que se sostiene la actividad agroindustrial en determinados municipios, se toman en consideración los discursos de los agentes implicados. De hecho, este capítulo se desarrolla sobre la base de la explotación de 32 entrevistas semiestructuradas realizadas a empresarios / gerentes del sector. Sobre la base de la codificación de sus respuestas se describen, en primer lugar, los principales elementos que se encuentran detrás de la organización social de la actividad agroindustrial en los municipios considerados. Pero, adicionalmente, el significado que se le da a los distintos hechos relatados, es decir, su interpretación, se realiza a partir de los discursos de los entrevistados. En este sentido, el tratamiento realizado de la información recopilada puede sintetizarse del siguiente modo:

1. Las entrevistas han sido objeto de un análisis cualitativo de la información contenida en las mismas. Para ello, han sido transcritas y resumidas. Del análisis cualitativo se han obtenido muchas de las pautas que definen el comportamiento del sector en sus relaciones laborales, comerciales e institucionales.
2. Las entrevistas, del mismo modo, han sido codificadas bajo forma de “ítems” cerrados. Es decir, la información puramente cualitativa, derivada de un “discurso” de uno de los entrevistados ha pasado a ser utilizada de forma que ha permitido estimar una serie de porcentajes que resumen el comportamiento de los actores. No puede afirmarse que se trate de una “cuantificación” en sentido estricto, ya que las variables numéricas obtenidas son de carácter discreto y no pueden representarse métricamente, pero sin duda se trata de un avance en la tarea siempre difícil de abstraer de la información cualitativa recogida aquellos aspectos que en mayor medida explican el funcionamiento de la realidad social objeto de estudio.
3. Las entrevistas igualmente, han sido objeto de un análisis cuantitativo sobre la base de las frecuencias relativas de las preguntas finalmente definidas.
4. Se dispone, por tanto, de un análisis cuantitativo y un análisis cualitativo de las entrevistas realizadas. Se trata de métodos diferentes, pero que coinciden a la hora de proporcionar una caracterización complementaria de la realidad objeto de estudio. El objetivo, por tanto, de la redacción final de la investigación es subrayar la complementariedad de los elementos cuantitativos y cualitativos. Para ello, se ha optado por la siguiente estrategia realizar una exposición ordenada de los principales agregados cuantitativos identificados para, a la hora de explicar el significado de los mismos, introducir comentarios realizados por los entrevistados.

En última instancia, esta metodología de investigación tiene una justificación ontológica, es decir, relacionada con la propia naturaleza del “ser social” a estudiar. De esta forma:

- ◆ Se incorporan otras racionalidades, independientes de la racionalidad del investigador, suponiendo esto, lejos de una fuente de incongruencia, una de enriquecimiento del análisis realizado. Se capta, de este modo, la complejidad de lo social.
- ◆ Se enfatiza en una serie de elementos que, a priori, se consideraban bastante lejanos del planteamiento de la investigación. El hecho de que se incorporen otras racionalidades supone, de forma inmediata, que aparezcan nuevos elementos, no considerados inicialmente, pero con una gran capacidad explicativa de los fenómenos objeto de estudio.
- ◆ Se relativiza cualquier regularidad económica propuesta como ley general. Porque la efectiva realización de estas regularidades depende de una serie de relaciones sociales y de decisiones individuales que, ahora se toman en consideración.
- ◆ Se acerca el contenido de la investigación a la experiencia diaria de los agentes del sector, sin que ello suponga un menoscabo de su capacidad crítica. Dicho en otros términos se reduce lo que algunos autores han denominado la “violencia de la abstracción.” (Sayer, 1993)
- ◆ Reafirma la concepción de la actividad económica en general y de la organización de mercado, en particular como un proceso instituido (Polanyi, 1994). El estudio de realidades territoriales concretas facilita la comprensión de los mecanismos que se encuentran detrás de lo que algunos autores han llamado la “construcción social del mercado” (Bagnasco, 1988), en el sentido, de que sirve para poner de manifiesto los grupos que más activamente participan en los procesos de producción e intercambio, las relaciones de fuerza entre los mismos, las instituciones con las que interaccionan etc

En conclusión, la metodología globalmente utilizada parte de la consideración de la primacía de un análisis de tipo histórico – estructural, pero reconoce las fronteras de éste. Con la finalidad de superar estos límites, se utiliza en el sexto capítulo, un método de análisis realista – institucional. Esto sitúa al conjunto de la investigación en un punto intermedio entre dos posiciones epistemológicas y ontológicas. De esta forma, por una parte, se estudia el fuerte condicionante que para la actuación de los agentes supone la articulación productiva y subsectorial de la IAA en el interior de la región. Pero, pese a ello, no se ha querido caer en una explicación “determinista” de la articulación productiva y territorial de la IAA. Por el contrario, se ha querido poner de manifiesto la importancia de factores socioeconómicos como la organización del trabajo en el funcionamiento real del objeto de nuestro estudio. Con ello, el objetivo final es la elaboración de un marco donde se considere que, aunque los procesos estudiados no se encuentran absolutamente determinados por las características estructurales de los mismos, se encuentran poderosamente condicionados por ellos.

Con lo que se pone de manifiesto que visión estructural⁷⁰ y la visión institucional no sólo no se contradicen sino que se complementan. Una estudia los rasgos generales de

⁷⁰ Que, con todo, como ya se ha afirmado tiene una mayor importancia, porque es la que se utiliza para estudiar globalmente el fenómeno y, por tanto, acota el contenido del análisis institucional y porque además condiciona de forma significativa las capacidades de actuación de los agentes.

evolución del objeto de estudio. La otra se centra en el detalle, en las relaciones concretas que hacen posible esta dinámica general. Sin el elemento estructural el análisis carece de la perspectiva suficiente, tendiendo a sobrevalorar lo puramente accidental. Sin el elemento institucional, el análisis se separa demasiado de la realidad, del día a día y tiende a primar estructuras de pensamiento fijadas a priori que no son forzosamente las más importantes a la hora de analizar un territorio, una sociedad y una economía concretas. Por tanto, existe un mutuo enriquecimiento estructural / institucional al servicio de intentar explicar los impactos territoriales de un modelo de acumulación. En este sentido, tanto desde una perspectiva estructural como institucional, el objeto de estudio se circunscribe al análisis de las implicaciones espaciales de un proceso de acumulación.

No obstante, por las propias características de la economía andaluza que ya previamente se había caracterizado como una región periférica de un espacio central, este análisis no agota las implicaciones espaciales que ha tenido la Reestructuración de la industria agroalimentaria. Existen otros impactos, por ejemplo, en el cambio en los sistemas de cultivo, en la forma de gestión de los recursos naturales, en la naturaleza de los residuos generados que no son analizados en el presente trabajo.⁷¹ Pero, aunque no sean directamente analizados, la realidad es tozuda y muestra una y otra vez cómo el modelo de desarrollo de la IAA genera una concentración de las cadenas de valor, que, de este modo, promueve un modelo de crecimiento urbano – industrial que implica una apuesta, a medio plazo, por un modelo duro, concentrado de poblamiento que no facilita la sostenibilidad de los procesos económicos en curso.

En resumen, la realidad de la Industria Agroalimentaria en Andalucía es una realidad compleja que no es aprehensible tomando un único paradigma teórico de referencia. Por ello, se ha integrado dentro de un esquema de partida marxiano, elementos “institucionalistas” retomando para ello aportaciones procedentes de distintas escuelas de pensamiento y disciplinas académicas. Ello supone, en la práctica, un ejercicio de deconstrucción e reinterpretación de la realidad. En este sentido, se huye del “esencialismo” tendente a considerar sólo a un tipo de hecho como los “reveladores” de una lógica subyacente rectora de la evolución del objeto de nuestro estudio (Sayer, 1995). Por el contrario, se reconocen una multitud de elementos que influyen, en diverso grado y medida, en la dinámica territorial de la actividad industrial en Andalucía. Desde esta perspectiva, es decir, desde el reconocimiento de la multiplicidad de aspectos que influyen en la realidad y desde el intento de repensar una buena parte de las categorías analíticas utilizadas, puede afirmarse que el presente ejercicio de investigación se adhiere de una u otra forma a las tesis de Morin sobre el pensamiento complejo. De este modo, se pretende la identificación de estructuras y procesos explicativos de la realidad, pero no suficientemente considerados en los análisis al uso. Estructuras que se identifican a partir de la observación, pero que, para su adecuado encuadre es necesario cotejar con análisis teóricos que, de una u otra forma proporcionen posibles significados a los mismos. (Lawson, 1997)

⁷¹ Un ejemplo de este tipo de aproximación Cano (2000) ‘La modernización del olivar’.

CAPÍTULO 2: OBJETIVOS, METODOLOGÍA Y CONTENIDO DE LA INVESTIGACIÓN

1. OBJETIVOS DE LA TESIS

La presente tesis doctoral tiene un objetivo general y cuatro objetivos específicos. **El objetivo general es analizar el impacto que han tenido los procesos de Reestructuración sobre la distribución espacial de la IAA, así como, en la forma de vinculación de la actividad agroindustrial con el resto de las actividades productivas.** Este análisis se realiza intentando demostrar que ambos aspectos – articulación productiva y articulación territorial o, en su defecto, sus opuestos desarticulación productiva y territorial – son dos caras de la misma moneda y que, por tanto, se trata de procesos que no pueden entenderse de forma aislada, sino que es preciso estudiarlos conjuntamente.

Para alcanzar este objetivo general, se han perseguido **cuatro objetivos específicos** necesarios, en todo caso, para la consecución del objetivo general de este trabajo.

- ◆ **Así, el primer objetivo específico es la caracterización productiva, realizada a nivel subsectorial, y territorial de la IAA en 1980.** Se trata de, en primer lugar, describir el sector, desde una perspectiva subsectorial, enfatizando, especialmente, en su especialización productiva y el efecto que la misma tiene sobre sus patrones de distribución a lo largo del territorio de la región. Pero también se trata de analizar otros efectos de dicha especialización, anticipar su evolución previsible y los mecanismos a través de los cuáles la especialización productiva de la IAA se refleja en los patrones de organización espacial de su actividad. En esta línea, el estudio de la organización espacial de la actividad agroalimentaria deberá permitir la elaboración de una “tipología de territorios” según la diferente funcionalidad de los mismos en los procesos de producción previamente caracterizados.
- ◆ **El segundo objetivo específico es el análisis de la evolución de la estructura subsectorial de la IAA en el período 1980-1995, observando, al mismo tiempo, el efecto de estas transformaciones en la distribución territorial de la misma.** Para ello, es necesaria la identificación de los factores que explican el diferente nivel de crecimiento de la producción de los diferentes subsectores en el período referido. Estos factores, a su vez, van a condicionar la forma en que los procesos de acumulación de capital van a proyectarse sobre el territorio de la región, contribuyendo a fortalecer o, por el contrario, a difuminar la organización espacial de la producción estudiada
- ◆ **El tercer objetivo específico es la caracterización, desde una perspectiva subsectorial y territorial, de la situación en 1995.** Para ello, es necesario realizar un “inventario” de las transformaciones experimentadas por la IAA en los años precedentes. En este sentido, es pertinente analizar los cambios en la especialización productiva de la economía andaluza, así como las causas de los mismos. Al partir explícitamente de un reconocimiento de la “complejidad” de la realidad que caracteriza a la IAA⁷², la consecución de este objetivo supondrá una inmersión en la problemática específica de cada uno de los subsectores estudiados.

El objetivo del análisis de los procesos de acumulación de capital y su incidencia sobre la especialización productiva de la región es, proceder a la realización de un

⁷² En este aspecto se insiste en el punto cuarto del presente capítulo.

análisis sobre la forma en que estos procesos se proyectan territorialmente. Es decir, se pretende analizar el cambio en los patrones de localización espacial de las distintas actividades y, por ende, los posibles cambios en la “tipología de territorios” establecida en 1980.

- ◆ **Por último, se desea analizar los factores sociales que, en una serie de casos de estudio, encuadran y explican los cambios en la estructura subsectorial y territorial de la IAA.** En este sentido, se trata de, una vez analizadas las tendencias generales que definen los impactos económicos y territoriales de los procesos de Reestructuración, analizar las formas y mecanismos concretos que toman los mismos. En otras palabras, *se trata de profundizar en la construcción social que está detrás de la actividad agroindustrial desarrollada en una serie de municipios de la región.*

2. ESTRUCTURA Y CONTENIDO DEL TRABAJO

La estructura del trabajo responde a los objetivos perseguidos con el mismo. De esta forma, van a poder diferenciarse cuatro capítulos que, a grandes rasgos, responden a los cuatro objetivos específicos anteriormente enunciados. De esta forma, es posible distinguir seis capítulos.

- ◆ El primero es un capítulo introductorio que, como se ha visto, tiene como objetivo familiarizar al lector con algunos de los conceptos posteriormente utilizados en el análisis empírico. De esta forma se revisa el concepto de reestructuración, así como el contenido del término impacto territorial en un intento de precisar teóricamente el contenido del presente trabajo
- ◆ El segundo capítulo – en el que se incluye este epígrafe – pretende realizar una serie de precisiones básicamente de tipo metodológico, que, a su vez, sirven para orientar al lector sobre el contenido concreto del trabajo, las razones de su ordenación, los objetivos perseguidos con el mismo, así como las hipótesis de partida sobre las que se sustenta.

Los restantes cuatro capítulos desarrollan en sentido estricto la investigación programada, siendo los que, de forma directa, se vinculan con los objetivos específicos enunciados en el punto anterior.

- ◆ De esta forma, el capítulo tercero se encarga de caracterizar productiva y territorialmente a la IAA en 1980. Para ello, se comienza por establecer las características generales de la actividad agroalimentaria en la región en 1980 (epígrafe 3.1), sirviéndose, básicamente, de las principales macromagnitudes que definen la misma. En segundo lugar, se analiza la IAA desde una perspectiva subsectorial procediendo, a partir de dos criterios concretos (competitividad y arraigo) a agrupar las actividades agroindustriales en una serie de grupos que presentan unos patrones diferenciados de comportamiento. (epígrafe 3.2.). El estudio de la especialización de la IAA va a observarse desde una perspectiva territorial para, de este modo, llegar a identificar los patrones de localización espacial de cada una de las actividades agroalimentarias (epígrafe 3.2.1). Esto, a su vez, va a permitir la realización de un análisis global de los patrones de localización de la IAA en 1980 que permitirá definir la importancia que, dentro de la misma,

tienen las principales áreas urbanas de la región, frente a las denominadas “ciudades intermedias” o áreas estrictamente rurales.

- ◆ El capítulo cuarto va a encargarse de realizar un análisis dinámico de la IAA en el período 1980-1995. Para ello, siguiendo la misma estructura del capítulo anterior, en primer lugar va a realizarse un seguimiento de la evolución de las principales macromagnitudes de la IAA, lo que será una primera aproximación a los cambios acaecidos en el interior de la misma (epígrafe 4.1). Con posterioridad, se analizará la forma en la que los procesos de acumulación de capital han afectado a las diferentes actividades agroindustriales, contribuyendo, de este modo, al cambio o al mantenimiento de los rasgos distintivos de la especialización agroindustrial andaluza (epígrafe 4.2). De esta forma, se llegará a establecer aquellos subsectores que han acumulado capital más intensamente y los efectos que esto tiene sobre la estructura agroindustrial de la región. Por último, se analizará la forma en la que estos procesos de acumulación se proyectan en el territorio. Para ello, se realizará un análisis de la distribución de los principales flujos de inversión tanto a nivel subsectorial (epígrafe 4.3.1) como a nivel agregado (epígrafe 4.3.2). Este análisis permitirá concluir si los patrones que regían la localización de la IAA en 1980 se fortalecen o, por el contrario, se debilitan como consecuencia de los procesos de acumulación de capital estudiados.
- ◆ El capítulo quinto es el encargado de estudiar los cambios en la especialización subsectorial y en la articulación territorial de la industria agroalimentaria andaluza como consecuencia de los procesos de acumulación estudiados. Es decir, si el capítulo tercero se encargaba de realizar una fotografía en el momento de comienzo del análisis, 1980, este capítulo va a hacer la misma fotografía pero en el momento final del mismo, 1995. Para ello, siguiendo la estructura de los epígrafes precedentes, en primer lugar, van a exponerse las principales macromagnitudes del sector (epígrafe 5.1). En segundo lugar, van a analizarse los cambios en la relación de los distintos subsectores que integran la IAA con la agricultura, con las restantes actividades agroalimentarias y con las industrias auxiliares. Esto permitirá saber si, como consecuencia de los procesos de acumulación estudiados, la actividad agroalimentaria tiende a “articularse” más con el resto del tejido productivo o, por el contrario, reduce sus relaciones con el resto de la economía nacional (epígrafe 5.2).

A continuación, va a realizarse un análisis a nivel subsectorial que, en este caso, va a tener un nivel de detalle del que, debido a la inexistencia de datos, se carecía en los capítulos precedentes. De esta forma, va a ponerse en relación los cambios en los patrones de localización con las estrategias seguidas por las empresas, en particular las grandes organizaciones, que componen los mismos. Esta visión promueve un alejamiento de visiones excesivamente deterministas para abrir el análisis de forma que se incluya la capacidad de determinados grupos empresariales para influir de forma significativa en la marcha de determinadas actividades agroindustriales claves en la región. (epígrafe 5.3.1). Esto, a su vez, va a permitir realizar un análisis agregado de los cambios en los patrones de localización de la IAA en el período 1980-1995. Cambios que, en definitiva, reflejarán el resultado de los diferentes elementos que ayudan a caracterizar los procesos de crecimiento y acumulación de capital. En concreto, los cambios en el peso de los distintos subsectores, los procesos de reconversión que han tenido lugar en el interior de los mismos, el desarrollo o la crisis de determinadas cadenas de valor etc. Por tanto, el último

epígrafe viene a sintetizar una problemática mucho más amplia que, el conjunto de los capítulos tercero, cuarto y quinto intentan responder.

- ◆ En el capítulo sexto se profundiza en los elementos sociales e institucionales que explican estos procesos de acumulación de capital en algunas “ciudades intermedias” que, durante el período 1980-1995 son capaces de “defender” exitosamente sus tradicionales especializaciones productivas. En este sentido, se realiza un estudio bastante detallado de su realidad, desde tres puntos de vistas. En primer lugar, desde una perspectiva histórica, se analiza el origen de los grupos que actualmente controlan los procesos de transformación agroindustrial. Esto ayuda a fijar un patrón de comportamiento y, por tanto, una “trayectoria” de transformación. Pero esta trayectoria, a su vez, para su propio desarrollo debe vencer una serie de resistencias debido a las estrategias que, en defensa de sus intereses, desarrollan otros agentes económicos y sociales. En este sentido, se analizan las fuentes potenciales de conflictos y los agentes que los protagonizan. En nuestro caso, esto se refiere tanto a la extensión de los nuevos principios de organización del trabajo, cuanto al papel desempeñado por la gran distribución. Pero, el análisis no sería completo si no se analizaran las formas que los agentes tienen de cambiar las trayectorias históricas y de resolver los conflictos existentes. Es decir, si no se analizan las vías a través de las cuales se incorporan nuevos conocimientos, o sea, los mecanismos de aprendizaje. En concreto, las dinámicas de cambio técnico y el cambio organizativo. Con estos tres elementos (peso de la historia, la importancia de los conflictos y los mecanismos de aprendizaje) se puede llegar a una caracterización bastante aproximada de las bases sociales e institucionales cuya continua evolución explica, en una porción significativa, posteriores cambios más “abstractos” en los patrones de acumulación y la forma en que los mismos se “proyectan” aunque no de forma automática e indiferenciada sobre los diferentes territorios.

Con esta última parte de la investigación, se pretende poner en relación el análisis realizado con anterioridad, con elementos más cercanos al día a día de los empresarios, trabajadores y otros agentes implicados en las actividades agroindustriales. Este deseo parte del convencimiento de que, de otro modo, el análisis realizado sería forzosamente incompleto e ignoraría una parte significativa de la realidad.

- El séptimo y último capítulo está destinado a exponer las principales conclusiones obtenidas como consecuencia de las investigaciones realizadas.

3. ESTADO DE LA CUESTIÓN

El propósito de este epígrafe es situar la investigación dentro de un conjunto más amplio de desarrollos científicos. Este encuadre es importante, porque, aunque, de un modo algo simplificador, ayuda a la valoración del trabajo realizado y permite apreciar, con una mayor claridad, las principales aportaciones, y novedades que aporta sobre los precedentes.⁷³ Para poder dar luz sobre estos elementos es necesario comentar los

⁷³ Con todo, es inevitable que en este epígrafe se repitan algunos de los argumentos utilizados para describir la metodología de investigación lo que resulta obligado si se tiene presente que ésta se encuentra en buena medida inspirada en los libros y obras que aquí se citan.

orígenes de la investigación, sus propósitos iniciales y cómo estos se han transformado a lo largo de la realización de la misma.

La preocupación inicial del trabajo era indagar en la relación entre economía y territorio en un caso concreto, la IAA. De este modo, el objetivo inicial era la realización de un análisis que permitiera determinar donde se localizaba y por qué. Este segundo punto, no fue tan sencillo de responder como inicialmente parecía. Las causas que rigen los patrones de distribución espacial de las industrias no son fáciles de determinar. Por otro lado, las indicaciones de la literatura sobre el tema, en especial, las de la teoría neoclásica de la localización eran simples y poco realistas.

En esta línea de pensamiento, se llegó a la conclusión de que los cambios en la distribución de la industria eran indisolubles de patrones más amplios de transformación socioeconómica. Por ello, decidió estudiarse el fenómeno, como ya se ha indicado con anterioridad, a partir de una metodología histórico – estructural. En este sentido, la presente investigación, al menos el contenido de los capítulos tercero, cuarto y quinto se encuentra inspirada por obras tales como *Anatomy of Job Loss* de Doreen Massey y Richard Megan o *Spatial Divisions of Labour: Social Structures and the Geography of Production* de la primera de ellos. La influencia de estas obras puede verse en el hecho de que, por ejemplo, en la tesis doctoral, se estudian los procesos de localización y sus cambios realizando, para ello, un análisis previo de las dinámicas de acumulación de capital.

Del mismo modo, otro referente muy importante es la obra de Michael Storper y Richard Walker *The Capitalist Imperative: Territory, Technology and Industrial Growth*. La importancia que se da a los microfundamentos en la presente investigación, y, sobre todo, el énfasis puesto en el análisis de los procesos competitivos, como principal traslación microeconómica de los procesos de acumulación de capital es el resultado más palpable de ello.

También ha sido muy útil, sobre todo, a la hora de caracterizar la situación de partida de la economía andaluza y su proceso histórico de evolución el marco proporcionado por teoría del intercambio desigual (Amin, 1974). En algunos casos concreto, esta había servido de referente en análisis aplicados a la realidad andaluza, como puede ser el caso del trabajo de M. Delgado *Marginación y Dependencia de la Economía andaluza (1981)*, lo que, a su vez, facilitaba su utilización a la hora, sobre todo, de caracterizar una situación de partida, la de la IAA en 1980.

Por tanto, los capítulos que van del tercero al quinto han pretendido sintetizar distintos desarrollos teóricos que, tomando la obra de Marx como referente, han intentado estudiar la dinámica espacial en el capitalismo contemporáneo.

Sin embargo, esta adscripción a autores que, de una u otra forma, reclaman la obra de Marx, no ha evitado que, para la explicación de determinados hechos concretos, se hayan tomado conceptos provenientes de otras tradiciones de pensamiento. Este es, por ejemplo, el caso del ‘arraigo productivo’⁷⁴, que, conceptualizado a partir de las consideraciones de la tradición institucionalista, se toma como uno de los elementos

⁷⁴ Que, como ya se ha indicado, es la traducción del concepto anglosajón del ‘embeddedness’, utilizado por las aproximaciones institucionalistas.

explicativos fundamentales de los procesos que rigen la dinámica territorial de agroalimentario andaluz. (Amin y Thrift, 1994)

En definitiva, el carácter fuertemente estructuralista de los capítulos tercero, cuarto y quinto no impide que, dentro de este marco, se tomen conceptos provenientes de otras tradiciones de pensamiento aunque siempre subordinándolos a la metodología de análisis histórico – estructural utilizada.

No obstante, pese a que el análisis realizado es capaz de describir la dinámica espacial de la IAA e identificar tendencias claras, el mismo plantea una serie de limitaciones que no sería conveniente ignorar⁷⁵. Por ello, autores como Andrew Sayer afirman que investigaciones de este tipo *‘pueden ser un buen inicio, pero nunca pueden ser el fin’*. Por ello, el análisis va a enriquecerse mediante la consideración de una nueva serie de elementos. Esta tarea se aborda, sobre todo, en el sexto capítulo. En él se analiza la actividad agroindustrial en un determinado entorno territorial (el denominado eje transversal). Para proceder a la realización de esta parte del estudio se realiza una triple crítica.

Así, se considera, por un lado, de que la actuación de los individuos, en concreto, de los empresarios está fuertemente condicionada por su entorno social, cultural e institucional. De este modo, no se puede suponer, como tradicionalmente hace la economía convencional, que todos los individuos comparten una misma racionalidad, universalmente válida.⁷⁶ La racionalidad de los agentes económicos es, por el contrario, es una racionalidad “situada” en un contexto social y cultural específico y “condicionada” por las características económicas concretas. En este sentido, el capítulo sexto, se inspira en algunos de los desarrollos económicos institucionalista, como *Economics and Institutions (1988)* o *Economía y Evolución (1995)* de G.M. Hodgson.

Por tanto, esta sería la segunda crítica, es necesario el análisis de sistemas productivos locales⁷⁷ concretos, lo que se entronca con los tradicionales temas de estudio de la escuela de la especialización flexible. Aunque, no por ello se asumen los postulados de estos desarrollos teóricos⁷⁸. Así, se pretende analizar la naturaleza específica de las

⁷⁵ Son limitaciones de las que ya se ha hablado a la hora de exponer y explicar la metodología de la investigación y que pueden resumirse de la siguiente forma. En este sentido, se trata, en primer lugar, de un análisis realizado con un elevado grado de abstracción, que puede ayudar a describir un proceso, desde una perspectiva académica, pero que se encuentra lejos de la experiencia directa, del ‘día a día’ del sector. Así, refleja una única racionalidad la del investigador, sin entrar a valorar como los agentes implicados perciben sus problemas y reaccionan frente a ellos.

⁷⁶ Esta es el conjunto de hipótesis que se concreta en una definición, la de ‘homo economicus’ que presupone la existencia de un modelo de comportamiento humano que toma sus decisiones de una forma absolutamente racional (siendo esta racionalidad igual para todos los individuos) y totalmente egoísta. (Naredo, 1987)

⁷⁷ Ya que en ellos es dónde la ‘racionalidad’ en abstracto de los agentes sociales es modulada a partir de la experiencia histórica, de las relaciones de pugna entre distintos grupos sociales, de las principales fuentes de conflictos entre los mismos, de su propio aprendizaje etc.

⁷⁸ En primer lugar, porque los municipios estudiados no lo son a partir de una elección arbitraria del autor, sino como consecuencia de la ‘importancia’ que los mismos tienen en la conformación de la actividad agroindustrial de la región. Este papel ha sido puesto de manifiesto en el análisis realizado en los capítulos tercero, cuarto y quinto. En segundo lugar, porque el análisis no se centra en la búsqueda de

realidades económico – espaciales estudiadas , la importancia de la historia en su génesis y las relaciones sociales sobre las que se sustentan.⁷⁹ , sin para ello, considerar que lo que en lo que ocurre debe “reproducir” de una u otra forma ningún esquema teórico preconcebido. De este modo, se rechaza la aplicabilidad general del concepto de distrito industrial. Por tanto, en realidad el estudio se inspira en los primeros análisis sobre distritos industriales realizados como el de Bagnasco (1977) *Tre Italie*, pero, al mismo tiempo, se critica la evolución experimentada por la literatura sobre los mismos. Evolución que ha dado lugar a que se desarrolle lo que algunos autores han denominado una “geografía mítica de la acumulación flexible” que ve distritos industriales en todas partes, sobre la base de “vaciar” de contenido el concepto (Amin y Robin s, 1994). En este sentido, el presente análisis enlaza con algunos trabajos realizados, desde el campo de la sociología, como, por ejemplo “Discrecionalidad en la gestión de la fuerza de trabajo. Fuenlabrada entre el distrito y el detruto” de Santos et alter (1997/98) en los que se hace un esfuerzo muy importante por deslindar el significado del concepto teórico empleado.

Por último, la investigación aquí presentada también bebe de las fuentes de la sociología, sobre todo, a la hora del diseño de la metodología de investigación. El presente trabajo investiga una construcción social de mercado, que, como tal tiene un nivel de complejidad muy significativo. Esto hace que sea necesario que la investigación sea abordada de forma que se permita alcanzar las finalidades propuestas. En este caso, para ello, se recurre a los desarrollos metodológicos realizados desde el denominado enfoque cualitativo (Delgado, 1995; Ibañez, 1994; Ortí 1994) con la finalidad de que las cuestiones demandadas, en las que, en muchas ocasiones existe un fuerte contenido de “deseabilidad social” no se vean negativamente afectadas por el diseño de metodologías que no tienen presentes estos hechos.

Por tanto, el capítulo seis se sustenta en una triple aproximación crítica. Desde un punto de vista económico, se parte de la crítica de uno de los postulados fundamentales de la disciplina, la del *‘homo economicus’* intentando demostrar que los mecanismos reales de toma de decisiones de los individuos son mucho más complejos que los tradicionalmente considerados por la economía convencional. Desde un punto de vista territorial, el trabajo es simultáneamente una apuesta por la necesidad de estudiar sistemas productivos locales, y una crítica al modo y manera en que estos estudios se han venido desarrollando recientemente. Por último, desde una perspectiva sociológica, el trabajo parte de una crítica al modo tradicional de investigación de realidades sociales (lo que en el interior de la disciplina se conoce como paradigma funcionalista) y la apuesta por nuevas metodologías de investigación mucho más adaptadas al conocimiento de la complejidad que caracteriza al mundo actual. Esta triple crítica no

sistemas de pymes que compiten y colaboran entre sí, sino que enfoca de una forma más amplia la problemática a la que se enfrenta el sector en los municipios considerados.

⁷⁹ En general, las aproximaciones endogenistas se basan en el concepto de distrito industrial. Este tuvo, por ello, una rápida aceptación que hizo que se popularizara su uso. De esta forma, sus rasgos distintivos tendieron a atenuarse, y se produjo una apertura del concepto que pasó a ser utilizado de forma muy poco rigurosa. La “difuminación” de los rasgos distintivos de los distritos industriales sirve, en último extremo, para debilitar su carácter de construcciones históricas, sociales y, por tanto, no transplantables. Es decir, esta generalización del concepto significa aumentar la “violencia de la abstracción” (Sayer, 1993). Ya no se explica una realidad sobre la base de los elementos directamente observables en la misma, sino que se hace un esfuerzo por encontrar pautas de funcionamiento comunes en realidades muy diferentes entre sí. Esto, a su vez, tiene una serie de efectos claros sobre las implicaciones de los estudios realizados.

es, por otro lado, sino la consecuencia de tomar un concepto de territorio muy evolucionado que, entiende el mismo como una “construcción social” que va mucho más allá del elemento puramente físico.⁸⁰

Por último, no hay que olvidar que pese a su profunda vocación territorial, el presente análisis se ocupa del análisis de la industria agroalimentaria. El impacto de los procesos de globalización en el sector ha sido analizado en diversos trabajos, entre los que cabe destacar *Globalización del sector agrícola y alimentario* editado por Alessandro Bonnano o *Comsumption in the Age of Affluence: the World of Food* de Fine, Heasman y Wriqth.

En ocasiones, aproximándose más al objeto de estudio de la presente tesis doctoral se ha enfocado el análisis de sector agroalimentario desde una perspectiva territorial. Es el caso de los trabajos M. Delgado y C. Roman “Impactos territoriales de la reestructuración del agroalimentario en Andalucía” o de J. Sanz Cañada *Industria agroalimentaria y desarrollo regional. Análisis y toma de decisiones locacionales*. Recientemente, trabajando en esta misma línea el grupo AREA ha realizado un trabajo que bajo el título *Globalización e industria agroalimentaria en Andalucía* ha estudiado la problemática de este sector desde distintas perspectivas, dando una relevancia especial al análisis del mismo desde una perspectiva espacial.

En resumen, la presente investigación pretende ser un paso en más en la línea de estudiar conjuntamente una actividad productiva (la industria agroalimentaria) desde una perspectiva económica y territorial, concretada en un espacio concreto (Andalucía). En este sentido, se reivindica una aproximación histórico – estructural a estos fenómenos, denunciando, al mismo tiempo, algunas de las principales limitaciones de estos análisis y proponiendo posibles vías de superación de las mismas. Este conjunto de elementos es en opinión del autor, la principal aportación de esta tesis doctoral.

4. FUENTES DE INFORMACIÓN

En el presente trabajo se han utilizado fuentes de información primarias (es decir, directamente recopiladas por el investigador) y secundarias. Las fuentes secundarias son utilizadas sobre todo en la parte estructural del análisis (capítulos tercero al quinto). Se trata de estadísticas de diverso tipo. Las principales son las siguientes.

- ◆ **Encuesta Industrial:** Se ha utilizado básicamente para el estudio de la especialización productiva de la IAA así como para el análisis de la realidad de los distintos subsectores encuadrados dentro de la misma.
- ◆ **Tablas Input – Output de Andalucía de los años 1980 y 1995:** Se han utilizado en el estudio de la procedencia de los inputs utilizados por la IAA
- ◆ **Registro Industrial:** Se ha empleado la información contenida en el mismo para el análisis de la distribución espacial de la inversión en el período 1984-1994.
- ◆ **Base de Datos del Instituto Nacional de Estadística para 1980:** Se trata de la actualización del censo industrial de 1978 utilizado por el instituto nacional de

⁸⁰ Ver nota 27 del capítulo 1

estadística para obtener la muestra con la que se realizó la encuesta industrial de 1980. Se ha utilizado en el análisis de la distribución espacial de la IAA en 1995.

- ◆ **Base de Datos del Instituto Nacional de Estadística para 1995:** Se trata del directorio de empresas utilizado por el INE para la obtención de la muestra con la que se realizó la encuesta industrial de empresas del mismo año.
- ◆ **Base de Datos del Instituto de Estadística de Andalucía de 1995:** Se trata del directorio de empresas utilizado por este organismo para la elaboración de las Tablas Input – Output de Andalucía de 1995.

Para la elaboración del capítulo sexto ha sido necesaria la realización de entrevistas semiestructuradas o **entrevistas en profundidad** a empresarios o gerentes. Normalmente, dado el reducido tamaño de las mismas se trata de personas accesibles a las que se puede entrevistar. No obstante, en las grandes organizaciones, también presentes, aunque en mucho menor número en el área, por un lado, las responsabilidades directivas se encuentran muy distribuidas y, por otra, el acceso al director general o presidente del consejo de administración es muy complicada. Por ello, las entrevistas se han realizado siempre al personal directivo al que se tenían encargada esas funciones.

5. HIPÓTESIS A DEMOSTRAR

La hipótesis que se pretende demostrar se encuentra en íntima relación con el objetivo general de la presente investigación. En este sentido, conviene recordar que el mismo se circunscribe a *“analizar el impacto que han tenido los procesos de Reestructuración en la forma de vinculación de la actividad agroindustrial con el resto de las actividades productivas así como, el impacto de estos procesos sobre la distribución espacial de las mismas.”*

La hipótesis que pretendemos demostrar, pueden resumirse en los siguientes términos:

- a) El sector agroalimentario en Andalucía sufre durante el período objeto de estudio (1980-95) un proceso de crecimiento y cambio técnico. Esto supone un aumento muy importante tanto del Valor Añadido generado por el mismo, cuanto de los niveles de productividad.
- b) Pero, sin embargo, estos procesos intensifican algunos de los problemas estructurales que caracterizan económicamente a la región. En este sentido, terminan por promover:
 - ◆ Unos perfiles de especialización productiva que se fundamentan en el crecimiento de unas pocas actividades, de forma que la actividad económica se concentra en unos pocos núcleos incapaces de incluir al conjunto del tejido económico regional.
 - ◆ Una disminución de la importancia de los insumos provenientes del interior de la región vinculándose la actividad agroindustrial de la región crecientemente con centros industriales situados fuera de la misma.

- ◆ Un modelo de crecimiento en el que la importancia de la gran empresa es fundamental. En este sentido, las empresas existentes, muchas de ellas con reducidos niveles de capitalización desaparecen como consecuencia de la dinámica abierta, produciéndose al tiempo que aumenta el PIB una disminución muy significativa de la densidad del tejido empresarial.
- c) Estos procesos tienen, a su vez, una traducción espacial. Las actividades que aumentan su participación en el VAB regional se concentran mayoritariamente en las áreas urbanas, de forma que su importancia aumenta en el conjunto de la región. Por tanto, el aumento de la desarticulación espacial y la “desertificación” agroindustrial de determinadas áreas son la lógica consecuencia de los procesos de transformación en curso.
- d) Con lo cual, en definitiva, los procesos de Reestructuración pese a aumentar la producción y la productividad del trabajo tienen una serie de pasivos muy importantes (destrucción de establecimientos, destrucción de empleos, debilitamiento de especializaciones productivas tradicionales, aumento de la dependencia de la IAA de la salud financiera de una serie de grandes corporaciones, promoción de un patrón espacialmente concentrado de localización etc...) que, finalmente, suponen que los costes sociales de estos procesos sean muy significativos.
- e) No obstante, el territorio no es un agente pasivo, sino que juega un papel fundamental en la forma que toman los procesos de Reestructuración y, por tanto, en la redefinición de las relaciones socioeconómicas experimentado en este período. En este sentido, el territorio entendido como espacio social es el vehículo a través del cual se producen las transformaciones necesarias (en la organización del trabajo, en las modalidades de cambio técnico incorporadas etc.) para que todas las transformaciones anteriormente enunciadas puedan tener lugar.

Con lo cual, en definitiva, los impactos económicos de la Reestructuración serían un aumento de la VAB y la productividad de la industria agroalimentaria, pero, sobre la base de un aumento de los problemas estructurales que afectan al conjunto de la Economía de la región. Del mismo modo, el Impacto Territorial de la misma sería una concentración de los circuitos generadores de valor en las áreas urbanas y una lenta pero constante pérdida de importancia de los entornos no urbanos. Todo esto sobre la base de una redefinición a nivel micro de las relaciones de trabajo, de los principales agentes productivos implicados en estos procesos y, en general, de la forma de competir.