



Reseña de las teorías sobre aglomeraciones económicas a través del tiempo

Elda Magdalena López Castro^a
Margarita Altamirano Vásquez^b
Natalia Murrieta Martínez^c
Rubén Darío López Castro^d

Resumen – El presente trabajo forma parte de uno más extenso, cuyo objetivo general es destacar la importancia de los impactos que se generan no solo en los ámbitos económicos, sino también en las condiciones socio - culturales, políticas, tecnológicas, las innovaciones, relaciones hacia y desde las instituciones y los servicios de soporte, prestando especial énfasis a cómo las nuevas concepciones de mercados globalizados impactan en la forma de crear eslabones y clústeres. Para lo anterior, se parte de conocer los conceptos básicos de las escuelas de la economía regional que han dado paso a teorías sobre la aglomeración de las empresas y sus impactos. Este trabajo permitirá conocer sobre las economías de aglomeración, los Distritos Industriales, los Encadenamientos Productivos y los Clústeres, y su evolución.

Palabras clave – Aglomeración económica, Clúster, Economía regional, Economía espacial.

Abstract – This paper is part of a more extensive one, whose general objective is to highlight the importance of the impacts generated not only in the economic spheres, but also in the socio-cultural, political, and technological conditions, innovations, relations to and from institutions and support services, with special emphasis on how the new conceptions of globalized markets impact the way of creating links and clusters. For the above, we start from knowing the basic concepts of the schools of regional economics that have given way to theories on the agglomeration of companies and their impacts. This work will allow us to learn about agglomeration economies, Industrial Districts, Productive Linkages and Clusters, and their evolution.

Keywords – Economic agglomeration, Cluster, Regional economy, Spatial economy.

CÓMO CITAR HOW TO CITE:

López-Castro, E. M.,
Altamirano-Vásquez, M.,
Murrieta-Martínez, N. y López-
Castro, R. D. (2023). Reseña de
las teorías sobre
aglomeraciones económicas a
través del tiempo.
Interconectando Saberes, (15),
167-181.
<https://doi.org/10.25009/is.v0i15.2786>

Recibido: 9 de enero de 2023
Aceptado: 8 de marzo de 2023
Publicado: 21 de marzo de 2023

^a Universidad Veracruzana, México. E-mail: eldlopez@uv.mx

^b Universidad Veracruzana, México. E-mail: maaltamirano@uv.mx

^c Universidad Veracruzana, México. E-mail: nmurrieta@uv.mx

^d Universidad Veracruzana, México. E-mail: darlopez@uv.mx



INTRODUCCIÓN

Es común observar la forma en que empresas de diversas magnitudes, tanto por nivel económico como en su generación de empleos, nacen y crecen en torno a una empresa establecida de un giro en particular, un recurso natural explotable o un proyecto de negocio que se vuelve ancla para la generación de otros nuevos, es decir, son generadores de crecimiento empresarial.

Sin embargo, resulta importante distinguir las diferentes corrientes que han surgido para estudiar estas manifestaciones empresariales de crecimiento local y regional, las cuales generan efectos económicos, políticos, sociales y estructurales, mismos que pueden cambiar de manera directa la proyección de una cultura o sociedad en función del nivel de desarrollo del proyecto que se establezca, puesto que es a través de las interconexiones que se dan entre esas empresas, las cuales surgen como proveedoras de servicios o productos, donde normalmente se puede esperar una transferencia de innovaciones, conocimientos en procesos, materiales, etcétera, aunado al substancial aspecto detonador de la mano de obra y sus calificaciones especiales para dar servicio al sector en crecimiento.

Así, este documento expone los conceptos relacionados con los encadenamientos productivos, clústers, polos de desarrollo, economía de aglomeración y distrito industrial, con el fin de establecer una plataforma base de criterios homogénea para contextualizar al lector en terminologías, características y usos de uno u otro concepto, todo esto partiendo de una breve introducción de la economía regional, su origen e importancia.

ECONOMÍA REGIONAL Y ECONOMÍA ESPACIAL

Uno de los pioneros de los conceptos de economía regional o economía localizada es Harry W. Richardson, quien a través de diversas obras, deja un bagaje teórico para el estudio de las economías localizadas, proponiendo modelos cuantitativos para su evaluación. El autor planteaba, al inicio de sus investigaciones, la resistencia mostrada por el sector de economistas conservadores para tomar como fuente de investigación la ubicación o la localización de las empresas, afirmando que “los economistas se han mostrado reacios a aceptar que haya regularidad alguna en la organización espacial de la economía” (Richardson, 1969, p.15).

El autor refiere su estudio a los antecedentes económicos que se presentan de los años 20's en adelante, distinguiendo el importante desarrollo de la economía regional como disciplina académica, por el desarrollo de nuevas técnicas de análisis económico y, sobre todo, por las implicaciones políticas que tiene, no sólo para las medidas de localización de la industria, sino para la planificación regional y subregional” (Richardson, 1969, p.17). De esta manera, pueden visualizarse las economías de aglomeración como favorecedoras de crecimiento en zonas especiales, si es que logran trabajar bajo una organización eficiente, ya que de lo contrario, es “claro que las fuerzas del mercado no dan como resultado inevitablemente la igualación de la renta regional” (Richardson, 1969, p.16).

Las investigaciones más antiguas se circunscribían en la idea de que las aglomeraciones empresariales se dan principalmente en torno a recursos naturales tales como el agua, situación que poco a poco se ha ido modificando en virtud de que existen otros factores, como la demanda de la mano de obra especializada o de un sector que encontraron un polo de desarrollo en un

área geográfica específica. De esta forma, el autor reconoce que los cambios que se presentan con el desarrollo tecnológico del siglo XX influyeron de tal manera que se “liberó a la industria manufacturera de su anterior dependencia de localización en cuanto a materias primas y energía” (Richardson, 1969, p.17).

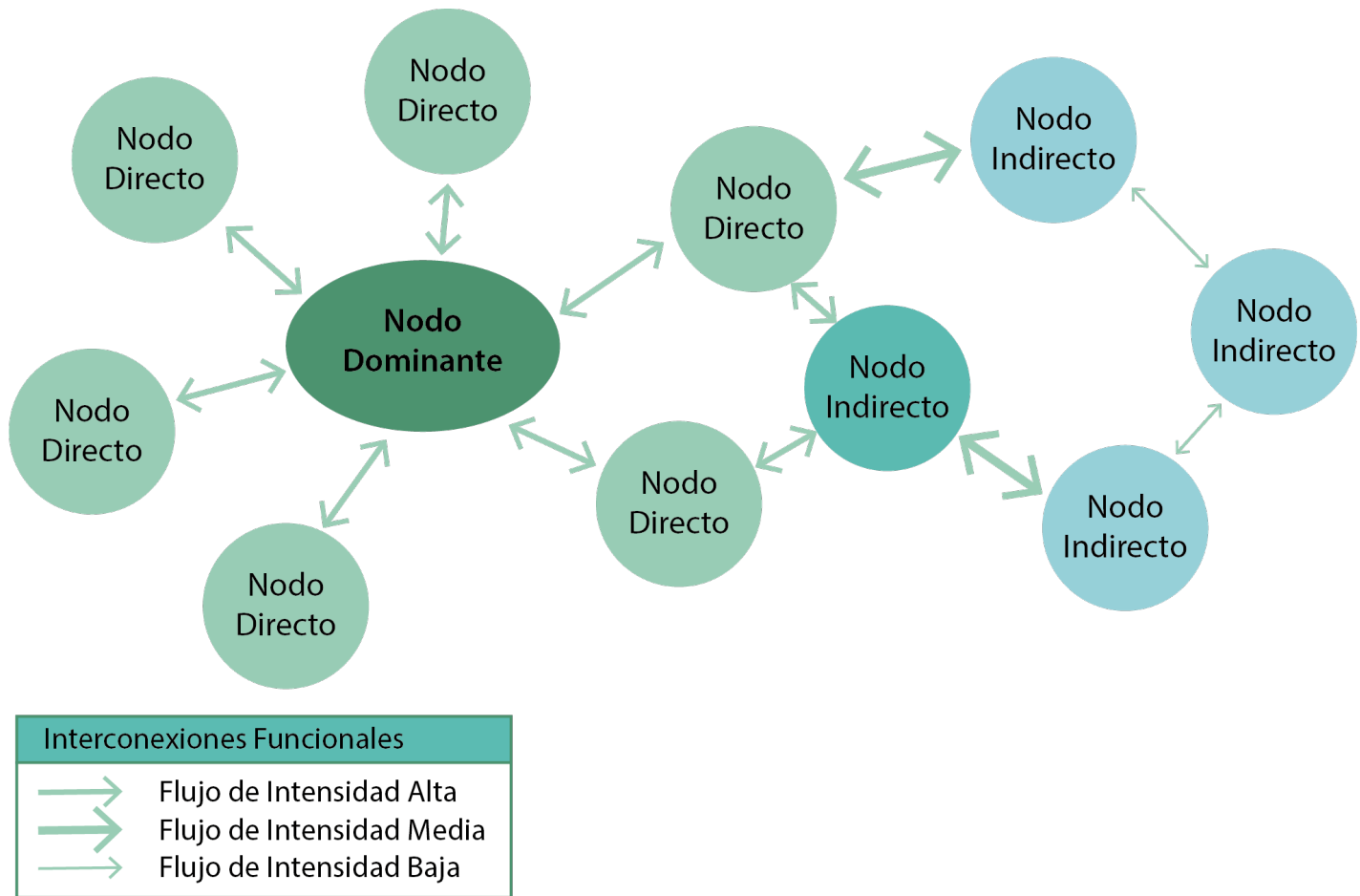
Las bases teóricas de la economía regional parten de plantear la existencia de regiones homogéneas, que son aquellas que “comparten características uniformes. Estas características podrían ser económicas, geográficas e incluso sociales o políticas” (Richardson, 1969, p.19). Para los economistas, se puede considerar como elemento homogéneo la renta per cápita, sin embargo, esto llevaría a la conclusión de que las manifestaciones económicas son iguales siempre, es decir todas crecen o caen en las mismas condiciones, y lo cierto es que las implicaciones son diferentes en las regiones, los sectores, etc. Es en este sentido, es posible mencionar las correlaciones que se dan entre los sectores y la tendencia general del mercado, o entre sectores y sectores, pudiendo tener tanto correlaciones positivas como negativas, entendiendo las primeras como aquellas que mantienen un efecto directo y similar del mercado y el sector, y, las segundas, como aquellas en las que, si el mercado crece, el sector sufre un decrecimiento igual o proporcional.

A fin de estudiar una nación, existe la propuesta de que la economía nacional puede tratarse como un conjunto de puntos separados espacialmente denominados regiones, generando la “reducción de la renta nacional y de los modelos de desarrollo a nivel regional, aunque cada región es tratada también como una economía abierta, de suerte que los modelos determinan el comercio interregional y los flujos de los factores, así como la renta regional.” (Richardson, 1969,

p.20). Es importante destacar que no por el hecho de dividir la nación en regiones obtendremos los mismos resultados de desarrollo y renta per cápita en todas las regiones, ya que las condiciones geográficas, de recursos, cultura, etcétera, establecen impactos diferenciadores teniendo así regiones desarrolladas o regiones subdesarrolladas.

Otro concepto para considerar es el de las denominadas regiones nodales o polarizadas, las cuales “se componen de unidades heterogéneas, pero funcionalmente están interrelacionadas unas con otras” (Richardson, 1969, p.72). Como se puede observar en la Figura 1, a mayor cercanía del Nodo dominante, las relaciones y los flujos tienen una mayor densidad y, por lo tanto, el impacto hacia y del nodo dominante es mayor. En cambio, entre más lejano se encuentre el nodo dominante, el impacto tiende a disminuir en la intensidad y, por lo tanto, los efectos.

La funcionalidad mencionada corresponde a los vínculos que pueden mantener, como son materias primas, canales de distribución, servicios culturales y de ocio, densidades telefónicas y otras comunicaciones, etcétera, las cuales detonan en la preexistencia de regiones dominantes que influyen sobre las demás dentro de la región. Es por eso la importancia de destacar que el análisis de la “naturaleza de las regiones nodales... obliga a explicar las desigualdades de la actividad económica en el espacio. Esto significa mostrar por qué la aglomeración de la industria y de la población suele ser más eficaz que la dispersión” (Richardson, 1969, p.73). Lo anterior conlleva a un estudio de las aglomeraciones y su función, desde perspectivas de economías de escala, desarrollo tecnológico, condiciones sociales y de organización, etc.

Figura 1*Interconexiones funcionales*

Continuando con esta evolución, los estudios sobre economía y espacio encuentran en la escuela Alemana de Von Thünen (1826) uno de los pioneros desarrolladores del tema. Su teoría está basada en el costo y calidad de la tierra y el costo del transporte, destacando que las altas rentas de las cosechas tienden a mantener un equilibrio en relación con la distancia existente entre las granjas y las ciudades y el costo de transporte para llegar al punto de demanda, que se considera como un punto concéntrico, alrededor del cual se da la producción. Es decir, a mayor cercanía, menores costos de transporte, pero mayor renta, y viceversa: a mayor distancia, mayores costos de transporte y menor renta.

Los estudios de Von Thünen son retomados por Alonso (1964) quien crea un modelo de ciudad monocéntrico que describe un distrito central de negocios en lugar de un pueblo aislado. (Fujita, Krugman, y J. Venables, 2001, p.18)

En los inicios del Siglo XX, otros geógrafos alemanes como A. Weber (1929) y especialmente los de la escuela de Jena, Christaller (1929) y Lösh (1940), desarrollaron la teoría de la localización, donde intervienen la disposición geográfica del mercado y los costos del transporte para deducir, con aplicaciones geométricas, el surgimiento de unos “emplazamientos centrales”, organizados hexagonalmente, en los que se concentran las actividades productivas. (Moncayo)

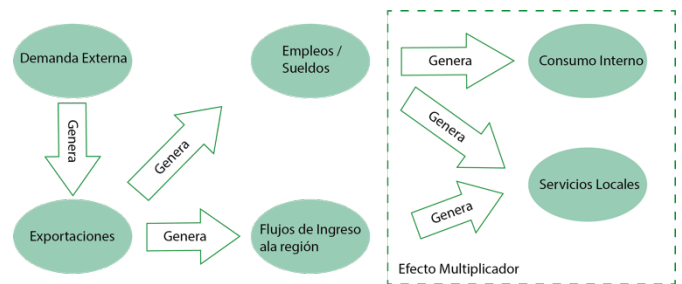
La teoría de Christaller, denominada del “lugar central”, se integra por una serie de estudios que demuestran que los lugares centrales forman una jerarquía, donde un número de ciudades de mercado, que, agrupadas, se forman en una gran centro administrativo, que es también una ciudad de mercado, y así sucesivamente. Por otra parte, Lösch apunta hacia un entramado en el que el establecimiento de una serie de lugares centrales reducirá los costos de transporte, derivando en trazos de áreas de mercado hexagonales. (Fujita, Krugman, y J. Venables, 2001). Cabe destacar que estos estudios se originan en ciudades que sirven a mercados rurales.

Otra teoría que ha marcado un precedente importante en el estudio de la economía espacial es la del multiplicador base de exportaciones de Friedmann (1966), quien plantea que el nivel de producción y, por ende, el nivel de empleo de la región, dependen de sus actividades de exportación, y ésta, a su vez, de la demanda exterior y de las ventajas comparativas de la región (variables exógenas), para lo cual, la región debe adaptarse y satisfacer esa demanda, procurando desde índices de producción hasta la generación de industrias complementarias.

Como se observa en la Figura 2, el efecto multiplicador es generado por los ingresos provenientes de las exportaciones que se transforman en sueldos y gastos regionales, dando lugar a nuevas industrias de servicios locales. Una de las aristas negativas del modelo deriva en que deja de lado el análisis de las vertientes que permiten mantener capacidad competitiva de la región en el mediano y largo plazo.

Figura 2

Base del efecto multiplicador



Otra fuerte influencia es la que tuvo Walter Israd con la fundación de la ciencia regional y su teoría “Location and Space –Economy” (1957). Este autor hace un planteamiento interdisciplinario que lleva a estudiar los aspectos económicos, demográficos, ambientales institucionales, sociales y tecnológicos, dentro de contextos regionales y espaciales, que han permitido el desarrollo de investigaciones para la localización de actividades económicas, el comportamiento espacial e interacción, y el crecimiento y desarrollo regional. Sin embargo, una de las críticas de este modelo se centra en que “pareciera confundir las soluciones de planeación con resultados de mercado” (Fujita, Krugman, y J. Venables, 2001, p. 24)

Por otra parte, Gunnar Myrdal (1971) aporta algunas diferencias a los postulados neoclásicos de la teoría Keynesiana, creando la Teoría de Causación Circular Negativa, en la que “critica la hipótesis de la unicidad de la función de producción admitiendo la existencia de una multiplicidad de técnicas productivas. Parte de la hipótesis fundamental de que las inversiones se producen en función de la dimensión y crecimiento esperado de la demanda, tanto local como externa, más que en función de la tasa de beneficios que puedan producir. Con base en esta idea, las regiones avanzadas y dinámicas se aprovecharán de un doble proceso: por un lado, el crecimiento inicial de una determinada zona

generará un flujo de inmigración que creará un mercado interno más amplio y dinámico, lo que estimulará el proceso inversor como consecuencia del aumento de demanda y el potencial de crecimiento; por otro lado, la existencia de economías de escala, economías de aglomeración y la adopción de innovaciones de proceso que acompañan a las nuevas inversiones y bienes de capital provocarán un aumento de productividad y competitividad de la economía local, lo que hará aumentar la demanda externa, que producirá, a su vez, un aumento del empleo, nuevos flujos de inmigración y más desarrollo.” (Peña Sánchez)

Una de las aportaciones a la economía espacial es la fundada por el economista norteamericano de origen francés Alfred Hirshman, con su teoría de los encadenamientos hacia atrás y hacia adelante, que explica la forma en que se dan los impactos empresariales al establecerse una empresa “A” determinada, y el arrastre que genera en el establecimiento de una cadena hacia atrás de proveedores y hacia adelante de productos derivados que toman como insumo el producto de la empresa “A”. Esta teoría tiene, dentro de sus puntos débiles, la inexistencia de un modelo de alta precisión que mida el nivel de los encadenamientos, y que no deforme la información a través de la aplicación de modelos matemáticos que, al ser ajustados, pueden modificar la realidad, sumado a que algunos de estos modelos no consideran el dinamismo de esos arrastres, dejando la información en análisis histórico.

Francois Perroux (1955) y su concepto de Polo de crecimiento refiere que “el desarrollo se hace por los efectos directos e indirectos de las innovaciones.[...] Los viejos productos son sustituidos por nuevos de alta elasticidad- renta [...] y estimulan innovaciones de

mejor escala para productos relacionados con ellos: Los ajustes en los productos unidos a los nuevos, a través de ambos efectos, “hacia atrás y hacia adelante”, tienen por causa las “expectativas” producidas por el nuevo producto y sus impactos “realizados” a través de los canales de precios y renta.” (Lausén, 1976, p.213)

Posteriormente, Jackes Boudeville retoma lo expuesto por Perroux trasladándolo al espacio geográfico, utilizando “el argumento de que industrias y proyectos dinámicos se aglomeran en un área determinada y tienen efectos de derrame sobre el hinterland adyacente y no sobre el conjunto de la economía” (Moncayo)

El concepto de economía externa surge con las aportaciones de Alfred Marshall (1809), cuya discusión versa sobre las ventajas de producir en un distrito industrial. Desde sus comienzos, este concepto de economía externa ha sido altamente relacionado con las concentraciones espaciales, tomando un rol central en la teoría urbana al menos desde los trabajos de Hoover (1948) (Fujita, Krugman, y J. Venables, 2001, p.18).

Otra de las corrientes teoricas más recientes que ha tomado una gran fuerza es el concepto de clúster, cuyo precursor, el norteamericano Michael Porter, lo identifica más allá de la simple aglomeración de empresas relacionadas, llevándolo al estudio de las industrias de soporte y las instituciones que convergen alrededor de ellas.

Finalmente, se aborda el planteamiento de la Nueva Geografía Económica, cuyo principal exponente es Paul Kurgman, y sus más cercanos seguidores Fujita Masajisa y Paul Venables. El principal objetivo de “la nueva geografía económica es que trata de proporcionar alguna explicación a la formación de una gran diversidad

de formas de aglomeración (o de concentración) económica en espacios geográficos. La aglomeración o agrupación (clustering) de la actividad económica tiene lugar a distintos niveles geográficos y tiene una variedad de formas distintas.” (Masahisa y Krugman, 2004, p.179).

La búsqueda principal de esta propuesta teórica radica establecer una discusión de fenómenos como la economía de una región o estado “en el contexto de la Economía en su conjunto. En equilibrio general, esto es lo que debería permitirnos simultáneamente estudiar las fuerzas centrípetas que concentran la actividad económica y las fuerzas centrífugas que la separan. En efecto, debería permitir argumentar acerca de cómo la estructura geográfica de una economía es determinada por la tensión existente entre estas fuerzas. Y debería, asimismo, explicar estas fuerzas en relación con la toma de decisiones más fundamentada en lo microeconómico.” (Masahisa y Krugman, 2004, p.180)

Merchant destaca que “la nueva economía mundial se articula a través de redes de ciudades mundiales, lo que ha constituido redes globales de nodos urbanos. Las ciudades, como lo explica Saskia Sassen (1998), más que volverse obsoletas debido a la dispersión detonada por las tecnologías de información, se configuran a partir de los siguientes elementos: a) concentran funciones de comando; b) son sitios de producción post-industrial para las industrias líderes de este periodo, financieras y de servicios especializados; y c) son mercados transnacionales donde las empresas y los gobiernos pueden comprar instrumentos financieros y servicios especializados, por lo que se constituye una malla global de sitios estratégicos que emergen como una nueva geografía de centralidad.” (Merchant, 2009, p.220.)

En los párrafos anteriores se han revisado de manera breve las bases teóricas que dan forma al objeto de

estudio de la economía regional. Cabe destacar en estos aspectos la relación que estas concepciones teóricas tienen en el desarrollo y estudio de los eslabonamientos productivos, ya que, como lo menciona Richardson, permite la observación profunda de las relaciones intersectoriales y del flujo de recursos, identificado y dibujando, así, las relaciones eslabonadas y puntos de impulso que generan nuevas industrias, pero, sobre todo, las redes de desarrollo y crecimiento de sectores específicos que marcan la diferencia entre regiones o naciones desarrolladas y menos desarrolladas.

Por otra parte, se debe destacar la importancia que guarda la economía espacial en el entorno económico mundial, que ha dado lugar a un gran número de corrientes, las cuales no han sido abordadas exhaustivamente este texto, pero que se han tratado de bosquejar para permitir al lector un conocimiento más general de las diversas aristas de estudio y complejidades que se derivan del estudio de la economía en el entorno espacial. A continuación, se muestra el análisis de algunas de las muchas formas en que estas aglomeraciones y formas de aglomeración han sido estudiadas, y las implicaciones que cada forma de integración tiene.

ECONOMÍA DE AGLOMERACIÓN

Desde décadas atrás, con la formalización de la economía regional y la urbana, se da pauta a analizar la forma en que las estructuras productivas comienzan a localizarse de forma espacial en territorios cercanos, en función de una industria, de recursos naturales, de oferta de mano de obra, etc., dando lugar a una serie de cuestionamientos que van desde el ¿por qué aglomerarse? hasta ¿cuáles ventajas reporta? y ¿qué nuevas formas de organización se derivan de esas integraciones? Sin lugar a duda, muchos

cuestionamientos han sido resueltos y un número importante surge al paso que las nuevas formas de relaciones comerciales y productivas evolucionan.

El concepto de economía de aglomeración ha trascendido al estudio económico pasando por varias fases en función de la complejidad que la misma guarda. Su debate surge a partir de si en una determinada región existen las condiciones o no para denominar Economía de Aglomeración a un determinado grupo de empresas productoras y comercializadoras enfocadas a un sector y que se encuentran localizadas en una demarcación territorial específica.

“El territorio no se interpreta sólo como una realidad geográfica, sino también como el marco donde se relacionan las empresas, donde tienen lugar las aglomeraciones y donde emergen muchas de las economías externas. De este modo, el espacio deja de ser un elemento pasivo para convertirse en un factor relevante de la conducta empresarial. El territorio no sólo importa en términos de localización industrial, sino también en relación con la capacidad del entorno para generar economías externas que permitan a las empresas entrar en la senda de los rendimientos crecientes.” (Segarra, 2009, p.6)

El origen de las economías de aglomeración se da en la llamada para muchos economistas economía del espacio, encontrando como principales precursores a Von Thünen (1826) y el estudio de Alfred Weber (1909) (Díaz, 2003, p.2). Los estudios de Von Thünen realizados “sobre observaciones empíricas espaciales de la influencia de las ciudades y su entorno, la localización de los cultivos y el transporte, y como estos influyen los precios, de la renta y de los salarios” (Díaz, 2003, p.2),

fueron principalmente enfocados al sector agrícola. Por otro lado, los estudios de Weber se circunscribieron a la industria, desarrolla un modelo de tres factores generales de localización, en los que analiza “los factores regionales generales, de costos de transporte y la distancia, y el factor local general de la fuerza de aglomeración” (Díaz, 2003, p.3).

En el caso de Thünen, el resultado consiste en establecer una ubicación idónea alrededor del mercado en la que se consideren las distancias y pesos de los productos en puntos concéntricos. Por tu parte, Weber realiza su distribución a través de “figuras locacionales”, siendo la más popular la triangular.

El concepto de economías de aglomeración se refiere a los encadenamientos y dinámicas de integración que se generan a partir de la aglomeración de empresarios en un territorio determinado. Para Polèse (1998), “este tipo de economías busca obtener mayores ganancias de productividad derivadas de las aglomeraciones geográficas o de poblaciones o de actividades económicas”. Estas ganancias se dan en la reducción de los gastos de información, en la innovación y el uso de nuevos modos de producción y comercialización.

Díaz (2003, p. 8) cita a Castells (1997) en cuanto a que “ha mencionado que los cambios económicos de las últimas décadas que han traído como consecuencia profundos procesos de reorganización territorial, que implican desde nuevos patrones de localización y aglomeraciones de las actividades económicas, hasta la aparición de cambios significativos en el papel de las áreas metropolitanas y en su configuración espacial. Un determinante importante en la configuración del espacio urbano regional es la inversión privada nacional o extranjera.”

En el apartado anterior, la postura de Castell queda clara en el sentido de ubicar que las aglomeraciones han ido reconvirtiéndose en función de las nuevas formas de comerciar, de procesar productos, de la localización de la demanda, generando cambios importantes en las concentraciones territoriales y dando paso a una mayor dispersión geográfica y multisectorial.

Lösch (1957) define cuatro modelos de aglomeración empresarial:

1. “El más sencillo, es el representado por una única gran empresa, cuyo mercado consumidor está representado por diversas otras regiones.
2. Considera la existencia de empresas de un mismo ramo localizadas sobre un mismo territorio, que no necesariamente es su centro consumidor preferente.
3. Formado por empresas cuya fuente de materia prima esta próxima representando una red de mercado compacta.
4. Las pequeñas empresas cuya proximidad al consumidor es esencial a su propia existencia.” (Díaz, 2003, p.4, cita a Lösch, 1957)

“En suma, las economías de aglomeración surgen de la proximidad de empresas, especialmente cuando operan a lo largo de la cadena de valor. Esa proximidad exige la articulación de relaciones estrechas entre aquéllas –contratos relacionales– que permiten obtener una cuasi-renta organizativa, específica de la relación, tanto por la reducción de costes de transacción que induce la cooperación, como por el aprovechamiento de circunstancias que, como la segmentación del mercado de trabajo,

aun no constituyendo costes de transacción en sentido estricto, pueden influir en ellos.” (Díaz, 2003)

Lo que resulta importante de estas formas de integración espacial de las empresas es el poder ubicar la forma en que se interrelacionan entre sí para el logro de objetivos individuales y de conjunto, así como la forma en que comparten conocimiento, relaciones con proveedores, con empresas de soporte y las instituciones y dan servicio a la demanda que se genera en torno a un determinado producto o servicio. Es claro que no todas las empresas participan con la misma intensidad y generan los mismos rendimientos; sin embargo, es claro que todas obtienen beneficios al estar en un marco de desarrollo industrial o comercial similar.

DISTRITO INDUSTRIAL

Otra forma de organización que surge bajo el auspicio de los estudios de Alfred Marshall a finales del siglo XIX es el Distrito Industrial, la cual desarrolla en su obra *Principles of Economics* (1890). Es a través del concepto de economías externas, introducido por Marshall, donde se discuten las ventajas de producir en un “Distrito Industrial”.

“El concepto de economía externa ha sido relacionado muy de cerca con la realidad de la concentración espacial, y a las economías externas se les ha dado un rol central en la teoría urbana al menos desde el trabajo de Hoover (1948).” (Fujita, Krugman, y J. Venables, 2001, p.18).

Marshall identifica tres razones por las cuales un productor puede encontrar ventajoso ubicarse cerca de otros productores en la misma industria:

1. “Una industria geográficamente concentrada podría apoyar a los proveedores locales de insumos especializados.
2. Segundo, una concentración de empresas que emplean a trabajadores del mismo tipo ofrecería al mercado laboral una puesta en común: los trabajadores podrían ser menos propensos a permanecer sin empleo si su empleador actual lo hizo mal, y las empresas podrían ser más encontrar mano de obra disponible si lo hicieron bien.
3. Finalmente, la proximidad geográfica facilitaría la diseminación de la información” (Fujita, Krugman, y J. Venables, 2001, p.18)

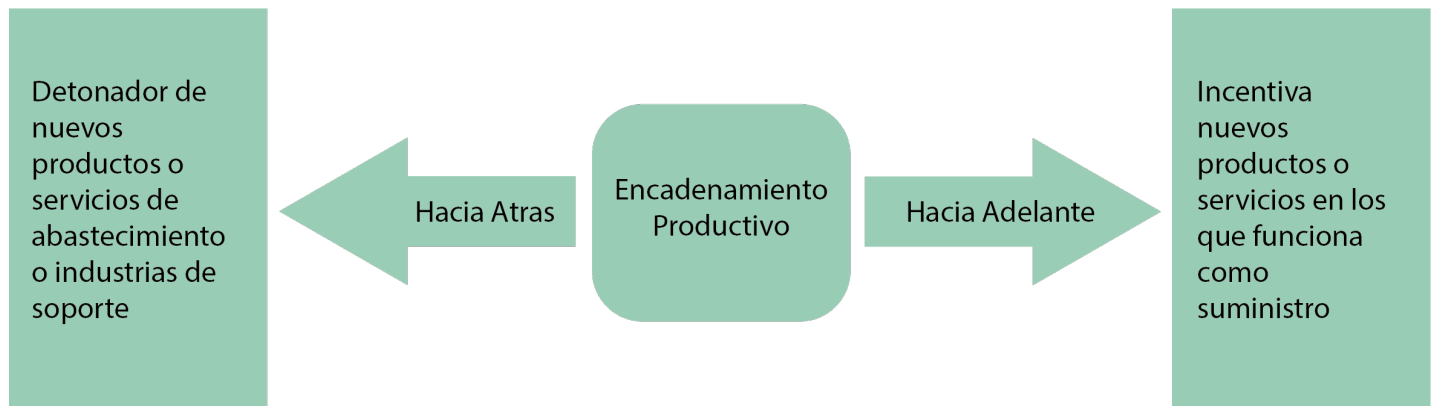
La escuela Italiana de los Distritos Industriales, surge con Giacomo Becattini junto con Sebastiano Brusco y Arnaldo Bagnasco. Becattini, quien “define el Distrito Industrial como una entidad socio territorial que se circunscribe, natural e históricamente determinada, a una comunidad de personas y a una población de empresas industriales”.

Para Moncayo (s.f.), “el Distrito Industrial es una organización Industrial resultante de las relaciones de competencia – emulación – cooperación entre pequeñas y medianas empresas.” Ante esto, hay aspectos que deben analizarse con respecto a la proximidad organizacional, las formas de producción, el conocimiento, los materiales, los transportes, pueden no ser los mismos, aun cuando el producto sea de una misma línea.

Para concluir, “los distritos industriales son identificados normalmente con sistemas locales de producción que generan productos competitivos con formas organizativas similares. Aunque el conjunto de relaciones que se desarrolla en base a la proximidad geográfica puede variar considerablemente en sus detalles, su lógica fundamental es constante” (Molina, Capó, Tomas, y Éxposito, 2012) Cita a (Becattini, 1990).

ENCADENAMIENTO PRODUCTIVO

Este concepto propuesto por Albert O. Hirshman en su obra *Estrategia de Desarrollo Económico*, describe al eslabonamiento como la forma en que una cosa conduce a otra, estableciendo lo que llama eslabonamiento hacia atrás y eslabonamiento hacia adelante, siendo el primero “el efecto de la producción secundaria sobre la primaria” (Hirschman O, 1989, p.20). Es decir, de qué forma el establecimiento de una unidad de negocio promueve el surgimiento de otras a su alrededor que pueden ser del mismo giro; es decir, de desarrollo de un sector o de industrias de soporte, que suministren bienes de capital, tanto en materias primas como en maquinaria de producción, además del impacto que llegue a tener en los ámbitos institucionales como son gobierno, universidades e instituciones diversas. Así mismo, el encadenamiento hacia adelante consiste en la forma que un producto dado X, incentiva la creación de un nuevo producto Y, para el cual X se vuelve un suministro indispensable, estableciendo, así, relaciones de abastecimiento y suministro sobre la base de un mismo producto. Estos encadenamientos pueden visualizarse en la Figura 3.

Figura 3.*Relación encadenamientos productivos*

El término eslabonamiento mana inicialmente “para una mejor comprensión del proceso de industrialización” (Hirschman O, 1989, p.24), además de surgir como un axioma para la planeación de proyectos de inversión; sin embargo, es a través del tiempo y uso mismo del concepto que prolifera en el argot económico, sobre todo al hablar del desempeño de los países en desarrollo y del cómo se da el proceso de sustitución de importaciones, derivado del establecimiento de una industria creciente que requería recibir proveeduría de productos y servicios mismos que empezaban a hacerse en sitio, y no a través de las compras al exterior. Ya en 1986, el propio Hirschman afirmaba que “el concepto de eslabonamiento ha ejercido más influencia como modo general de pensar en la estrategia de desarrollo que como instrumento preciso y práctico para el análisis o planificación de proyectos” (Hirschman O, 1989, p.63).

Los encadenamientos son relaciones que se establecen y permiten la formación de articulaciones productivas mismas que generan una serie de “vínculos hacia adelante y hacia atrás (forward and backward linkages) en la localización espacial de la actividad económica”. (Romero Luna y Santos Cumplido, 2006,

p.52). Es importante mencionar que, en estas relaciones, la mejor venta de una unidad productiva no significa la mejor compra de otra, ya que las relaciones se dan entre un gran número de participantes.

Hirshman especifica que los efectos de los eslabonamientos deben ser medidos por la importancia potencial del efecto, quizá en términos de la producción, pero “también en la fuerza del efecto, es decir la probabilidad de que estas industrias puedan surgir realmente” (Furió-Blasco, 1998, p.34). No obstante, reconoce que no existe una medición adecuada de los eslabonamientos, y refiere como una alternativa el uso de la Matriz Insumo producto (MIP); sin embargo, menciona que “el análisis insumo – producto es, por su naturaleza, sincrónico, mientras que los efectos del eslabonamiento necesitan tiempo para desplegarse” (Hirschman O, 1989, p.62), ya que una MIP puede no revelar aun ramas industriales que puedan surgir derivadas de nuevas inversiones industriales. Situación diferente en el caso de países con bases industriales suficientemente sólidas, que tengan como consecuencia de la expansión de una rama industrial, la expansión de otras industrias, sin requerir la creación de nuevas.

El concepto de enlace surge “como un criterio para la planeación de inversiones en los proyectos de desarrollo” (Furió-Blasco, 1998, p.33). Así mismo, menciona que el objetivo de evaluar las decisiones de inversión que definen a los enlaces o eslabonamientos dados por Hirshman, requieren de una evaluación “no sólo por su contribución inmediata a la producción, sino también por el impulso, mayor o menor, que tales decisiones probablemente inspirarán nuevas inversiones, es decir a causa de sus eslabonamientos.” (Furió-Blasco, 1998, p.34).

Hirshman llamó eslabonamiento hacia atrás a la dinámica que se genera “si una actividad productiva ejerce cierta presión hacia la fabricación interna de estos insumos; a la postre, también aportaría un mercado para una industria interna de bienes de capital”. En sentido contrario, le denominó eslabonamiento hacia adelante a “la existencia de un producto dado, línea A, que es un artículo de demanda final o se utiliza como insumo en la línea B, actúa como estimulante para establecer otra línea C, que también puede utilizar A como insumo” (Furió-Blasco, 1998, p.34)

CLÚSTER

En las últimas décadas se ha estudiado por diversos autores la integración de aglomeraciones, éstas son sistemas basados en una densa red de eslabonamientos entre unidades de producción (Longás, 1997, p.174), uno de los esquemas de organización que más auge han tomado es el denominado “clúster, palabra inglesa que expresa la aglomeración de empresas en un mismo lugar geográfico” (Corrales, 2007, p.185). Laguna (2010, p.120) cita a Turner (2001) quien estableció que “el enfoque basado en clúster está en la frontera de la teoría del desarrollo, tanto en términos teóricos como

prácticos. En lugar de enfocarse en una empresa individual, el enfoque de clúster obliga a considerar las economías regionales en términos del conjunto de empresas encadenadas y de la infraestructura de soporte.” Estas empresas encadenadas tienen puntos de concordancia, como el uso de factores, elaboración de productos, uso de tecnología y mano de obra especializada, los cuales detonan en una integración económica en torno a un espacio territorial.

Porter (2002, p.12) llama Clúster a las masas críticas de empresas que actúan en industrias relacionadas con permanencia en una región. Sugiere que los clústeres son una característica primordial de las economías avanzadas. Destaca que este tipo de estructuras no tienen un carácter único, sino características comunes, resaltando esta afirmación como una paradoja de la economía global, infiriendo que las ventajas competitivas duraderas tienen más que ver con factores locales, como el conocimiento, las relaciones y la motivación que existe en un determinado entorno, y que los competidores distantes no pueden igualar.

La integración de un clúster no es específica de un sector industrial o rama de producción determinada, sino que puede ser del sector terciario, tales como servicios turísticos, telecomunicaciones, etc. “Los clústeres son concentraciones geográficas de empresas e instituciones interconectadas, que actúan en determinado campo. Agrupan a una amplia gama de industrias y otras entidades relacionadas que son importantes para competir... En un sentido amplio, los clústeres representan una inédita línea de pensamiento acerca de la ubicación física, que pone en tela de juicio gran parte de la sabiduría convencional sobre cómo deberían configurarse las empresas, de qué manera pueden contribuir al éxito competitivo instituciones

como las universidades y en qué sentido los gobiernos están en condiciones de promover el desarrollo económico y la prosperidad.” (Porter 2002 p.13).

El análisis de clúster no se circunscribe únicamente a las grandes empresas, sino que consideran a toda la gama de entidades productivas que, de alguna manera, permanecen en un giro determinado, ya sea como productor, proveedor directo o de servicios de infraestructura, o institución relacionada. Refiere Porter (2002, p.14) que “los clústeres representan una nueva clase de organización espacial, que puede catalogarse como un punto intermedio entre los mercados aleatorios, por un lado, y las jerarquías o integraciones verticales, por el otro.” Es así como los clústeres representan una forma alternativa de la cadena de valor.

Porter (2002, p.15) enfatiza que “los clústeres afectan a la forma de competir de tres maneras; aumentando la productividad de las empresas radicadas en la zona; imponiendo el rumbo y el ritmo de la innovación, basamento del futuro crecimiento de la productividad; y estimulando la formación de nuevas empresas, lo cual expande y fortalece al clúster. Un clúster permite que cada miembro se beneficie "como si" se hubiera unido a otros de manera formal, sin tener, por ello, que sacrificar su flexibilidad.” La competitividad y el establecimiento de ventajas competitivas son fuente de innovación y sobre todo permanencia de las organizaciones en los sectores productivos y de comercialización. Las empresas que no cambian, que no ofrecen un valor agregado a través del tiempo tienden a desaparecer.

Los clústeres pueden ser estudiados (y clasificados) en varios niveles de análisis (OECD, 1999, p.8). El primero es el microcluster, que se encarga del estudio de los vínculos entre las firmas; es decir, en dicho nivel

de análisis, se estudia cómo se relacionan las empresas que pertenecen a un clúster. El segundo nivel es el mesocluster, que analiza las relaciones entre las diferentes industrias; es decir, las relaciones que hay entre e intra-industrias. Este nivel es más agregado que el anterior, en donde las empresas no necesariamente tienen que estar localizadas geográficamente en el mismo lugar, sino que lo más importante son los vínculos que hay entre ellas. El tercer nivel son los macrocluster, que básicamente es un nivel de agregación mayor y que examina cómo interactúan los grupos industriales. La clasificación anterior tiene que ver con el nivel de agregación con que se quiere estudiar la relación entre empresas, industrias y grupos industriales. Además, el estudio puede ser realizado a nivel nacional o regional.

Por su parte, Roelandt y Hertog (1998, p.8) clasifican a los clústeres en:

1. Nacional: se enfocan en los encadenamientos productivos. A diferencia de OECD (1999), los autores relacionan este tipo de clústeres con la economía nacional y puntualizan el tema de la especialización y comercio. El equivalente, si se utiliza la terminología de OECD (1999), sería el macrocluster.
2. Sectoriales: se refiere a los encadenamientos productivos inter e intrasectoriales de una industria. Una diferencia con la clasificación de la OECD (1999) es que Roelant y de Hertog se enfocan en las ventajas competitivas del sector. Los equivalentes con OECD (1999) serían los mesoclústers.

3. Empresariales: se refieren a las redes entre empresas que normalmente se encuentran localizadas en el mismo lugar. Los equivalentes con OECD (1999) serían los microclústers.

Las micro y pequeñas empresas establecidas regionalmente tienen la capacidad de crear círculos de consumo y producción a su alrededor, generando lazos y relaciones de compra, transformación y distribución que consolidan las economías regionales. Laguna (2009, p.124) refiere que “a nivel microeconómico, la idea de clúster se emplea para identificar pequeños grupos de empresas dispuestas a tomar iniciativas colectivas para generar beneficios, directos o intangibles, para cada participante”.

CONCLUSIONES

Sin ser exhaustivas, las páginas precedentes presentaron una revisión de algunas de las teorías que han dado forma a la economía espacial; sin embargo, existen algunas industrias líderes y/o relacionadas que no necesitan estar aglomeradas geográficamente para innovar o establecer vínculos o interrelaciones, ya que la innovación o crecimiento no están en función de la aglomeración (Lausén, 1976, p.259).

Aunque se pudiese considerar al fenómeno de la globalización como un contexto unificador de industrias, más allá del territorio y la región es necesario identificar que es en las regiones donde se generan las fuerzas que posibilitan la conexión y reproducción de la globalización.

Ante esto, guarda especial interés en el estudio de las manifestaciones económicas el hecho de que la globalización ha marcado y seguirá marcando la pauta de las aglomeraciones territoriales, ya que, si bien es cierto que ha dado margen a un sin número de nuevas formas

de interrelaciones empresariales en los procesos de compra –venta y producción, no menos cierto es también que ha detonado en el surgimiento de nuevos esquemas de integración territorial que sirven de base al desarrollo económico de las regiones que sirven a los mercados mundiales.

No debe perderse de vista la aportación de Lazzaretti respecto a una acotación del estudio de Distritos Industriales y Clúster como enfoques de desarrollo económico regional y global, respectivamente, surgidos en la modernidad y la era de la globalización, también respectivamente.

En un contexto paralelo, no se debe dejar de lado que los aspectos económicos y de desarrollo no son estáticos, son altamente dinámicos y cambian y convergen en situaciones diferentes cada vez, detonando en nuevas formas de hacer y evolucionar en los mercados.

Como apreciación final a estos aspectos, se destaca el reto que implica mantener en conocimiento de frontera el tema, sin caer en la obsolescencia por el surgimiento de otras teorías derivadas de una nueva forma de integración económica. El conocimiento en la economía espacial es evolutivo, de forma tal que integra hoy en día aspectos que salen del marco económico, agregando espacios de estudio tales como la sociedad, las políticas públicas, la cultura, la tecnología, etc.

REFERENCIAS

- Becattini, G. (2006). Vicisitudes y potencialidades de un concepto: el distrito industrial. *Economía industrial*, 359, 21-27.
- Caravaca, I., González, G., & Silva, R. (2005). Innovación, redes, recursos patrimoniales y desarrollo territorial. *EURE (Santiago)*, 31(94), 5-24.

- Corrales, C. (2007). Importancia del cluster en el desarrollo regional actual. *Frontera norte*, 19(37), 173-201.
- Díaz Bautista, A. (2003). Un Modelo de Aglomeraciones, Inversión Extranjera y Crecimiento para la nueva geografía económica de México. *Revista académica de economía*. (16).
- Fuentes, N. A. (2003). Encadenamientos insumo-producto en un municipio fronterizo de Baja California, México. *Frontera norte*, 15(29), 151-184.
- Fujita, M., & Krugman, P. (2004). La nueva geografía económica: pasado, presente y futuro. *Investigaciones Regionales - Journal of Regional Research*, (4), 177-206.
- Fujita, M., Krugman, P. R., & Venables, A. (2001). *The spatial economy: Cities, regions, and international trade*. MIT press.
- Furió-Blasco, E. (1998). *Hirschman y el camino hacia el desarrollo económico. Una antología de ensayos anteriores a "La estrategia del desarrollo económico"*. (Primera ed.). México: Fondo de Cultura Económica.
- Hirschman, A. O. (1971). El comportamiento de los proyectos de desarrollo (2a En español ed.). México, D.F.: Siglo veintiuno editores.
- Hirschman, A. O., & Utrilla, J. J. (1989). *Enfoques alternativos sobre la sociedad de mercado y otros ensayos más recientes* (Primera Edición en español ed.). México: Fondo de Cultura Económica.
- Laguna Reyes, C. E. (2010). Cadenas productivas, columna vertebral de los clusters industriales mexicanos. *Economía mexicana. Nueva época*, 19(1), 119-170.
- Longás García, J. C. (1997). Formas organizativas y espacio: los distritos industriales, un caso particular en el desarrollo regional. *Revista de Estudios Regionales*. 48, 167-188.
- Merchand Rojas, M. A. (2009). Reflexiones en torno a la Nueva Geografía Económica en la perspectiva de Paul Krugman y la localización de la Actividad Económica. *Breves Contribuciones del I.E.G.*, 10(21), 206-223.
- Molina-Morales, F. X., Capó-Vicedo, J., Tomás-Miquel, J. V., & Expósito-Langa, M. (2012). Análisis de las redes de negocio y de conocimiento en un distrito industrial. Una aplicación al distrito industrial textil valenciano. *Cuadernos de Economía y Dirección de la Empresa*. 15(2), 94-102.
- Moncayo, E. (2000). Modelos de desarrollo regional: teorías y factores determinantes. *Sociedad Geográfica de Colombia*.
- Peña Sánchez, A. R. (2004). *Las disparidades económicas intrarregionales en Andalucía*. Tesis doctorales en economía.
- Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. Free Press, 780.
- Richardson, H. W. (1969). *Elementos de Economía Regional*. Madrid; España: Alianza Editorial, S.A.
- Romero Luna, I., & Santos Cumplido, F. J. (2006). *Encadenamientos productivos, externalidades y crecimiento regional: Una tipología de comportamiento empresarial*.
- Segarra Blasco, A. (2009). Dinámica empresarial e innovación: la incidencia del espacio. *Investigaciones Regionales*, (15), 5-23.
- Vicent Soler, i M. (2008). Preámbulo: Los distritos industriales, como una oportunidad competitividad. *Mediterráneo económico*. (13), 11-44.