

JUAN M. ALBERTOS PUEBLA\*

## NUEVAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN Y PERSPECTIVAS DE LA GEOGRAFÍA ECONÓMICA CONTEMPORÁNEA

### RESUMEN

Este artículo discute algunos de los principales debates teóricos que están haciendo avanzar la investigación reciente en el campo de la geografía económica: la crisis del pensamiento y la práctica keynesiana y su repercusión sobre las condiciones del desarrollo regional, la emergencia de un nuevo régimen de acumulación post-fordista, y el papel de la empresa y de las redes de relaciones en la construcción del espacio económico. Finalmente, se discute una posible alternativa para la geografía económica basada en el desarrollo de su dimensión aplicada.

### ABSTRACT

This paper discusses some of the main theoretical debates which are in the heart of the most recent research in the field of economic geography: the crisis of the keynesian thought and practice and its reflect on regional development conditions, the emergence of a new post-fordist accumulation regime, and the role of firms and network relations building economic space. Finally, we discuss a possible scenario for economic geography based on the development of its applied side.

### INTRODUCCIÓN

Henry W. Yeung resume magistralmente el sentido de la evolución seguida por la geografía económica contemporánea:

*“Desde final de los años 60 y primeros 70 la geografía económica ha experimentado un desplazamiento significativo desde su tradicional foco en torno a la teoría locacional neoclásica y weberiana hacia un interés creciente en los fundamentos geográficos de los sistemas productivos y las relaciones entre las empresas y otras estructuras capitalistas como el estado y el trabajo” (YEUNG, 1994, 460).*

Estos nuevos desarrollos teóricos se realizan en un marco de diálogo fructífero entre la geografía económica y el conjunto de las ciencias sociales, del cual han surgido impor-

---

\* Departament de Geografia. Universitat de València.

tantes debates que han contribuido a elevar el rigor intelectual de la disciplina. Al mismo tiempo, el objeto de estudio preferente de la geografía económica se ha ido diversificando desde una primitiva concentración en la actividad industrial hasta ir abarcando un conjunto de sectores más amplio, con especial referencia a la agricultura, los servicios a la producción o el turismo. Ello ha sido posible gracias a la consolidación de un marco teórico crecientemente unificado en el que es posible englobar los distintos estudios sectoriales en torno a conceptos como los de globalización, nexo global-local, régimen de acumulación, modo de regulación social, marco institucional, o división socioespacial del trabajo

Esta evolución coloca a la geografía económica contemporánea en una posición privilegiada para comprender los procesos de construcción del espacio económico, determinar las posibilidades de desarrollo que se abren para las diferentes regiones y, proponer las políticas que mejor puedan favorecer el bienestar de la población. En este artículo analizamos algunos de los principales debates que, afectando transversalmente al conjunto de sectores productivos, jalonan la evolución reciente de la investigación en campo de la geografía económica.

#### KEYNESIANISMO Y POST-KEYNESIANISMO: LOS LADOS DE LA DEMANDA Y DE LA OFERTA EN LA CONCEPTUALIZACIÓN DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO REGIONAL

La crisis económica que golpeó al mundo industrializado en 1973-74, y que se profundizó entre 1979 y 1983, supuso también la crisis del *Keynesianismo* como teoría económica y como práctica política. Esta escuela de pensamiento legítimo e incrementó las posibilidades de intervención del estado en la economía en las décadas posteriores a la segunda guerra mundial, contribuyendo a evitar los efectos negativos de los ciclos económicos y a mantener el pleno empleo. Para ello los estados desarrollaron medidas de estímulo de la demanda agregada a través de una serie de instrumentos de política monetaria y fiscal que, modulados en el tiempo, reforzaban el papel anticíclico de la política económica (SAMUELSON y NORDHAUS, 1992).

Si bien es difícil encontrar en la obra del propio Keynes un planteamiento específico de los problemas de desarrollo regional sí que es posible hablar de una teoría keynesiana del crecimiento regional en base a la obra de diversos autores posteriores (CHISHOLM, 1990), que cristaliza en un cuerpo teórico sólido generalmente aceptado en los años 70 y primeros 80 (KALDOR, 1970; DIXON y THIRLWALL, 1975). Emparentados con las críticas de Myrdal (1957) y Hirschman (1958) a la concepción neoclásica de equilibrio regional a largo plazo, estos autores enfatizan el papel de las exportaciones como motor de un crecimiento regional que se concibe como esencialmente desequilibrado. La consideración del papel crucial de la demanda externa, junto con la desconfianza en la capacidad de las fuerzas de mercado para alcanzar espontáneamente un punto óptimo de crecimiento y empleo a nivel regional, entroncan claramente estos planteamientos con el enfoque keynesiano mas general.

Bajo estas premisas se desarrolla el *modelo de base exportadora* para explicar el crecimiento económico urbano y regional (RICHARDSON, 1978) a partir de la temprana formulación de North (1955) y Pfouts (1960). En síntesis, el modelo de base exportadora propone que el crecimiento regional, en un contexto de economía abierta, se explica a partir de los efectos multiplicadores que sobre el conjunto de la economía regional tiene el desarrollo de los sectores básicos, definidos en función de su conexión con la deman-

da externa: incrementos del empleo, de la población, del consumo, de los sectores auxiliares, y de la inversión pública. El papel central de los sectores básicos vendría dado por los beneficios derivados de unas crecientes economías de escala, -tanto a nivel de firma como de región-, obtenidas como consecuencia de trabajar para mercados externos amplios. El mantenimiento de un elevado ritmo de inversión y de renovación de equipos afianzaría la ventaja tecnológica de la región en dichos sectores frente a potenciales competidores. Bajo estas premisas se propusieron políticas de desarrollo regional fundamentadas en la identificación y promoción de los sectores básicos que presenten los mayores efectos multiplicadores: para ello, el desarrollo de la contabilidad regional y de la metodología de análisis *Input-Output* (ISARD, 1956) fue un elemento imprescindible.

Los problemas inherentes a los planteamientos keynesianos, tanto en su esquema general como en su aplicación al crecimiento regional, comienzan a ser evidentes a partir de los años 80. La teoría económica keynesiana, al establecer el papel central de la demanda como determinante del nivel de producción y empleo, considera como dados una serie de factores como la cualificación y la cantidad de la mano de obra, la calidad y cantidad del equipo disponible, los aspectos de organización del trabajo, y los gastos y hábitos de los consumidores (KEYNES, 1936). Se trata claramente de un enfoque más preocupado por el ajuste macroeconómico a corto plazo que por los problemas derivados del cambio estructural (MARTIN, 1989). Sin embargo, el cambio estructural acelerado es precisamente la principal característica de la evolución reciente de los países desarrollados, lo que disminuye notablemente la utilidad práctica de los enfoques keynesianos. El desarrollo de enfoques post-keynesianos a partir de los años 80 pretende, por el contrario, integrar e interpretar los procesos de cambio estructural actualmente en marcha (DAVIDSON, 1981), enfatizando el carácter histórico y evolutivo del proceso de desarrollo económico, cuyo futuro sería desconocido. Según esto, la incertidumbre domina la toma de decisiones de los agentes económicos, y sus expectativas de beneficio determinarían su comportamiento y las estrategias que desarrollan.

Esta línea de pensamiento de la economía post-keynesiana ha contribuido a recuperar el concepto de *incertidumbre* por parte de la geografía económica. Este concepto apareció en los estudios geográficos en los años 60 de la mano de la escuela comportamental en el contexto de su crítica del *homo economicus*. Sin embargo, la recuperación del concepto de incertidumbre a partir de los años 80 se hace dentro de un marco de análisis ampliado, que enfatiza el carácter inherentemente imprevisible de los procesos actuales de cambio estructural (cambio tecnológico, en las pautas de consumo, en las formas de organización empresarial, en las relaciones laborales) y desplaza, por tanto, el centro de atención desde el individuo hacia las características del medio que le rodea.

Al mismo tiempo, el modelo de base exportadora comienza a perder parte de su anterior atractivo. La escasa consideración que este modelo presta a los factores regionales de oferta (inversión, cualificación del trabajo, organización empresarial) es considerada como una grave limitación, especialmente en un momento en que la incertidumbre crece, afectando las expectativas de los agentes económicos y su propensión a invertir (CHISHOLM, 1990). En cambio, actualmente se presta una atención especial al análisis de la inversión productiva, entendido como el principal elemento determinante del crecimiento (Sunley, 1992), así como al papel que juegan las *políticas regionales de oferta*, dirigidas a mejorar las condiciones locales de funcionamiento de las empresas, -condiciones de acce-

so a tecnología, información, o mano de obra cualificada<sup>1</sup>. Pero, quizás, el elemento en que más ha incidido la investigación reciente ha sido la capacidad que tiene el *marco institucional* para reducir los márgenes de incertidumbre e incrementar las expectativas de los agentes económicos; el marco institucional es entendido en su concepción más amplia, integrando tanto la actuación de los poderes públicos como el tipo de relaciones que se establecen entre capital y trabajo, entre empresas, e incluso en la organización corporativa interna de las empresas.

Las estrategias de adaptación a la incertidumbre tiene una importante componente territorial, como muestran los cambios que están produciéndose en las relaciones interempresariales. Así, el incremento de las relaciones de subcontratación, especialmente entre grandes y pequeñas empresas, es interpretado como parte de estrategias dirigidas a afrontar las fluctuaciones en la demanda, asumiendo menores costes fijos (BERGER y PIRE, 1980; AMIN y ROBINS, 1990). Las crecientes presiones hacia la liberalización y flexibilización del mercado de trabajo pueden ponerse en relación con estrategias empresariales dirigidas a minimizar la incertidumbre y maximizar expectativas en una época de cambio estructural y extraordinaria volatilidad de las condiciones de producción y de los mercados.

Las grandes corporaciones no son los únicos actores en este proceso; por el contrario, las pequeñas y medianas empresas están también mostrando, bajo determinadas circunstancias, una gran capacidad de adaptación. En este sentido, destaca el reciente desarrollo de los *distritos industriales* basados en tejidos de pequeñas y medianas empresas que mantienen entre sí estrechas relaciones de colaboración y aprendizaje (BECATTINI, 1994). La eclosión de estos complejos socioterritoriales durante los años 70 y 80 ha sido interpretada, a menudo, como el resurgir de una economía enraizada territorialmente en contraste con las tendencias de especialización y segregación funcional diseñadas por las grandes empresas. Su desarrollo puede interpretarse también como una adaptación particular a las condiciones de un entorno crecientemente incierto a través de la construcción de un marco institucional específico:

- relaciones interempresariales caracterizadas por la flexibilidad, la colaboración y la confianza mutua
- relaciones laborales en las que la movilidad social y laboral, la identificación cultural y la elevada cualificación del trabajo permiten limar las mayores asperezas derivadas de la necesidad de incrementar la flexibilidad
- integración en los mercados internacionales basada en una innovación constante y en la identificación de nichos especializados, lo que asegura la continuidad del modelo

En la literatura más reciente se ha mantenido cierto debate sobre cuál será el futuro modelo hegemónico de crecimiento regional: preeminencia de la gran empresa y de las estrategias de segregación y especialización funcional y espacial, o hegemonía de la

<sup>1</sup> El concepto de *políticas de oferta* se asocia generalmente con el tipo de política económica desarrollada por la administración Reagan en Estados Unidos durante los años 80. Pretendiendo favorecer la actividad empresarial se abandona la idea de controlar el ciclo económico y se intenta generar un marco macroeconómico estable. La desregulación estatal de los mercados, una reforma fiscal regresiva y el control del gasto y el déficit público son medidas en este sentido que han ido adoptando con diferente intensidad todos los países desarrollados. Sin embargo, aquí empleamos el término *políticas regionales de oferta* en un sentido ligeramente diferente, dado que la mayor parte de actuaciones que es posible implementar a escala regional para mejorar el entorno en que se desarrolla la actividad empresarial son de carácter microeconómico.

pequeña y mediana industria en el marco de complejos de producción integrados territorialmente. Para algunos autores, el distrito industrial y sus principios organizativos constituyen una transformación radical en el funcionamiento del capitalismo y marcarán la pauta del desarrollo futuro (PIORE y SABEL, 1984; AYDALOT, 1986; STORPER y SCOTT, 1989). Otros autores han puesto de manifiesto el carácter histórico y coyuntural de estas formaciones económicas territoriales, la pluralidad de las estrategias empresariales que conviven en la actualidad, entre las que se manifestarían con especial fortaleza las de las grandes empresas, o incluso las recientes dificultades por las que están atravesando algunos de los distritos industriales más emblemáticos (GERTLER, 1988; AMIN y ROBINS, 1990; CAMAGNI, 1991a; MARTINELLI y SCHOENBERGER, 1991). Este debate, sin embargo, es más amplio y se centra en la posible transición de un modo de producción fordista a otro neofordista o posfordista de incierta caracterización. Sea como fuere, este debate tiene una clara dimensión territorial y es por tanto de un interés central para la geografía económica contemporánea.

#### ¿UN SUCESOR PARA EL FORDISMO?: NEOFORDISMO, POSFORDISMO Y ACUMULACIÓN FLEXIBLE

La posible emergencia de una nueva forma de organización de la producción basada en el concepto de la especialización flexible y destinada a acabar con la hegemonía de la producción en masa fordista ha marcado el principal debate teórico en el seno de la geografía económica durante la última década. La discusión entre partidarios y detractores de la hipótesis de la especialización flexible, que encuentra su punto de arranque en la publicación de la obra pionera de Piore y Sabel (1984), *-La segunda ruptura industrial-*, sigue viva y fructífera, aunque quizás haya llevado a un excesivo enconamiento de las posturas. Es necesario, sin embargo, reconocer con Lloyd (1993) que ello ha contribuido a elevar el rigor intelectual del discurso de la geografía económica:

*"El rompecabezas que implica la pretendida sustitución del fordismo por el posfordismo, o quizás por la especialización flexible, es el tipo de discurso que tiene el poder de trascender lo trivial. Es un gran debate, con una profundidad y una complejidad tales que lo hace atractivo a aquellos que todavía se sienten atraídos por la teoría generalizadora o las grandes afirmaciones"* (LLOYD, 1993, 535).

A partir de finales de los años 70 comienza a difundirse la idea de que nos encontramos en una época de profunda reestructuración que afecta a la forma hegemónica en que se ha organizado el capitalismo industrial durante la mayor parte del siglo XX: el Fordismo. Como consecuencia han ido perdiendo audiencia las interpretaciones meramente coyunturales (*shock* del petróleo, crisis de la deuda) de las dificultades por las que durante las últimas dos décadas está atravesando el sistema económico. Incluso los enfoques neo-schumpeterianos, en auge a final de los años 70 y principio de los 80 (FREEMAN, CLARK y SOETE, 1982; ROTHWELL, 1982), que enfatizan el papel de la innovación y el cambio tecnológico como explicación de los ciclos económicos de onda larga, han cedido parte de su protagonismo a un debate más amplio en el que el cambio tecnológico aparece subsumido dentro del proceso de reestructuración del marco económico global.

El Fordismo es entendido como un sistema industrial caracterizado por la producción en masa de bienes estandarizados, un consumo creciente y también masivo, y la gestión macroeconómica de la demanda a través de políticas keynesianas. El agotamiento de este modelo de organización empezaría a manifestarse desde finales de los años 60 para hacerse claramente patente a partir de 1973. Existe un amplio consenso en torno a cuáles

son los perfiles básicos de la crisis del Fordismo que tiende a atribuirse a factores derivados de su propia evolución interna (PIORE y SABEL, 1984; HARVEY, 1990; CORIAT, 1990):

- disminución de los beneficios empresariales,
- ralentización del ritmo de crecimiento de la productividad de la mano de obra,
- estancamiento tecnológico, y
- dificultades para ajustar la oferta a la evolución de la demanda.

A partir de los años 70, la saturación de los mercados de productos estandarizados en el mundo desarrollado, cuyo consumo queda restringido a un nivel de reposición por parte de las familias, limita el crecimiento de la producción y de los beneficios empresariales. Esta situación contrasta con la demanda creciente de productos de mayor calidad o más diferenciados como consecuencia de los cambios en las pautas de consumo derivados del incremento general del nivel de renta. Sin embargo, el Fordismo se manifiesta demasiado rígido para satisfacer estas nuevas demandas. Por otra parte, la ralentización en el ritmo de incremento de la productividad puede ponerse en relación con el estancamiento tecnológico y con la creciente alienación de los trabajadores en relación a la actividad que desarrollan: el absentismo laboral y la contestación sindical a los principios del Taylorismo son muestras de un creciente malestar.

Si bien la crisis del Fordismo, al menos tal y como éste se ha desarrollado en la década inmediatamente siguientes a la segunda guerra mundial, es un hecho generalmente admitido, no lo es tanto la forma de organización que pueda sustituirle. Para algunos autores, las economías capitalistas líderes están instaladas en una crisis prolongada sin que pueda todavía observarse una dirección particular de salida (GERTLER, 1988, 1994; AMIN y ROBINS, 1990). Otros autores, en cambio, mantienen que es posible identificar la emergencia de una nueva forma de organización de la producción en torno a los conceptos de *especialización y acumulación flexible* (PIORE y SABEL, 1984; SCOTT, 1988a, 1988b; SCHOENBERGER, 1989; STORPER y SCOTT, 1989, 1992). Realmente existe poca evidencia empírica que avale la tesis de una oposición frontal entre producción en masa y especialización flexible (SAYER, 1989; 1992). Gertler (1988, 428) ha llegado incluso a afirmar que la hipótesis posfordista es sólo una "*corazonada historiográfica*". No obstante, y aún admitiendo estas críticas, el debate entre ambas posturas resulta muy relevante en la medida en que los conceptos de fordismo, posfordismo y especialización y acumulación flexible siguen empleándose, en ocasiones críticamente, como categorías válidas en el estudio de las transformaciones económicas espaciales más recientes.

El actual debate sobre la crisis del fordismo y su posible sucesor ha tomado como principal referente de análisis la *Teoría de la Regulación*, desarrollada en Francia por Aglietta (1976), Boyer (1986) y Lipietz (1987) y rápidamente aceptada y utilizada críticamente en el campo de la geografía económica. El elemento central de la Teoría de la Regulación es el concepto de *régimen de acumulación*, entendido como una fase coherente y estable en el desarrollo del capitalismo. Dos son los pilares sobre los que se construye un determinado régimen de acumulación: el *sistema de acumulación* y el *modo de regulación social*:

- el *sistema de acumulación* marca el modo en que el producto social es sistemáticamente asignado entre diferentes destinos (inversión, ahorro, consumo), determinando en última instancia una relación estable entre inversión/producción y consumo, esto es, entre oferta y demanda.

- el *modo de regulación social* comprende el conjunto de relaciones políticas y sociales que permite el funcionamiento del sistema de acumulación (marco legislativo y acción del estado, instituciones sociales, hábitos y normas de conducta). Su papel es primordial como mecanismo de resolución de las crisis que puedan plantearse y su formulación se deriva de una especie de *contrato social* implícito entre diferentes intereses.

Sistema de acumulación y modo de regulación social están estrechamente relacionados en la medida en que el segundo se define en función de las necesidades del primero, permitiendo su reproducción y continuidad. No obstante, suele enfatizarse que el modo de regulación no está fatalmente determinado por las características del sistema de acumulación, sino que, por el contrario, existen diferentes alternativas posibles. El ajuste entre modo de regulación social y sistema de acumulación es una condición necesaria para garantizar el crecimiento estable de la producción, y la búsqueda de este ajuste caracterizaría las épocas de reestructuración profunda, en ocasiones dilatadas en el tiempo, del sistema capitalista.

Desde esta perspectiva, el período comprendido entre las dos guerras mundiales podría considerarse como uno de estos grandes períodos de reestructuración, en el que la emergencia del sistema de acumulación fordista exigía una reformulación del modo de regulación social que finalmente cristalizó, ya después de la segunda guerra mundial, en el abandono de la ortodoxia liberal del *laissez-faire* para adoptar un nuevo marco institucional que asegurase el consumo de masas y conjurase el peligro de recesiones cíclicas: adopción de políticas keynesianas, creación del estado de bienestar, e incremento de los salarios reales a través de la institucionalización de la negociación colectiva y el papel de los sindicatos.

La crisis del sistema de acumulación fordista a partir de finales de los años 60 vino determinada en última instancia por su propia evolución interna. No obstante, un elemento de carácter exógeno, ha profundizado y acelerado la crisis del régimen de acumulación fordista en los países desarrollados: la *internacionalización* de la economía. Como respuesta a la caída de beneficios empresariales la estrategia dominante en muchos sectores ha ido dirigida hacia la deslocalización de la producción con destino a países emergentes del Tercer Mundo. La emergencia de los Nuevos Países Industriales, y de Japón, habría sometido a sectores industriales completos a una presión competitiva sin precedentes (SCOTT, 1988b). La emergencia de un *fordismo global* es vista como un elemento primordial de la crisis, principalmente por el crecimiento de los flujos de inversión directa desde el mundo desarrollado hacia el Tercer Mundo (SCHOENBERGER, 1988). Para esta autora, la principal contradicción surge cuando la extensión de los sistemas de producción fordista al Tercer Mundo, diseñada con vistas a la exportación a los mercados del mundo desarrollado, no es seguida por la extensión paralela del consumo de masas en los países receptores de la inversión. Este fenómeno habría alterado profundamente los mercados de los países desarrollados, donde el incremento del desempleo, la consiguiente crisis fiscal de los estados y la imposibilidad de mantener políticas keynesianas en un entorno abierto de estas características, han certificado la crisis del modo de regulación social que sostuvo el régimen de acumulación fordista.

El momento actual estaría también caracterizado por la eclosión de un nuevo sistema de acumulación y la búsqueda de un nuevo modo de regulación social. La investigación en este terreno es sólo tentativa y está mucho más avanzada en la determinación de las características del sistema de acumulación emergente, y sus consecuencias territoriales, que en la definición del nuevo modo de regulación social (TICKELL y PECK, 1992).

El nuevo sistema de acumulación se centraría en torno al concepto de especialización flexible, que está fundamentado más sobre las *economías de gama* que sobre las *economías de escala*, más propias del fordismo. Una estrategia empresarial basada en la especialización flexible permite lanzar pequeñas series de productos al mercado, desarrollando una gran capacidad para cambiar rápidamente el producto o su diseño en función de los cambios de la demanda, y manteniendo sin embargo los precios unitarios a un nivel competitivo. Este tipo de estrategia exige cambios radicales en diferentes campos:

- *tecnología* empleada: introducción de maquinaria flexible capaz de ser reprogramada para diferentes propósitos (CAD/CAM, robótica, maquinaria herramienta de control numérico)
- *organización interna* de las empresas: uso de una mano de obra relativamente cualificada, integración de las funciones de concepción y ejecución, incremento de la circulación interna de información, uso flexible de la mano de obra (tareas, temporalidad..)
- *relaciones interempresariales*: incremento de la subcontratación y de los procesos de aprendizaje conjunto, creciente informalidad y flexibilidad en el establecimiento de alianzas coyunturales

Un elemento clave de estos nuevos enfoques, que además tiene un impacto territorial potencialmente alto, es la nueva forma que están tomando las relaciones interempresariales. Las exigencias de flexibilidad, esto es, de incrementar la capacidad de respuesta frente a los cambios de la demanda, han llevado a un crecimiento inusitado de las relaciones de subcontratación como medio para reducir costes fijos en las empresas. Al mismo tiempo, la adopción generalizada de sistemas *just-in-time*<sup>2</sup> estaría contribuyendo a estrechar más aún las relaciones interempresariales.

Para algunos autores, la consecuencia lógica será la concentración de la actividad en complejos territorializados altamente integrados, entre los cuales el distrito industrial sería uno de los mejores exponentes (SCOTT, 1988a; HIRST y ZEITLIN, 1989; SABEL, 1989; STORPER y SCOTT, 1989). Esta es una línea de pensamiento abiertamente optimista, que augura un futuro caracterizado por la hegemonía de la pequeña empresa, una mano de obra extremadamente móvil, cualificada y bien remunerada, y un retorno a economías integradas localmente en las que las comunidades locales hacen efectivo un control democrático sobre su futuro. Según Scott la transformación productiva estaría siendo liderada por tres conjuntos de sectores:

*"A) industrias intensivas en diseño con una tradición artesanal revitalizada produciendo básicamente, aunque no sólo, con destino al consumo final; B) industrias de alta tecnología y sus elementos asociados como suministradores de inputs y subcontratistas; y C) sectores de servicios y, especialmente, de servicios avanzados a las empresas"* (SCOTT, 1988b, 175)

La tendencia espacial asociada a esta evolución sectorial sería el renacimiento de las economías regionales a través de aglomeraciones de pequeñas y medianas empresas,

<sup>2</sup> Conjunto de tecnologías de producción y de técnicas de gestión que permiten la entrega de los pedidos en un tiempo mínimo en la cantidad y calidad demandada en cada momento por el mercado. Su principal ventaja radica en que permite minimizar los costes derivados de la acumulación de *stocks*, tanto de componentes como de productos finales, así como eliminar la incertidumbre sobre su colocación en el mercado.

como ejemplificarían los casos de las concentraciones de empresas de alta tecnología en el *Silicon Valley* o la *Route 128*, o de empresas de bienes de consumo en nichos de mercado de alta calidad en la *Tercera Italia*. Scott detecta asimismo la existencia de cierta preferencia por espacios localizados en los márgenes del antiguo sistema fordista, explicable por la falta de correspondencia entre las demandas de la empresa flexible y las características de un entorno fordista, que llega incluso a ser calificado como hostil.

Esta visión optimista de Scott y de otros autores ha sido ampliamente criticada. Así, Peck (1990) anota que la adopción de pautas de funcionamiento flexible también tienen lugar en las áreas que fueron el corazón del sistema fordista, si bien afectan a los segmentos más débiles del mercado de trabajo: mujeres, inmigrantes y jóvenes. Otros autores enfatizan la capacidad de las grandes empresas multinacionales para adaptar sus estructuras a formas de organización flexible obteniendo ventajas adicionales de su tamaño global (AMIN y ROBINS, 1990; MARTINELLI y SCHOENBERGER, 1991; DICKEN, 1992), incrementando su capacidad para organizar la economía global. Amin (1994) destaca asimismo que muchas economías locales basadas en pequeñas empresas muestran pautas de comportamiento empresarial dirigidas más a la competencia que a la colaboración, y al uso de trabajo poco cualificado en condiciones precarias.

Por otra parte, las grandes empresas estarían desarrollando estrategias neo-fordistas en algunos países del Tercer Mundo destino de su inversión directa, donde la producción en masa de bienes estandarizados para la exportación resulta todavía competitiva en función del bajo coste de la mano de obra. En los países más desarrollados estas estrategias neo-fordistas habrían conseguido conjugar las ventajas del mantenimiento de las economías de escala propias del fordismo con un incremento de la capacidad de respuesta frente a las demandas del mercado. Se trata de las estrategias de *personalización en masa* (*mass customization*) propias del *Toyotismo*, consistentes en la introducción de una gran variabilidad y diferenciación dentro de un mismo producto básico (FUJITA y HILL, 1995). Finalmente parece haberse constatado que la adopción de sistemas de producción y distribución *just-in-time*, contra lo que pudiera parecer, no implica un incentivo especial para la aglomeración de la actividad a escala local. Por el contrario, la experiencia europea muestra como estos sistemas pueden ser gestionados eficientemente a escala nacional o incluso continental (GAEBE, 1991; WELLS y RAWLINSON, 1992; SAVARY, 1995), desvaneciendo en muchos casos las esperanzas puestas en el papel motor de las grandes empresas para el desarrollo de áreas periféricas atrasadas.

El futuro está, en cualquier caso, abierto, y tanto las pequeñas y medianas empresas como las grandes multinacionales parecen haber encontrado caminos para adaptarse a las exigencias de flexibilidad derivadas de un incremento de la incertidumbre y la competitividad. Parece claro, en suma, que si bien un régimen de acumulación post-fordista podría estar construyéndose en torno al concepto de flexibilidad, sus perfiles precisos no aparecen todavía totalmente nítidos. Un elemento básico del proceso, que ha recibido, sin embargo, una atención muy escasa, es el modo de regulación social emergente y sus posibles derivaciones espaciales. En este sentido, las actuales tendencias hacia la liberalización y desregulación de mercados y la progresiva retirada del estado de múltiples ámbitos de actuación, probablemente encontrarán una consecuencia directa en el incremento de las desigualdades y los desequilibrios, no sólo en el orden social sino también en el territorial. La sostenibilidad económica y social a medio plazo de estos modelos neo-conservadores quedaría, por tanto, en entredicho.

## ANÁLISIS DE REDES: RECUPERANDO A LA EMPRESA Y EL PAPEL DE LA CULTURA LOCAL

La hipótesis de la emergencia de un nuevo régimen postfordista de acumulación basado en la especialización flexible, analizada generalmente desde la perspectiva de la Teoría de la Regulación, ha ofrecido un marco de trabajo sólido y aceptado por muchos autores, que lo han empleado de forma más o menos crítica. No obstante, estos enfoques han merecido también la desaprobación de algunos autores que los consideran como interpretaciones de la realidad demasiado rígidas, deterministas, e incluso excesivamente centradas en la experiencia del mundo occidental desarrollado. Yeung (1994) va más allá al afirmar que estos enfoques tienen una base empírica débil y son, por tanto, construcciones “de arriba a abajo”, que pretenden que los hechos acaben acomodándose a las elaboraciones teóricas propuestas.

Un enfoque alternativo, o quizás complementario, es el que centra su atención en las empresas como elemento básico de la organización de la producción. El estudio en profundidad de las *redes de relaciones* en que están inmersas las empresas permitiría comprender mejor su funcionamiento real a través de un tipo de análisis capaz de ser aplicable a diferentes entornos espaciales e históricos. Así, desde finales de los años 80 se ha producido cierto renacimiento de la geografía de la empresa a través del *análisis de las redes de relaciones interempresariales*, que afectan a elementos claves del comportamiento empresarial como la subcontratación, la colaboración comercial y tecnológica o los procesos de aprendizaje conjunto (ILLERIS y JAKOBSEN, 1990; CAMAGNI, 1991B; DICKEN y THRIFT, 1992; GREEN, 1993; LEUNG, 1993).

Una *red empresarial* se define como “un conjunto integrado y coordinado de relaciones económicas y no económicas incorporadas dentro, entre y fuera de las empresas” (YEUNG, 1994, 476). Estas redes se constituyen por lo general para llevar adelante una determinada cadena de producción. La naturaleza de las relaciones que se establecen entre las empresas integrantes varía entre dos extremos, según estén determinadas por criterios de *mercado* o por criterios de *jerarquía*. Cada caso específico es el resultado de un equilibrio que tiende a minimizar los costes totales de funcionamiento, distribuidos entre los *costes de coordinación*, -típicos de las redes basadas en principios jerárquicos-, y los *costes de transacción*, -propios de las redes basadas sobre principios de mercado-. En el gobierno interno de cada red intervienen fundamentalmente los incentivos económicos que cada miembro recibe, así como las relaciones de poder y dominación que puedan establecerse entre partes con diferente capacidad y autonomía; en general, el papel de elementos no estrictamente económicos es planteado cada vez con más frecuencia como una cuestión fundamental

La tendencia hacia la creciente especialización intraindustrial de las empresas, -en nichos muy específicos de producto o de proceso-, resulta una fuerza directora de primer orden para incrementar las relaciones interempresariales. El análisis de redes fija su atención en este fenómeno emergente pretendiendo dilucidar su funcionamiento y sus potenciales efectos sobre los procesos de desarrollo local y regional. Era lógico que este aspecto de la organización de la producción acabara recibiendo una atención preferente por parte de la geografía económica, dado que permite aprehender y observar el papel de la variable espacial en el funcionamiento y la organización de las empresas. Por otra parte, permite trascender el concepto de espacio absoluto para pasar al estudio de un espacio relacional, construido a partir de la propia acción de las empresas como realidad superpuesta al espacio físico (MÉNDEZ, 1988).

Al mismo tiempo, este enfoque puede contribuir a reinsertar a la empresa dentro de las redes de relaciones sociales presentes en su entorno, limando el peligro reduccionista que puede tener un enfoque meramente económico. Probablemente como resultado de la influencia de las tesis posmodernas (BARNES, 1995), ello supone la introducción de variables culturales, sociales e institucionales que marcan la especificidad local y que son fruto de la contingencia histórica, lo que permite una mejor comprensión de los fenómenos de desarrollo local y regional. Sin embargo, hay autores (SAYER, 1992) que consideran que estas posturas implican un peligroso alejamiento respecto al que debe ser el principal objeto de interés de la disciplina: las cuestiones más puramente económicas de producción, distribución y consumo.

En realidad, los objetos de estudio propuestos en el análisis de redes son similares a los sugeridos por los enfoques de cambio macro-estructural en sus derivaciones territoriales: distritos industriales, medios locales innovadores... La diferencia estriba en que el análisis de redes estudia con mucha mayor profundidad el funcionamiento interno de estos complejos territoriales socioeconómicos, tomando como protagonista a la empresa y su red de relaciones, y manteniéndose atento a todas las posibles variaciones que, fruto de la diversidad histórica y cultural, muestre la evidencia empírica. En este sentido, este tipo de análisis puede considerarse complementario de los grandes esquemas explicativos del cambio estructural.

La necesidad de minimizar los costes de transacción interempresarial, de minimizar el tiempo de respuesta frente a cambios en el mercado, y de acelerar el ritmo de innovación en productos y procesos, estarían en el origen de un interés renovado por el papel que juega la proximidad física y los contactos cara a cara (GREEN, 1993; LEUNG, 1993). Sin embargo, la proximidad física no se valora como una condición suficiente: deben existir también elementos sociales, culturales e institucionales que reduzcan la distancia psicológica y la aversión al riesgo que los empresarios individuales deben salvar para integrarse en redes externas de relaciones, con lo que ello supone de pérdida de soberanía individual y de limitación de su capacidad para controlar la totalidad del proceso productivo.

Según Yeung (1994, 478), *“las redes de relaciones empresariales están basadas en la confianza, la solidaridad, mecanismos de responsabilidad y un comportamiento leal entre los actores”*. La generación de un clima de confianza es un proceso necesario pero costoso (LORENZ, 1992). De ahí la importancia de aquellos elementos sociales y culturales que puedan facilitar la formación de un clima de este tipo: relaciones familiares y de parentesco, religión, identificación con una idiosincrasia común (cultural, regional...). El objetivo último es la construcción de un esquema de relaciones de cooperación de carácter informal, y por tanto con un coste mínimo de reproducción y mantenimiento, en el que cada parte integrante obtenga un beneficio satisfactorio y tenga un grado de seguridad razonable sobre el comportamiento de los otros (SWEENEY, 1987). En palabras de Bennett Harrison:

*“...la tesis del distrito industrial supone algo más que una simple reafirmación del concepto de economías de aglomeración. Los distritos industriales tampoco son explicados satisfactoriamente en base a los conceptos de internalización o de costes de transacción. (...) La teoría contemporánea del distrito industrial enfatiza el significado de un contexto conformado por instituciones no económicas comunales y la importancia de las relaciones de confianza para la reproducción de una colaboración sostenida entre los agentes económicos dentro de los distritos”* (HARRISON, 1992, 469)

La consideración de los factores sociales, culturales e institucionales en el desarrollo local es una vía de trabajo que debería ser más tenida en consideración. Algunos autores han mostrado una preocupación temprana por este campo. En esta línea merecen especial mención los trabajos de Gerald P. Sweeney (1987; 1988) en torno a la función del empresario y el potencial y la vitalidad empresarial e innovadora a escala local como elementos culturalmente inducidos. La aplicación práctica de estas ideas las podemos encontrar en Illeris (1986) y O'Farrell (1986) sobre los casos de Dinamarca e Irlanda respectivamente. Junto a la ya mencionada capacidad de la cultura y el marco institucional para generar un marco regulador para un régimen de acumulación posfordista, del que la posibilidad de generar un clima de confianza puede ser un buen ejemplo, se han descrito otras posibles derivaciones. Entre éstas destacan la capacidad para generar una oferta local de empresarios (ILLERIS, 1986; SWEENEY, 1987), o la evolución seguida por el mercado de trabajo. Dentro de este último aspecto merece especial atención la aportación de la *geografía del género*, que resalta el hecho de que son las estructuras culturales e institucionales las que permiten la segmentación del mercado de trabajo, que estaría afectando de forma especial al proceso de integración laboral de las mujeres (MCDOWELL, 1991). Según este punto de vista, las formas específicas que adquieren las tendencias hacia la flexibilización y la introducción de un régimen posfordista sólo pueden ser explicadas en última instancia atendiendo a parámetros culturales.

#### PROPUESTA PARA UNA GEOGRAFÍA ECONÓMICA APLICADA Y RELEVANTE

La geografía económica es reconocida generalmente como una disciplina dotada de una gran coherencia interna que constituye una de las partes fundamentales integrantes de la geografía humana. Existe cierto acuerdo al considerar que la geografía económica consiste en el estudio de la dimensión espacial que tienen todas las formas de actividad económica: producción, distribución y consumo. Alcanzar una conceptualización más precisa y operativa supone, por una parte, trascender el concepto de espacio banal como mero continente de fenómenos, y por otra, adoptar un enfoque que supere el mero empirismo para adentrarse en el estudio de los procesos que explican la realidad observada.

El espacio económico, considerado a la vez como resultado de procesos económicos y como condicionante del desarrollo de éstos, se erige como el principal objeto de estudio. Siguiendo aquí a Méndez (1988) éste puede ser entendido simultáneamente en una triple dimensión: como *espacio de recursos* en relación a la diferente y desigual dotación de recursos naturales y humanos, como *espacio-coste* en razón a la fricción que ejerce la distancia a la interacción entre los diferentes agentes económicos, y como *espacio relacional*, fruto de la construcción empresarial y social de esquemas de división y segregación funcional que privilegian determinados vínculos entre territorios y/o agentes económicos.

Con el fin de cumplir unos objetivos mínimos de utilidad social y consolidación de la disciplina, consideramos que la geografía económica debe cumplir tres requisitos principales:

1. Mejorar su base teórica y metodológica
2. Adaptar permanentemente sus teorías y métodos a las cambiantes condiciones, circunstancias y problemas que atraviesa la actividad económica
3. Desarrollar una vertiente aplicada que permita la intervención en la solución de problemas específicos

La necesidad de mejorar la base teórica y metodológica de la geografía económica entronca con un debate más amplio en torno a la necesidad de contar con un marco conceptual propio para la Geografía. En este sentido Taylor (1993) aboga por la construcción de una única Ciencia Social en la que sería posible integrar diferentes perspectivas, y entre ellas la perspectiva geográfica, evitando una excesiva parcelación y separación de saberes. Otros autores consideran que un escenario de este tipo podría ser en extremo peligroso para la propia supervivencia de la Geografía que podría verse subsumida bajo la influencia de disciplinas que cuentan con una mayor implantación social o con un utilaje metodológico más sofisticado. Nicolás Ortega plantea la cuestión en su forma más general:

*“No terminan ahí los riesgos que puede manifestar esa necesaria apertura de horizontes. Porque a veces puede aproximarse -y no faltan ejemplos de ello- a una más o menos velada renuncia a la identificación del propio proyecto cognoscitivo geográfico. (...). El acercamiento a otros proyectos -en ocasiones más maduros o mejor definidos parece a veces perder de vista la necesidad de engranarlos en la propia perspectiva geográfica” (ORTEGA CANTERO, 1988, 303-304)*

En este sentido pueden también entenderse las palabras de Josefina Gómez Mendoza (1986) cuando reivindica la necesidad de que las diferencias entre las diferentes ramas de la Geografía sean menores que las existentes con las disciplinas vecinas, con el fin de garantizar una imagen pública lo suficientemente poco difusa para permitir el desarrollo y la aplicabilidad de los estudios geográficos.

Parece claro, que la consolidación de la geografía económica precisa de una mayor reflexión teórica propia como condición necesaria para la asimilación y utilización crítica de las aportaciones y avances realizados en ciencias vecinas, resaltando la especificidad de la perspectiva geográfica, y estableciendo lazos estrechos con las restantes manifestaciones de la realidad territorial que comprende el estudio geográfico. Sólo bajo esta premisa, que incluye la formación de un cuerpo teórico y un proyecto cognoscitivo propio aunque no cerrado a las influencias externas, la geografía podrá avanzar en el camino de una creciente incardinación social. Esta es la tesis que defiende Joan-Eugeni Sánchez Pérez (1991) cuando afirma la necesidad de contar con un cuerpo teórico capaz de permitirnos explicar la realidad, e incluso predecirla e intervenir sobre ella. Un esfuerzo teórico que debería ir dirigido en dos direcciones: primero, la integración de la geografía dentro del sistema de ciencias estableciendo las interconexiones existentes con los restantes campos del saber y, en segundo lugar, la reflexión sobre el objeto de estudio propio de la geografía humana, el espacio humanizado en tanto que variable fundamental de las relaciones sociales y de producción:

*“...deben cubrirse dos etapas. Una, integrar a la geografía en el conjunto del sistema-estructura de la ciencia, lo que implica descubrir las relaciones de interconexión, en una dinámica dominio-dependencia-interdependencia. La otra, determinar la lógica interna del subsistema espacio geográfico, definiendo, delimitando y articulando el continente y contenido de la variable espacio, su campo de variabilidad y su funcionamiento. Es decir, ensayar la formulación de una teoría del espacio geográfico” (SÁNCHEZ PÉREZ, 1991, XII)*

Es claro que ambos procesos deben ir parejos en el tiempo. En la medida en que se desarrolle un cuerpo teórico sólido en torno al espacio geográfico se acrecientan las posibilidades de alcanzar una integración de la geografía en el conjunto de las ciencias en la

que las relaciones de interdependencia con otros saberes sean más importantes que las de dominio o dependencia. De esta forma podrían conjurarse los peligros que según algunos autores podrían cernirse sobre la geografía.

En lo que respecta a la mejora de las bases teóricas de la geografía económica es preciso prestar una especial atención a los procesos que explican las pautas espaciales observadas, lo que permitirá alcanzar un nivel de comprensión mucho más profundo que el estudio meramente empírico de las distribuciones espaciales, sea cual sea el grado de sofisticación metodológica empleado en ello. Para ello resulta especialmente adecuado el enfoque estructuralista en la medida en que la comprensión de la distribución territorial de la actividad económica y de los procesos de cambio que la afectan, hace necesario remontarse a procesos económicos cada vez más generales, que en muchas ocasiones no son evidentes, y que no pueden ser inferidos directamente a partir de una determinada experiencia local-regional o sectorial.

Las elaboraciones teóricas generalmente aceptadas en la literatura internacional sobre desarrollo regional (teoría de las ondas largas de crecimiento, de la innovación, del sistema mundo, de la división espacial/funcional del trabajo, o de la regulación), merecen una atención central por parte de la geografía económica. En el ámbito español los trabajos más recientes en el campo de la geografía económica van claramente en esta dirección, contribuyendo a difuminar la carencia percibida por Fernando Manero (1988) de unos sólidos cimientos teóricos que permitieran realizar elaboraciones generales que trascendieran el mero descriptivismo. A los análisis generales de las tendencias organizativas y locacionales de la industria (MANERO, 1987, 1995; BUSTOS, 1993; FERNÁNDEZ CUESTA, 1994), les han acompañado trabajos más específicos en torno a la formación de redes de empresas y subcontratación dentro de sistemas productivos locales (BELL, 1988; MÉNDEZ, 1994; MÉNDEZ y GIL, 1994), o sobre los problemas derivados de la creciente globalización de la actividad económica (JORDÁ, 1995). La innovación tecnológica, en tanto que elemento central para determinar la competitividad de las empresas y los sistemas productivos locales y su capacidad de supervivencia y adaptación ha recibido una atención especial (MOLINI, 1986; SÁNCHEZ PÉREZ, 1988; CARAVACA, 1999; CLIMENT, 1999; SALOM *et al.*, 1999), que se han ampliado notablemente a través del estudio de la política industrial y tecnológica (MÉNDEZ, 1992; PASCUAL, 1992; SOTELO, 1992; ALONSO *et al.*, 1995; y SALOM y ALBERTOS, 1996). Los desequilibrios territoriales inducidos por la aceleración del ritmo innovador, a menudo en relación con las dificultades que las regiones más atrasadas tienen para generar sistemas de ciencia y tecnología plenamente eficientes, son elementos que han puesto de relieve Méndez (1992) y Jordá (1992; 1994).

Sería conveniente que los geógrafos económicos pasaran de meros usuarios de estas teorías, -lo que en definitiva lleva a una situación de relativa dependencia respecto a saberes vecinos-, a contribuyentes netos desarrollando todas sus implicaciones a diferentes escalas espaciales, aspectos que a menudo sólo están esbozados. La búsqueda de regularidades y leyes generales en relación a la distribución territorial directamente observable de los hechos objeto de estudio de la geografía, -lo que constituyó la obsesión *cientifista* durante ciertos años-, tendría un interés sólo relativo. La adaptación particular de determinados procesos económicos generales a cada espacio geográfico puede dar lugar a diferentes respuestas, a partir de las cuales puede no ser observable ninguna lógica evidente. La lógica radica en los procesos, y no necesariamente en sus consecuencias espaciales:

*"...si la localización llega a adoptar formas en el espacio no lo será por formalismos más o menos cristalográficos o geométricos, sino guiada esencialmente por causa de la relación coste-beneficio. Si nos quedamos en la forma, sin llegar a la causa, las conclusiones pueden ser como las que ha obtenido la geografía cuantitativa, donde se evidencia un sentimiento de insatisfacción sobre los resultados alcanzados. De ahí una de las críticas al neopositivismo geográfico"* (SÁNCHEZ PÉREZ, 1991, 22)

De esta forma, el estudio de la geografía económica debería basarse por una parte en la aceptación de lo *único*, es decir en el hecho de que nada se repite siguiendo un molde idéntico. La variabilidad en las condiciones del medio físico y, sobre todo, en cuanto a la evolución histórica de cada sociedad o territorio introducen elementos de diversidad muy importantes. Sin embargo, estos elementos históricos con un carácter a menudo aleatorio o al menos impredecible, no son capaces de soslayar la existencia de importantes regularidades de base, explicables a partir de procesos generales de funcionamiento de las sociedades humanas en el uso del espacio dentro del ámbito de la toma de decisiones económicas. Desde esta perspectiva, la aceptación de lo *único*, entendido como la forma particular que a escala local adoptan procesos comunes globales, no impide rechazar lo *singular*, lo irrepetible, al menos como el objeto central del estudio científico.

Por ello una opción metodológica válida es la realización de investigaciones de tipo intensivo (SAYER, 1992), a través de estudio en profundidad de casos locales o sectoriales, que permitan determinar las cadenas de causación que explican su dinámica. Por supuesto, sin perder el anclaje de los referentes teóricos existentes, que deberían ser constantemente perfilados y matizados en función de los resultados obtenidos. De hecho, buena parte de los debates teóricos que hemos expuesto en las secciones anteriores adolecen en ocasiones de una suficiente evidencia empírica. Asimismo la aproximación teórica a desarrollar debe perseguir la comprensión global del sistema de relaciones que tiene por principales protagonistas a los diferentes agentes sociales, económicos y políticos, y que contribuyen a través de determinadas estrategias a organizar el espacio económico, -recursos, actividades y flujos-, en función de intereses específicos. Este enfoque científico, propio de la escuela *realista*, presupone la existencia de una realidad objetiva que puede ser objeto de conocimiento y análisis. Desde esta perspectiva, los enfoques subjetivos propios de las aproximaciones humanistas y posmodernas pueden ser interesantes para explicar el comportamiento espacial de individuos en una escala local pero, de no ir más allá, no permitirían explicar y comprender adecuadamente el funcionamiento global de los sistemas económicos en el espacio.

Por otro lado, la geografía económica precisa un marco conceptual flexible, capaz de adaptar sus teorías e instrumentos a la propia realidad cambiante de los fenómenos económicos que estudia. De hecho, la propia necesidad de abarcar los nuevos campos de estudio que se derivan de la propia evolución de los sistemas económicos es considerada como una de las principales fuerzas que coadyuvan a la constante puesta al día de la disciplina (MASSEY, 1984; MANERO, 1992). La falta de definición en relación a las pautas de desarrollo futuro que puedan seguir los sistemas económicos se ha trasladado a los propios enfoques teóricos y metodológicos de la geografía económica, que está necesitada, también, de una creciente flexibilidad. Como apunta Martin (1994), la geografía económica debería ser:

- múltiple en dimensiones, en la medida en que debe combinar diferentes escalas de análisis: los individuos y las empresas, el papel regulador del estado nacional, las empresas y el capital transnacional, y la economía mundial o global

- múltiple en perspectivas, esto es, abierta a un amplio rango de teorías y perspectivas en el campo de la realidad económica espacial, sin que ninguna se convierta en hegemónica, y
- múltiple en enfoques, es decir, capaz de incorporar como elemento relevante de estudio la existencia de diferentes grupos, comunidades y agentes sociales y económicos con intereses, comportamientos y visiones específicas

Finalmente, se hace necesario también dotar a la geografía económica de una importante componente aplicada, lo que implica desarrollar todos aquellos instrumentos y herramientas que sean necesarios tanto para el análisis de problemas específicos como para la intervención en el ámbito empresarial y público. Esta postura tiende a identificarse, en ocasiones, con propuestas sociales y políticas conservadoras en la medida en que se la acusa de dar por buenos, como datos fijos de cualquier problema, el *status quo* social, político y económico existente. No obstante, si huimos de posturas maximalistas parece claro que ante cualquier problema existen siempre diferentes posibles soluciones, que pueden responder a diferentes criterios o intereses, y que resulta útil contar con los instrumentos que permitan identificarlas y plantearlas. En última instancia, aún aceptando la necesidad de un cambio radical en el actual modelo de sociedad,

*“los geógrafos deberían desarrollar los métodos de la ciencia espacial, y no sólo por el bien de la presente generación; esos métodos y ese conocimiento serán también necesarios en la nueva sociedad, aunque dirigidos a alcanzar diferentes metas” (JOHNSTON, 1988, 138)*

Es preciso, por tanto, encontrar un punto de equilibrio entre la función crítica de la ciencia, que lleva aparejada el análisis en profundidad de la realidad sin obviar los problemas y conflictos de intereses existentes, y el desarrollo de una vertiente aplicada capaz de ofrecer soluciones, aún de carácter parcial, que permitan contribuir a la mejora de las condiciones de vida de la población y al funcionamiento armónico de la sociedad. La necesidad de este compromiso se deriva no sólo de un impulso ético, sino también de la toma en consideración del contexto social, político e institucional en que se mueve y reproduce la ciencia universitaria.

#### BIBLIOGRAFÍA

- AGLIETTA, M. (1976): *Régulation et crise du capitalisme*, Paris, Calman-Levy (Traducción al español en *Regulación y crisis del capitalismo*, Madrid, Siglo XXI, 1979)
- ALONSO, J.L., APARICIO, L.J. y SÁNCHEZ, J.L. (1995): Política industrial y desarrollo regional, en Bosque Maurel, J. y Méndez, R. (eds.), *Cambio industrial y desarrollo regional en España*, Barcelona, Oikos Tau pp.47-70
- AMIN, A. y ROBINS K. (1990): The re-emergence of regional economies? The mythical geography of flexible accumulation, *Environment and Planning D. Society and Space*, 8, pp.7-34 (Traducción al español en El retorno de las economías regionales. Geografía mítica de la acumulación flexible, en Benko, G. y Lipietz (eds.), *Las regiones que ganan. Distritos y redes: los nuevos paradigmas de la geografía económica*, Alfons el Magnànim, Valencia, 1994, pp.123-158)
- AMIN, A. (1994): The difficult transition from informal economy to Marshallian industrial districts, *Area*, 26, pp.13-24
- AYDALOT, P. (1986): *Milieux innovateurs à Europe*, Paris, GREMI

- BARNES, T. J. (1995): Political Economy I, 'the culture, stupid', *Progress in Human Geography*, 19.3, pp.423-431
- BECATTINI, G., (1994): El distrito marshalliano: una noción socioeconómica, en Benko, G. y Lipietz (eds.), *Las regiones que ganan. Distritos y redes: los nuevos paradigmas de la geografía económica*, Alfons el Magnànim, Valencia, 1994, pp.39-57
- BELL, M. (1988), La organización de sistemas de producción: el caso de las redes de subcontratación, *Documents d'Anàlisi Geogràfica*, 13, pp.19-34
- BERGER, S. y PIORE, M. (1980): *Dualism and discontinuity in industrial societies*, Cambridge, Cambridge University Press
- BOYER, R. (1986): *La théorie de la regulation: une analyse critique*, Paris, La Découverte (Traducción al español en *La teoría de la regulación. Un análisis crítico*, Valencia, Alfons el Magnànim, 1992)
- BUSTOS, M.L. (1993): Las teorías de localización industrial: una breve aproximación, *Revista de Estudios Regionales*, 35, pp.51-76
- CAMAGNI, R. (1991a): Regional deindustrialization and revitalization processes in Italy, en Lloyd, R. y Sazamani, H. (eds.), *Industrial change and regional economic transformation. The experience of Western Europe*, Londres, Harper-Collins Academic, pp.137-167
- CAMAGNI, R. (1991b), *Innovation networks: spatial perspectives*, Londres, Belhaven
- CARAVACA, I. (1999): Distritos industriales, medios innovadores y desarrollo local en Andalucía, en *El Territorio y su Imagen, Actas del XVI Congreso de Geógrafos Españoles. Vol II*, Málaga, Asociación de Geógrafos Españoles, Departamento de Geografía de la Universidad de Málaga, pp.779-789
- CHISHOLM, M. (1990): *Regions in Recession and Resurgence*, Unwin Hyman Ltd., Londres
- CLARK, G., GERTLER, M. y WHITEMAN, J. (1986): *Regional dynamics: studies in adjustment theory*, Londres, Allen & Unwin
- CLIMENT, E. (1999): Sistemas productivos locales como medios innovadores: el caso de la Rioja, en *El Territorio y su Imagen, Actas del XVI Congreso de Geógrafos Españoles. Vol II*, Málaga, Asociación de Geógrafos Españoles, Departamento de Geografía de la Universidad de Málaga, pp.813-822
- CORLAT, B. (1990): *L'atelier et le robot*, Paris, C. Bourgeois (Traducción al español en *El taller y el robot*, Madrid, Siglo XXI 1993)
- DAVIDSON, P. (1981): Post-Keynesian economics, en Bell, D. y Kristol, I. (eds.), *The crisis of economic theory*, Nueva York, Basic Books, pp.151-173.
- DICKEN, P. y THRIFT, N. (1992): The organization of production and the production of organization: Why business enterprises matter in the study of geographical industrialization, *Transactions of the Institute of British Geographers*, 17, pp.279-291
- DICKEN, P. (1992): *Global Shift. The Internationalization of Economic Activity*, Paul Chapman Publishing Ltd., Londres
- DIXON, R. y THIRLWALL, A. (1975): *Regional growth and unemployment in the United Kingdom*, Londres, Macmillan
- FERNÁNDEZ CUESTA, G. (1994): Algunas ideas sobre la lógica espacial del capital, *Eria*, 34, pp.133-150
- FREEMAN, Ch., CLARK, J. y SOETE, L. (1982): *Unemployment and technological innovation: a study on long waves and economic development*, Londres, Frances Pinter (Traducción al español en *Desempleo e innovación tecnológica. un estudio de las ondas largas y el crecimiento económico*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, 1985)
- FUJITA, K. y HILL, R.C. (1995): Global Toyotaism and Local Development, *International*

- Journal of Urban and Regional Research*, 19.1, pp.7-22
- GAEBE, W. (1991): Spatial effects of changes in supplier-customer relationships. The case of automobile industry, en Smidt, M. y Wever, E., *Complexes formation and networks*, Nederlandse Geographische Studes, 132, Utrecht/Nijmegen, pp.81-91
- GERTLER, M.S. (1988): The limits of flexibility: comments on the post-fordist of production and its geography, *Transactions of the Institute of British Geographers*, 13, pp.419-432
- GERTLER, M.S. (1995): Debating flexibility: past, present and future, *Scottish Geographical Magazine*, 111, pp.63-64
- GÓMEZ MENDOZA, J. (1986): Geografías del presente y del pasado. Un itinerario a través de la evolución reciente del pensamiento en Geografía Humana (1970-1985), en García Ballesteros, A. (coord.), *Teoría y práctica de la geografía*, Madrid, Alhambra, pp.3-43
- GREEN, M.B. (1993): A geography of institutional stock ownership in the United States, *Annals of the Association of American Geographers*, 83, pp.66-89
- HARRISON, B. (1992): Industrial Districts: Old Wine in New Bottles?, *Regional Studies*, 26, pp.469-483
- HARVEY, D. (1990): *The Condition of Postmodernity*, Oxford, Blackwell.
- HIRSCHMAN, A.O. (1958): *The strategy of economic development*, New Haven, Yale University Press (Traducción al español en *La estrategia del desarrollo económico*, Méjico, Fondo de Cultura Económica, 1961)
- HIRST, P. y ZEITLIN, J. (eds.) (1989): *Reversing Industrial Decline. Industrial Structure and Policy in Britain and Her Competitors*, Oxford, Berg
- ILLERIS, S. y JAKOBSEN, L. (eds.) (1990): *Network and regional development*, Copenhagen, Akademisk Forlag.
- ILLERIS, S. (1986): New firm creation in Denmark: the importance of the cultural background, en Keeble, D. y Wever, E. (eds.), *New Firms and Regional Development in Europe*, Londres, Croom Helm, pp.141-150
- ISARD, W. (1956): *Location and Space Economy*, John Wiley, Nueva York.
- JOHNSTON, R. J. (1988): Perspectives on applied human geography, en *La geografía española y mundial en los años 80. Homenaje a D. Manuel de Terán*, Departamentos de Geografía, Universidad Complutense, pp.125-139.
- JORDÁ BORRELL, R.M. (1992): Modernización tecnológica como estrategia de desarrollo para Andalucía, *Revista de Estudios Andaluces*, 18, pp.27-68
- JORDÁ BORRELL, R.M. (1994): Dificultades de formación del sistema Ciencia-Tecnología-Industria andaluz, *Revista de Estudios Regionales*, 39, pp.139-159
- JORDÁ BORRELL, R.M. (1995): Las pequeñas y medianas empresas (PYMES) ante el desafío de la globalización, en Bosque Maurel, J. y Méndez, R. (eds.), *Cambio industrial y desarrollo regional en España*, Oikos Tau, Barcelona, pp.71-92
- KALDOR, N. (1970): The case for regional policies, *Scottish Journal of Political Economy*, pp.337-347.
- KEYNES, J.M. (1936): *The general theory of employment, interest and money*, Londres, Macmillan (Traducción al español en *Teoría genera de la ocupación, el interés y el dinero*, Méjico, Fondo de Cultura Económica, 1986)
- LEUNG, Ch.K. (1993): Personal Contacts, Subcontracting Linkages, and Development in the Hong Kong-Zhujiang Delta Region, *Annals of the Association of American Geographers*, 83, pp.277-302
- LIPPIETZ, A. (1986): New tendencies in the international division of labour; regimes of accumulation and modes of regulation, en Scott, A.J. y Storper, M. (eds.), *Production, work,*

- territory: the geographical anatomy of industrial capitalism*, Allen & Unwin, Londres, pp.16-40.
- LLOYD, P.E. (1993): Review of Storper and Scott (eds.), *Pathways to industrialization and regional development*, *Urban Studies*, 30, pp.535-536
- LORENZ, E.H. (1992): Trust, community and co-operation: toward a theory of industrial districts, en Storper, M. y Scott, A.J. (eds.), *Pathways to industrialization and regional development*, Londres, Routledge, pp.195-204
- MANERO MIGUEL, F. (1987): Crisis industrial y mutaciones espaciales: por una nueva formulación de la geografía de la industria, *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, 5, pp.1-27
- MANERO MIGUEL, F. (1988): Industria y espacio en la geografía española, en *La geografía española y mundial en los años 80. Homenaje a D. Manuel de Terán*, Departamentos de Geografía, Universidad Complutense, pp.407-423.
- MANERO MIGUEL, F. (1992): Los estudios de geografía industrial en España: expansión reciente y principales líneas de investigación, en *La Geografía en España (1970-1990). Aportación Española al XXVIIº Congreso de la Unión Geográfica Internacional*. Washington, 1992, Real Sociedad Geográfica, Asociación de Geógrafos Españoles, Fundación BBV, Madrid, pp.171-174
- MANERO MIGUEL, F. (1995): Cambio industrial y reorientación estratégica del desarrollo regional, en Bosque Maurel, J. y Méndez, R. (eds.), *Cambio industrial y desarrollo regional en España*, Oikos Tau, Barcelona, pp.25-46
- MARTIN, R. (1989): Deindustrialization and state intervention: Keynesianism, Thatcherism and the regions, en Mohan, J. (ed.), *The political geography of contemporary Britain*, Londres, Macmillan, pp.87-112
- MARTIN, R. (1994): Economic Theory and Human Geography, en Gregory, D., Martin, R. y Smith, G. (eds.), *Human Geography. Society, Space and Social Science*, Londres, MacMillan, pp.21-53
- MARTINELLI F. y SCHOENBERGER, E. (1991): Oligopoly is alive and well: notes for a broader discussion of flexible accumulation, en Benko, G. y Dunford, M., *Industrial change and regional development: the transformation of new industrial spaces*, Londres, Belhaven, pp.117-133 (Traducción al español en Benko, G. y Lipietz, A. (eds.), *Las regiones que ganan. Distritos y redes: los nuevos paradigmas de la geografía económica*, Alfons el Magnànim, Valencia, 1994, pp.159-183)
- MASSEY, D. (1984): *Spatial Divisions of Labour. Social Structures and the Geography of Production*, MacMillan, Londres
- McDOWELL, L. (1991): Life without father and Ford: the new gender order of post-Fordism, *Transactions of The Institute of British Geographers*, 16, pp.400-419
- MÉNDEZ GUTIÉRREZ-DEL VALLE, R. y GIL QUINDOS, J.M. (1994): Innovación en la pequeña empresa y sistemas productivos locales. El caso de Fuensalida (Toledo), *Revista de Estudios Regionales*, 39, pp.161-178
- MÉNDEZ GUTIÉRREZ-DEL VALLE, R. (1988): El espacio de la geografía humana, en Puyol, R., Estébanez, J. y Méndez, R., *Geografía Humana*, Cátedra, Madrid, pp.9-50
- MÉNDEZ GUTIÉRREZ-DEL VALLE, R. (1992): Efectos territoriales de las políticas tecnológicas: Elementos para su evaluación, en Grupo de Geografía Industrial (AGE), *Las Políticas de Promoción Industrial. IV Congreso de Geografía Industrial*, Salamanca, pp.81-96
- MÉNDEZ GUTIÉRREZ-DEL VALLE, R. (1994): Sistemas productivos locales y políticas de desarrollo rural, *Revista de Estudios Regionales*, 39, pp.93-112

- MOLINI FERNÁNDEZ, F. (1986): Comentarios críticos y bibliografía sobre el impacto de las nuevas tecnologías en el desarrollo regional, *Ciudad y Territorio*, 7-9, pp.115-125
- MYRDAL, G. (1957): *Economic Theory an Underdeveloped Regions*, Duckworth, Londres (Traducción al español en *Teoría económica y regiones subdesarrolladas*, Fondo de Cultura Económica, Méjico, 1959)
- NORTH, D.C. (1955): Location theory and regional economic growth, *Journal of Political Economics*, 63, pp.243-258
- O'FARRELL, P. (1986): The nature of new firms in Ireland: empirical evidence and policy implication, en Keeble, D. y Wever, E. (eds.), *New Firms and Regional Development in Europe*, Londres, Croom Helm, pp.151-183
- ORTEGA CANTERO, N. (1988): Sobre las manifestaciones recientes del pensamiento geográfico en España, en *La geografía española y mundial en los años 80. Homenaje a D. Manuel de Terán*, Departamentos de Geografía, Universidad Complutense, pp.300-312
- PASCUAL RUIZ-VALDEPEÑAS, H. (1992): El limitado alcance de las políticas de promoción tecnológica en Castilla y León, en Grupo de Geografía Industrial (AGE), *Las Políticas de Promoción Industrial. IV Congreso de Geografía Industrial*, Salamanca, pp.161-176
- PECK, J.A. (1990): Circuits of capital and industrial restructuring: adjustment in the Australian clothing industry, *Australian Geographer*, 21, pp.33-52
- PFOUTS, R.W. (1960): *The techniques of urban economic analysis*, West Trenton, Chandler-Davis
- PIORE, M. y SABEL, C. (1984): *The Second Industrial Divide: possibilities for prosperity*, Nueva York, Basic Books (Traducción al español en *La segunda ruptura industrial*, Madrid, Alianza Universidad, 1990)
- RICHARDSON, H.W. (1978) *Regional and Urban Economics*, Hinsdale, Dryden Press (Traducción al español en *Economía Regional y Urbana*, Madrid, Alianza Universidad, 1986)
- ROTHWELL, R. (1982): The Role of Technology in Industrial Change: Implications for Regional Policy, *Regional Studies*, 16, pp.361-369
- SABEL, C. (1989): Flexible Specialization and the Re-emergence of Regional Economies, en Hirst, P. y Zeitlin, J. (eds.), *Reversing Industrial Decline. Industrial Structure and Policy in Britain and Her Competitors*, Oxford, Berg, pp.17-70
- SALOM CARRASCO, J. y ALBERTOS PUEBLA, J.M. (1996): La política industrial valenciana y su impacto territorial. 1985-1994, *Cuadernos de Geografía*, 58 pp.
- SALOM, J., ALBERTOS, J.M., PITARCH, M.D. y DELIOS, E. (1999): *Sistema urbano e innovación industrial en el País Valenciano*, Valencia, Departamento de Geografía, Universitat de València.
- SAMUELSON, P.A. y NORDHAUS, W.D. (1992): *Economía*, 14 ed., Madrid, McGraw Hill
- SÁNCHEZ PÉREZ, J.E. (1988): El espacio y la innovación tecnológica, *Geocrítica*, 78 pp.
- SÁNCHEZ PÉREZ, J.E. (1991): *Espacio, economía y sociedad*, Madrid, Siglo XXI.
- SAVARY, J. (1995): The Rise of International Co-operation in the European Automobile Industry: the Renault Case, *European Urban and Regional Studies*, 2, pp.3-20
- SAYER, A. (1989): Post-Fordism in question, *International Journal of Urban and Regional Research*, 13, pp.666-695
- SAYER, A. (1992): *Method in Social Science: a Realist Approach*, 2ª ed., Londres, Hutchinson
- SCHOENBERGER, E. (1988): From Fordism to flexible accumulation: technology, competitive strategies and international location, *Environment and Planning D, Society and Space*, 6, pp.245-262

- SCHOENBERGER, E. (1989): Thinking about flexibility: a response to Gertler, *Transactions of the Institute of British Geographers*, 14, pp.98-108
- SCOTT, A.J. (1988a): *New Industrial Spaces*, Londres, Pion.
- SCOTT, A.J. (1988b): Flexible production systems and regional development: the rise of new industrial spaces in North America and Western Europe, *International Journal of Urban and Regional Research*, 12, pp.171-186
- SOTELO NAVALPOTRO, J.A. (1992): Nuevos espacios industriales: los Parques Tecnológicos, *Anales de Geografía de la Universidad Complutense*, 12, pp.105-115
- STORPER, M. y SCOTT, A.J. (1989): The geographical foundations and social regulation of flexible production complexes, en Wolch, J. y Dear, M. (eds.), *The Power of Geography. How Territory Shapes Social Life*, Londres, Unwin Hyman, pp.19-40
- STORPER, M. y SCOTT, A.J. (1992): Industrialization and regional development, en STORPER, M. y SCOTT, A.J. (eds.), *Pathways to industrialization and regional development*, Londres, Routledge, pp. 3-17
- SUNLEY, P. (1992): An uncertain future: a critique of post-Keynesian economic geographies, *Progress in Human Geography*, 16, pp.58-70
- SWEENEY, G.P. (1987): *Innovation, entrepreneurs, and regional development*, Londres, Frances Pinter.
- SWEENEY, G.P. (1988): Innovación tecnológica y desarrollo regional, *Papeles de Economía Española*, 35, pp.115-131
- TAYLOR, P.J. (1993): *Political Geography: World Economy, Nation-State and Locality*, 3ª edición, Londres, Longman (Traducción al español en *Geografía política. Economía-mundo, estado-nación y localidad*, Madrid, Trama Editorial, 1995)
- TICKELL, A. y PECK, J.A. (1992): Accumulation, regulation and the geographies of post-Fordism: missing links in regulationist research, *Progress in Human Geography*, 16, pp.190-218
- WELLS, P. y RAWLINSON, M. (1992): New procurement regimes and the spatial distribution of suppliers: the case of Ford in Europe, *Area*, 24, pp.380-390
- YEUNG, H.W. (1994): Critical reviews of geographical perspectives on business organizations and the organization of production: towards a new approach, *Progress in Human Geography*, 18, pp.460-490

