

Territorio y economía: La teoría de la especialización flexible

ANTONIO BELLISARIO K.¹

University of California, Los Angeles

RESUMEN

El artículo se dedica al análisis de la teoría de la especialización flexible desarrollada por la Escuela de Geografía Económica de California. El concepto de reestructuración desarrollado por ésta intenta capturar y explicar los cambios sociales y político-económicos que comenzaron a desencadenarse a principios de la década de los años setenta en los países de industrialización avanzada.

Palabras claves: Territorio, economía, especialización flexible.

ABSTRACT

This paper seeks to present and analyze the main theoretical concepts of the theory of Flexible Specialization developed by the California School of economic geography. The main objectives of this theory are to examine the manifold process of capitalist restructuring and globalization of the economy that is currently taking place, and to attempt to understand the processes that underpin the growth and decline of city-region economies.

Key words: Territory, economy, flexible specialization.

INTRODUCCIÓN

El objetivo central del presente trabajo consiste en ofrecer una exposición y un análisis de los principios teóricos elaborados por la teoría de la especialización flexible, en donde su concepto de reestructuración intenta capturar y explicar los cambios sociales y político-económicos que se iniciaron en los países de industrialización avanzada, a principios de la década de los años setenta. Además, reconoce e inserta al territorio como un elemento explicativo dentro de su cuerpo teórico, lo cual se debe al papel protagónico que geógrafos y planificadores han tenido en su desarrollo. Debido a esto, es importante para las disciplinas espaciales el análisis crítico de la teoría de la especialización flexible y de todas aquellas contribuciones que estimulen, de una forma u otra, trascender el historicismo excluyente, imperante en las ciencias sociales. Soja (1989, 1996) ha denominado a este proceso de reestructuración

epistemológica: “la reaserción del espacio en la teoría social.”

El grueso del artículo se dedica al análisis de la teoría de la especialización flexible, la cual ha elaborado una periodización de la historia del capitalismo y, además, ha desarrollado una serie de conceptos teóricos para la comprensión y aprehensión de los cambios que han ocurrido a su interior. Dentro de este esquema, la crisis económica de principios de la década de los años setenta es presentada como el detonante de los procesos de reestructuración económica, de intensificación, de globalización y de reestructuración urbana.

La primera parte del artículo está dedicada a ofrecer una exposición del proceso de globalización y de sus manifestaciones territoriales. La segunda parte ofrece una sucinta periodización de historia del capitalismo industrial. En la tercera parte se analiza el sistema fordista de producción, enfatizando las revoluciones tecnológicas que hicieron posible su desarrollo en las postrimerías de la Segunda Guerra Mundial. Finaliza con un análisis del postfordismo, y de los argumentos teóricos esbozados por la teoría de la especialización flexible para explicar la dinámica territorial del capitalismo contemporáneo.

¹ Docente de tiempo parcial en la California State University. Ph.D.© en Planificación Urbana (UCLA). Máster en Planificación Urbana (UCLA), Bachelor of Arts en Geografía, California State University.

Es necesario, sin embargo, subrayar los límites de este trabajo. La recopilación y/o generación de información primaria obtenida de una investigación directa y la posterior abstracción de patrones y generalidades están ausentes. El estudio está basado en una lectura de la abundante literatura sobre la materia y constituye una apretada síntesis para aquellos que aborden una primera aproximación al análisis de los procesos de reterritorialización capitalista llevados a cabo en los últimos 30 años y, más específicamente, de la explicación científica que de estos procesos ha efectuado la teoría de la especialización flexible. La bibliografía que le acompaña puede ser usada como una guía de profundización para aquellos que así lo deseen. Hecha esta salvedad, sin embargo, se ha tratado de sintetizar los conceptos fundamentales de la teoría de la especialización flexible, los cuales pueden ser utilizados, con las correspondientes modificaciones necesarias, al estudio de las transformaciones territoriales acaecidas en Chile y en el Cono Sur latinoamericano.

1. GLOBALIZACIÓN Y REESTRUCTURACIÓN TERRITORIAL

A continuación de la crisis económica² desencadenada a principios de la década de los años setenta, el sistema económico-mundial del capitalismo industrial contemporáneo inició un complejo proceso de reestructuración económica, el cual ha reconfigurado y transformado las relaciones sociales y político-económicas en diferentes escalas espaciales. La historia de las civilizaciones ha señalado que existe una tendencia secular hacia el desarrollo de geografías con profusas interconexiones territoriales (como lo demostró magistralmente Fernand Braudel para el caso del Mediterráneo en el siglo XVI).³ Pero el actual proceso de internacionalización no sólo lo intensifica a un grado que nunca antes se había observado, sino que además se advierte el desarrollo de nuevos procesos socioeconómicos cuya característica principal es el uso dinámico del espacio

geográfico en el desarrollo de un nuevo modo de producción global (Scott y Storper, 1986; Dicken, 1998). La desindustrialización de ciertas regiones y la industrialización de otras, la nueva división internacional del trabajo, procesos de reestructuración urbana, la formación de ciudades globales y la nueva jerarquía de las ciudades mundiales, el desarrollo de una economía globalizada, el nuevo sistema internacional financiero, las nuevas articulaciones de gobernabilidad global propiciadas por instituciones supranacionales, la formación de tecnópolis y distritos industriales y el desarrollo (aunque aún incipiente) de movimientos sociales internacionales antisistémicos, medioambientales o antiglobalización, entre otros, constituyen algunos de estos procesos en reconfiguración geográfica. En términos más específicos, podríamos teorizar que en los últimos años del siglo XX hemos presenciado la reconfiguración geográfica de la organización social y político-económica del sistema mundial de capitalismo regulado y centrado en las naciones fordistas del Atlántico Norte. Y la producción, aun en forma inestable, de una nueva geografía de organización sociopolítica en donde la capacidad productiva de regiones urbanas, ciudades-región, distritos industriales, firmas transnacionales y mercados han desplazado al centrismo que otrora tuvieron los Estados nacionales como los centros dinamizadores de la actividad económica (Strange, 1996, 1998; Dicken, 1998; Moulaert y Scott, 1997; Scott y Storper, 1992b). Dicho de otro modo, se ha producido la reestructuración de las manifestaciones espaciales de los lineamientos sociales y político-económicos de los Estados desarrollistas, y en su lugar está surgiendo una geografía económica globalizada formada por un mosaico de regiones urbanas conectadas por densas redes de interacción.

La globalización, definida de un modo sucinto, es principalmente un proceso económico centrado en la transnacionalización de capitales, en el cual firmas, juntamente con diversas unidades territoriales, i.e. ciudades, regiones, ciudades-región y naciones, tienen como marco de referencia directa la obtención de utilidades en el mercado mundial (Scott, 1998). Ahora bien, afín con este proceso de globalización se percibe un proceso paralelo y contradictorio de debilitamiento, de fragmentación y marginalización de territorios, los cuales no participan, o lo hacen de una forma muy tangencial, en los circuitos del capital globalizado y en las formas postfordistas de industrialización. Es decir, se observa la presencia de un proceso globalizador que reúne y reincorpora (con una

² Dentro de las causas de esta crisis figura la creciente dificultad que tuvieron las firmas y las economías nacionales para mantener un nivel adecuado de índices de productividad, lo cual imposibilitó, a su vez, mantener el crecimiento de los salarios y del consumo.

³ Véase, Fernand BRAUDEL, *The Mediterranean: and the Mediterranean World in the Age of Philip II* (New York: Harper & Row, Publishers, 1966/1972).

inevitable jerarquía subyacente) a ciertas regiones dentro de la esfera de la economía mundial. También se desdibuja un proceso que fragmenta y marginaliza espacios específicos de las esferas de circulación y acumulación, creando periferias, ghettos, sectores marginales-urbanos en las ciudades de países con economías dependientes, regiones sin una base económica dinámica y regiones de vieja o de moribunda industrialización en los países desarrollados. También se pueden observar ciudades enteras sumidas en el abandono y el deterioro como el caso de Detroit (Herron, 1993). Para algunos autores este proceso de fragmentación no constituye nada nuevo en la historia del capitalismo. La producción de una geografía del desarrollo desigual ha sido un ente constitutivo de la dinámica de acumulación capitalista,⁴ la cual crea patrones de segregación espacial y de exclusión social. Esta geografía del desarrollo desigual se manifiesta no sólo en los países otrora llamados del Tercer Mundo o dependientes. Esta dinámica está presente en el centro mismo de las metrópolis de los países de industrialización avanzada (Harvey, 1996, 2000; Short, 1996).

Como consecuencia del proceso de globalización, la primacía del sistema Estado-nación de los países de industrialización avanzada se ha visto comprometida y debilitada por organismos e instituciones supra y subnacionales. La creciente importancia de organismos supranacionales tales como el Grupo de las Siete Naciones Industrializadas (G-7), el Mercosur, el NAFTA, la Unión Europea (UE), el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y las Naciones Unidas (NU), entre otros, han adquirido nuevas funciones, las cuales en el pasado eran de la exclusiva responsabilidad de los Estados nacionales (Brecher y Costello, 1994; Strange, 1998). También se observa el revigorizamiento de los gobiernos regionales y locales, los cuales han comenzado a promover sus respectivas economías

subnacionales en el ámbito global. En general, el proceso de internacionalización de las estructuras de producción ha producido una reconfiguración territorial en la cual las regiones urbanas han surgido como los nodos estructuradores de una nueva geografía económica a escala global. El rasgo central de este proceso radica en el hecho de que las diversas unidades territoriales tienen como marco de referencia primordial el mercado mundial en la estipulación de sus políticas monetarias y macroeconómicas, como también en la implementación de sus políticas de desarrollo social.

La recesión económica de los años setenta indujo una crisis en la base económica de las ciudades, la cual frenó sus capacidades de crecimiento económico. Las ciudades en los países de industrialización avanzada están implementando prácticas estratégicas empresariales con el fin de insertar sus economías en las esferas del capital globalizado.⁵ Así, nuevas teorías de desarrollo urbano han resultado del análisis de estas realidades contemporáneas de globalización y reestructuración económica. Por ejemplo, la teoría de la ciudad global (*global city*) hace hincapié en el decisivo rol que tiene el capital financiero globalizado en el desarrollo urbano. El trabajo de Saskia Sassen (1991, 1993) analiza de qué forma la economía mundial, el sector financiero específicamente, está determinando las dinámicas en los mercados laborales, gobernabilidad, desarrollo urbano, inmigración y procesos de segregación espacial y exclusión social en las ciudades globales de Nueva York, Londres y Tokio.

La teoría de la ciudad informacional (*informational city*) elaborada por Manuel Castells (1989) desarrolla y teoriza a gran escala los efectos de la revolución de alta tecnología (*high-tech*) en las esferas social y económica. En efecto, para este autor, la información se ha transformado en una fuerza productiva, y la función de las ciudades dentro de este marco conceptual es la de operar como *nodos* estructuradores en un espacio de flujos de información. En su último trabajo, la trilogía dedicada al análisis de la economía, la sociedad y la cultura (1996-1997), Castells define a la revolución de la información tecnológica y a la reestructuración del capitalismo de fin siglo como los procesos detonantes de la formación de un nuevo período histórico, o *Era Informacional*.

⁴ Un excelente análisis de las consecuencias de la Revolución Industrial y la vida urbana de principios del siglo XIX se encuentra en ENGELS, Friedrich (1845/1968): "The Great Towns," en *The Condition of the Working Class in England* (Stanford: Stanford University Press), pp. 30-87. También véase HOBBSAWM, Eric (1996): "City, Industry, the Working Class," en *The Age of Capital: 1848-1875*. (New York: Vintage Books), pp. 208-229. HOBBSAWM, Eric (1996): "Towards an Industrial World," en *The Age of Revolution: 1789-1848* (New York: Vintage Books), pp. 168-181. HALL, Peter (1988): "The City of the Dreadful Night," en *Cities of Tomorrow* (Oxford: Blackwell), pp. 14-46.

⁵ A este respecto, véanse los trabajos de LOGAN y MOLOTCH (1987); PICKVANCE y PRETECELLE (1991); MOLLENKOPF y CASTELLS (1992); SAVITCH (1988); SMITH (1996); MOULAERT y SCOTT (1997).

Por otro lado, las aproximaciones postfordistas a la teoría urbana ponen su énfasis en la reestructuración de la base económica de las ciudades. Así, el proceso de urbanización se encuentra determinado por el desarrollo industrial postfordista, el cual, de una forma más explícita que en las teorías antes mencionadas, subraya el efecto conducente que tiene el proceso de industrialización en el desarrollo urbano (Walker, 2001; Scott, 1988). Es decir, bajo esta concepción, las industrias determinan sus localizaciones de acuerdo a criterios que incrementen sus ganancias, mercados y flexibilidad, lo cual, a su vez, repercute directamente en el proceso de urbanización e induce procesos de reestructuración y relocalización urbana (Scott, 1988; Storper y Walker, 1989).

La hipótesis del surgimiento y formación de las ciudades mundiales (*world cities*) fue originariamente formulada por John Friedmann y Goetz Wolff (1982), y posteriormente ampliada por John Friedmann (1995).⁶ De acuerdo con esta teoría, las ciudades han comenzado a funcionar como nodos organizadores de la economía mundial; como articulaciones de flujos de productos a escala regional, nacional y global y como los centros-base en el espacio de acumulación global. Desde esta perspectiva, la reestructuración funcional de las ciudades tiene como resultado un complejo sistema jerárquico de ciudades primarias y secundarias, las cuales se encuentran localizadas en países centrales y semiperiféricos. Las ciudades primarias son aquellos centros estratégicos para el funcionamiento del capital globalizado, cuya principal función es la de servir de centros-base y de comando en la organización de la economía mundial. Las ciudades secundarias, por otra parte, cumplen funciones de organización y articulación a escala nacional o regional. La formulación de Friedmann y Wolff ofrece, sin lugar a dudas, la aproximación que mejor articula la diferenciación y jerarquización urbana contemporánea —ya que ésta teoriza a aquellas ciudades con una posición subsidiaria dentro del sistema global, en vez de concentrarse exclusivamente en el estudio del sistema urbano de primer orden. Lo último se debe al alto contenido sistémico que posee esta teoría, la cual es adquirida a través del préstamo que Friedmann y Wolff hacen de la teoría del Sistema Mundial (Wallerstein, 1974) y de la formulación de la nueva división internacional del trabajo (Fröbel *et al.*, 1980).

En el campo político, los cambios acontecidos a finales del siglo XX se han traducido en la introducción de reformas neoliberales a través de los Estados nacionales. Estas reformas han tenido como objetivo el de reestructurar las políticas económicas keynesianas y proceder con la desmantelación del Estado benefactor o asistencialista, el *welfare state*. Las políticas neoliberales departen de una concepción estatal descentralizada, en donde el objetivo de las políticas públicas y sociales se encuentra subordinado a la competitividad en el mercado internacional. La siguiente cita desarrolla de manera más extensa esta idea:

...[si] la reestructuración y reorientación de las funciones económicas y sociales del sistema estatal keynesiano y benefactor se llevan a cabo, se tiende a producir una nueva forma de Estado, la cual se puede denominar 'Estado Schumpeteriano'. En términos abstractos, sus objetivos distintivos en la reproducción económica y social son: promover productos, procesos, innovaciones organizativas y de mercados en economías abiertas en orden de afianzar lo más posible la competitividad estructural de la economía nacional interviniendo en el lado de la oferta; subordinando políticas sociales a las necesidades de un mercado laboral flexible y/o a las limitantes de la competencia internacional. (Jessop 1994: 263).

Ante este cuadro de reestructuración socio-económica se han desarrollado teorías en las ciencias sociales con el fin de explicar los cambios acontecidos en el sistema económico-mundial contemporáneo, desarrollar conceptos de aplicación general y formular patrones que abstraigan complejas configuraciones espaciales que son la cristalización de los nuevos lineamientos sociales y político-económicos. Una de las formulaciones con más significación para la geografía y la planificación es la teoría de la especialización flexible, debido a la causalidad que le asigna al territorio en su aparato teórico. La teoría de la especialización flexible enfrenta las siguientes preguntas en su quehacer científico: ¿Dónde y bajo qué circunstancias se lleva a cabo la actividad económica? ¿Cuáles son las manifestaciones territoriales del actual proceso de reestructuración capitalista? ¿Qué función cumplen las regiones urbanizadas, los distritos industriales y las ciudades-región en la economía global? ¿Por qué algunas economías urbanas y regionales crecen cuando otras decaen o languidecen? ¿Cuáles son los mecanismos y circunstancias de la concentración

⁶ Para un análisis detallado de esta aproximación véanse los trabajos de KNOX y TAYLOR (1995), y TIMBERLAKE (1985).

geográfica del desarrollo económico? Y, ¿cuáles son los condicionantes para la difusión geográfica del mismo? A continuación se procederá a desarrollar los principales lineamientos y formulaciones teóricas de esta teoría.

2. PERIODIZACIÓN DE LA ECONOMÍA MUNDIAL: HACIA UN SISTEMA DE ACUMULACIÓN FLEXIBLE

La teoría de la especialización flexible periodiza y caracteriza la historia del capitalismo contemporáneo en tres períodos: (1) El período del capitalismo desregulado, (2) el fordismo, (3) y el posfordismo.

El primero está comprendido entre el inicio de la Revolución Industrial hasta principios del siglo XX –1914 para ser más exactos. Este período es caracterizado por un intenso proceso de acumulación y competencia centrado en los países de Europa Occidental.

El segundo período, el fordismo, abarca desde 1914 hasta principios de los años setenta. El fordismo, por supuesto, está innegablemente asociado con la producción en masa de productos estandarizados, elaborados en líneas de montaje. La teoría de la especialización flexible representa al período fordista como la consecuencia directa de los adelantos tecnológicos de la época y, asimismo, de las reformas de organización industrial introducidas por Frederick Taylor y Henry Ford. Este período, a su vez, es subdividido en dos etapas, el taylorismo y la “época de oro” del fordismo. El taylorismo está comprendido entre 1914 hasta la Gran Depresión. Es caracterizado por la producción en masa de bienes industriales sin los correspondientes mecanismos de regulación socio-económica. Por ello, la Gran Depresión de 1929 es teorizada como una crisis de subconsumo; es decir, alta producción industrial de bienes, la cual es acompañada por un bajo nivel de consumo de los mismos. En una palabra, una alta oferta de bienes acompañada por una baja demanda por los mismos. Los bajos salarios de la fuerza laboral y el alto nivel de desempleo producido por el cierre de industrias contribuyeron a la crisis (Walker 1995).⁷ La segunda etapa o la *golden age* del

fordismo se inicia con las políticas keynesianas de los años treinta, continuando sin interrupción hasta la primera mitad de la década de los años setenta.⁸ La teoría de la especialización flexible explica que esta etapa fue el producto del balance producido entre la oferta y la demanda, principalmente a través de los acuerdos en el plano laboral y la puesta en marcha del Estado benefactor.

Por último, la especialización flexible denominada al postfordismo como el tercer período en la historia de la economía mundial, el cual se inicia con la crisis económica desencadenada en los años setenta, continuando hasta el presente. La organización social y político-económica que se está produciendo en el postfordismo –aunque aún de manera muy inestable y en constante cambio– está en oposición a la geografía histórica del fordismo, la cual tenía como fundamento el crecimiento económico nacional promovido por el Estado desarrollista y, como base, una matriz de regulación sociopolítica de consenso entre trabajadores, clases medias y empresarios. Las nuevas configuraciones socioeconómicas que se están produciendo se encuentran condicionadas, ante todo, por la existencia de un mercado global, el cual está sustentado por la alta tecnología, sistemas financieros globalizados, disminución de las distancias debido al desarrollo de sistemas más eficientes de transporte, flexibilidad en los mercados laborales y la estandarización global de productos y patrones de consumo, entre otros (Harvey, 1990). Castells (1989) y Storper (1997: 237-241) –dos importantes teóricos de la teoría de la especialización flexible– mencionan que la característica primordial de este período radica en la aparición de nuevos sectores de producción, mercados financieros y, ante todo, en la innovación tecnológica, la cual se encuentra basada en la información y el conocimiento.

la fuerza del trabajo y el cambio tecnológico constituye una contradicción fundamental, base de las crisis periódicas que se ciernen sobre el proceso de acumulación. Harvey menciona: “La crisis se manifiesta típicamente como una condición en la cual los excedentes de capital y de mano de obra que el capitalismo necesita para sobrevivir no pueden seguir siendo absorbidos. Me refiero a este proceso como un estado de sobreacumulación. Excedentes de capital y excedentes de mano de obra existen uno al lado del otro; sin que, aparentemente, haya una manera de juntarlos para que produzcan tareas útiles a la sociedad”, pp. 132.

⁸ Para un comprensivo análisis de la geografía histórica del desarrollo fordista, véase Michael J. Webber y David L. Rigby (1996).

⁷ David HARVEY (1985) menciona que el sistema capitalista se desarrolla, por un lado, a través del creciente uso del trabajo humano y, por el otro, con cambios tecnológicos, los cuales estimulan la reducción del trabajo humano. De este modo, para este autor, el antagonismo existente entre

3. EL IMPERATIVO FORDISTA: ACUMULACIÓN A ESCALA NACIONAL

El fordismo es un término que fue creado por Antonio Gramsci, el teórico marxista italiano, refiriéndose al nuevo sistema de producción que estaba emergiendo en los Estados Unidos al comienzo del siglo XX. Para Gramsci, el fordismo es una concretización del modo de producción en una formación social específica, es decir, con coordenadas espacio-temporales determinadas, en vez de una aproximación netamente abstracta –concepción que estuvo en contra del economismo imperante en su época. Gramsci visualizó al fordismo como un sistema social de producción específico, centrado en la producción de una nueva relación entre la fuerza de trabajo y el capital (Gramsci, 1971). Para Gramsci, el fordismo cambió de manera radical las normas laborales y la manera en que la gente percibía y enfrentaba la vida cotidiana (*everyday life*), todo con el objetivo común de producir un nuevo sistema de producción.

La teoría de la especialización flexible le brinda suma importancia al fordismo en la explicación del desarrollo socioeconómico de la segunda mitad del siglo XX. Para ésta, el fordismo representa la organización de la industria, el gobierno, la tecnología y la estructura de clases, constituyendo lo que se ha dado en denominar un “sistema tecnológico-institucional” (Scott y Storper, 1992a). El fordismo en los EE.UU. comienza con las reformas laborales e innovaciones tecnológicas introducidas por Henry Ford en su planta de montaje de automóviles en Dearborn, Michigan. La introducción de los adelantos tecnológicos obtenidos en las industrias agrícola, química, metalúrgica y de transporte también contribuyó a la puesta en marcha de este sistema de producción (Walker, 1995: 176). Las reformas laborales más significativas introducidas por Henry Ford en su planta fueron dos: (1) el aumento de los salarios de su fuerza de trabajo a cinco dólares por día (muy por encima de los sueldos de otros trabajadores industriales de la época); y (2) la disminución de la jornada laboral a ocho horas diarias. A su vez, él incorporó las formas de organización corporativa establecidas por las compañías de ferrocarriles, y también implementó los conceptos elaborados por F. W. Taylor en *The Principles of Scientific Management*. Este libro describe cómo se puede incrementar la productividad al interior de una industria intensificando la división técnica del trabajo. Lo anterior consiste en la especialización de la fuerza de trabajo en

funciones específicas dentro de las actividades productivas.⁹ La mayor innovación de Henry Ford al proceso productivo fue la introducción de la línea de montaje en movimiento, la cual consiste en el constante flujo de los bienes en producción al frente de un trabajador estacionario. Este método requiere que la fuerza de trabajo complete labores específicas insertas en el proceso productivo general. La línea de montaje fue una partida radical del modo de producción artesanal llevada a cabo hasta esa fecha por los talleres especializados que surgieron durante el siglo XIX, en donde un trabajador era el responsable de la producción de un bien desde su inicio hasta su término.

Este cambio fundamental en el proceso productivo tuvo implicaciones que repercutieron en la estructuración social de la fuerza laboral. De este modo, para alcanzar la máxima eficiencia productiva, el trabajo, en general, requería que se llevase a cabo de acuerdo al ritmo que imponía la línea de montaje. Esto requería que la fuerza de trabajo reestructurara sus vidas (y la de sus familias) en relación con el nuevo sistema de producción. Es decir, al trabajador se le imponía una sincronización con la línea de montaje, las jornadas laborales, las cuotas de producción, los horarios, las fechas de pago y las rutinas, todos aspectos de esta regularización. Estos fueron cambios radicales en la concepción sociológica del trabajo, los cuales se alejaron de la metodología laboral implementada en la producción “artesanal” imperante hasta esa fecha, la cual estaba basada en la creatividad personal y, además, en el control que el trabajador ejercía en las diferentes etapas del sistema productivo de un bien.

La estructura fordista de las firmas está íntimamente asociada con el concepto de integración vertical. Integración vertical es un método de manufacturar en el cual se incorpora la casi totalidad de los procesos productivos en una sola planta o firma y, más específicamente, en una sola localidad. Un excelente ejemplo de integración vertical fue el complejo manufacturero-automotriz desarrollado por Henry Ford en Detroit, la planta industrial del *River Rouge*, la cual en su máximo desarrollo tenía más de 35.000 trabajadores. La planta del *River Rouge* producía todos los componentes requeridos para la manufactura de automóviles. Al inicio de la cadena productiva la materia prima era introducida, insumos tales

⁹ Adam SMITH (1780) enunció que una de las principales fuentes para el incremento de la productividad era el incremento continuo en la división técnica del trabajo.

como minerales de hierro, carbón, goma y productos químicos; al final de la misma, el producto terminado eran automóviles (Storper y Walker, 1989).

Bajo el sistema fordista, la localización de la producción de materias primas tuvo repercusiones en la localización industrial de los productos de mercancías. En la planta del *River Rouge*, por ejemplo, al inicio de la producción en masa de automóviles, la producción de materias primas y de componentes secundarios también estaba localizada en la ciudad de Detroit. Sin embargo, cuando la producción de materias primas fue dispersada, lo fue también la industria automotriz con todos sus sectores asociados. En parte, la desintegración vertical de la industria automotriz se produjo como consecuencia de las ineficacias asociadas con el alto grado de burocratización que la operación requería (Storper y Walker, 1989). Mientras la producción industrial creció, resultó más eficiente la especialización y diversificación de firmas y/o empresas en la producción de ciertas materias primas, junto con relocalizarse fuera del dominio del principal comprador (*primary end user*). Así, por ejemplo, la demanda de acero fuera de la industria automotriz creció de una manera significativa, lo cual incentivó el desarrollo de industrias especializadas en su producción. En efecto, la demanda de otras materias primas como vidrio y goma se incrementó, y su producción también dejó los auspicios de la industria automotriz. De hecho, la difusión espacial de las firmas productoras de materias primas de la industria automotriz causó eventualmente que ellas mismas se transformaran en polos de crecimiento (aglomeraciones industriales), con sus respectivas ramificaciones regionales. Por último, uno de los procesos con mayores ramificaciones económico-espaciales del fordismo fue el crecimiento exponencial de la demanda por nuevos productos y, en consecuencia, la creación de los correspondientes mercados para satisfacerla. Es así como este crecimiento indujo a las firmas a dispersarse geográficamente, produciéndose el nacimiento de nuevas regiones industriales, las cuales se especializaron en ciertos productos o grupos de productos. Esta expansión de la industria produjo un efecto acumulativo y causativo. Mientras la demanda por productos secundarios creció (debido al incremento de la población y los elevados sueldos), el mercado por productos primarios creció de la misma forma (estimulado por el crecimiento del primero). Esta expansión industrial (industrialización) es causa y, a la vez, producto del rápido proceso de urbanización que se llevó a cabo durante el siglo XX, debido, fundamentalmente, a

un fenómeno de sinergia y de mutuo reforzamiento.¹⁰

El gobierno bajo el sistema fordista jugó un importante papel en establecer los parámetros operacionales de la economía. Después del colapso del taylorismo, durante la Gran Depresión, los gobiernos comenzaron a implementar políticas e instituciones económicas de regulación, con el fin de contrarrestar las inherentes depresiones cíclicas del capitalismo.¹¹ De esta forma se produce la revolución keynesiana, inspirada por el trabajo de Keynes (1936), particularmente su trabajo en inversión y consumo (Storper y Walker, 1989). Para el caso de los EE.UU., ejemplos clásicos de intervenciones gubernamentales de corte keynesiano son las políticas promulgadas por el gobierno de Franklin D. Roosevelt y su programa del *New Deal*. Algunos de los organismos e instituciones creados bajo ese programa son los siguientes: la agencia norteamericana del Servicio del Seguro Social, el Seguro de Desempleo, el Sistema de Reserva Federal y la Ley del Trabajo (*Fair Labor Standard Act*). John Keynes (1936) argumentó que las recesiones y, por ende, el lento desarrollo, eran el resultado de una inadecuada demanda económica. Esta, a su vez, era causada por las magras remuneraciones obtenidas por la fuerza de trabajo y el alto índice de desempleo de la misma. Como es obvio, políticas keynesianas llamaban a estimular la demanda económica a través de mejoras en el nivel general de sueldos y salarios, gastos públicos, expansión en el crédito y programas de beneficencia estatal (*welfare state programs*). Estas intervenciones estatales ayudaron a estabilizar el sistema fordista y a producir el crecimiento económico experimentado por algunas naciones después de la Segunda Guerra Mundial, especialmente en los EE.UU. y en Europa. En adición a las políticas gubernamentales, los sindicatos laborales jugaron un importante papel bajo el fordismo. La principal estrategia de éstos se centró en incrementar el poder de negociación con los empleadores como una

¹⁰ Para un análisis del desequilibrio estructural entre los altos niveles de urbanización alcanzados por Chile durante el siglo XX y su lento desarrollo económico, véase el trabajo de John FRIEDMANN y Thomas LACKINGTON, "La Hiperurbanización y el Desarrollo Nacional en Chile". En GODÓY URZÚA, Hernán, ed. *Estructura Social de Chile* (1971).

¹¹ El trabajo de SCHUMPETER (1939) analiza los ciclos del sistema capitalista. Para este autor el sistema capitalista es caracterizado por la alternancia de períodos de crecimiento, con altos índices de inversión y consumo, y por períodos de recesión económica, con bajos niveles en los mismos.

forma de obtener alzas salariales, expansión de beneficios y mejoras en las condiciones laborales.

A continuación de la Segunda Guerra Mundial la economía mundial experimentó un gran auge, el cual vino acompañado con un incremento sustancial en los niveles de vida para un importante sector de la población mundial. En efecto, el cuarto de siglo que siguió a 1949 presenció tasas globales de crecimiento económico de casi cinco por ciento al año –sin precedentes en la historia de la economía mundial–, dejando de lado, como es obvio, moderadas fluctuaciones. En parte, este sostenido desarrollo económico de debió a la puesta en marcha del sistema fordista de capitalismo regulado y a las políticas macroeconómicas de carácter keynesiano.

Durante el período comprendido entre 1949-1973, diferentes concepciones emergieron para explicar y sustentar el desarrollo económico, incluyendo, entre otras, la teoría de la modernización, la teoría de la dependencia económica, las aproximaciones neoclásicas al desarrollo y las concepciones antidesarrollista y populista. Estas diferentes aproximaciones teóricas del desarrollo, como es lógico, estuvieron marcadas por diferentes filosofías políticas. En la izquierda política, el modelo de intercambio desigual enfatizó los términos divergentes del comercio entre el centro y la periferia y, en consecuencia, los denunció como uno de los elementos causantes de la perpetuación del subdesarrollo en las sociedades dependientes (Amin, 1974; Emmanuel, 1972; Frank, 1979). Desde la derecha política, modelos neoclásicos de libre comercio y ventajas comparativas difundieron la idea de la temporalidad pasajera de las desigualdades económicas entre los países y, por consiguiente, declararon que éstas se corregirían poco a poco de acuerdo a la dinámica interna del libre mercado sin necesidad de intervención estatal (Rostow, 1960). En el centro político, modelos de dispersión y de *backwash* indicaban que las diferencias económicas eran el resultado de caracteres localizados en la oferta, las cuales requerían intervenciones específicas que corregirían, eso sí, a largo plazo, estas “distorsiones” (Hirschman, 1958; Myrdal, 1957). Sin despreciar el hecho de que estos modelos ofrecieron valiosas explicaciones del funcionamiento del modelo fordista, ninguno de ellos pudo visualizar el cambio en el régimen de acumulación hacia sistemas de producción neofordistas, basados en la flexibilidad en todos sus sentidos (Scott y Storper, 1992a). Sin lugar a dudas, ninguno de estos modelos pudo explicar la desindustrialización y declinación de viejas áreas industriales

del mundo (e.g., como el cinturón industrial del *Midwest* en los Estados Unidos, el llamado *Rust Belt* y el norte europeo); la reestructuración en la organización industrial de las relaciones laborales y los cambios en localización industrial que se han llevado a cabo (Harrison, 1994). Estos modelos tampoco pudieron ofrecer una interpretación acertada de la emergencia de nuevos territorios de producción, en lo que eran regiones previamente sin industrializar (e.g., las naciones del Sudeste Asiático y los NIC’s); o la prolongada crisis económica de muchas otras regiones periféricas (e.g., partes de África y América Latina) (Scott y Storper, 1992a).

En resumen, la teoría de la especialización flexible concibe al fordismo como el sistema tecnológico-institucional –o modo de regulación de acuerdo al lenguaje empleado por la escuela de regulación francesa– imperante durante la segunda mitad del siglo XX. Las diferentes estrategias económicas y los distintos modelos del desarrollo representaron variados vehículos de difusión de este modo de producción, tanto en los países industrializados, así como también en los periféricos. Sin embargo, desde el inicio de los años setenta, el fordismo ha entrado en una espiral de reestructuración, la cual está reconfigurándolo hacia un sistema globalizado y “flexible” de acumulación.

4. POSTFORDISMO: ACUMULACIÓN FLEXIBLE A ESCALA GLOBAL

El nuevo y emergente modo de producción capitalista se denomina postfordismo. Este concepto ayuda a teorizar muchas de las preguntas asociadas con el surgimiento de los modos flexibles de producción y especialización que han aparecido en los últimos veinte años. De acuerdo con los proponentes de este concepto, ciertas condiciones endógenas y exógenas al mercado dan producto a la flexibilidad (Piore y Sabel, 1984). Michael Storper reconoce cuatro contribuciones fundamentales de la teoría de especialización flexible al estudio del postfordismo. Primero, las nuevas tecnologías de producción y de organización desarrolladas en los últimos años son “la respuesta de presiones institucionales y opciones hechas en momentos críticos en la historia de productos y sus mercados, y la dirección del desarrollo no está necesariamente dirigida hacia una mayor escala e integración, pero puede ser lo contrario” (Storper, 1997: 6). Segundo, el autor reconoce que en el postfordismo flexibilidad y

especialización son alternativas fundamentales a la producción en masa. Tercero, en el postfordismo “algunas de las fuerzas más dinámicas del desarrollo contemporáneo capitalista –especialmente formas avanzadas de aprendizaje tecnológico– están localizadas en territorios específicos” (*Ibid.*). Y cuarto, la teoría de la especialización flexible hace hincapié en que las “redes institucionalizadas son esenciales para que una economía regional se adapte exitosa y continuamente a un ambiente de incertidumbre (*Ibid.*). Esta capacidad de adaptación junto con las formas institucionales de coordinación constituyen la clave para la sobrevivencia de las economías regionales y, además, son los pivotes centrales de las nuevas formas de organización industrial basadas en la flexibilidad.

Estas nuevas configuraciones de producción establecen regiones propulsoras, en la vanguardia de la creación tecnológica, las cuales están localizadas en territorios específicos. Estas regiones están usualmente ligadas a instituciones, las que, a su vez, son elementos claves para la formación y desarrollo de las mismas. Como resultado de la prevaleciente incertidumbre en los mercados, redes institucionalizadas son establecidas con el objetivo de mantener una economía regional estable y próspera. Anna Lee Saxenian (1994) argumenta que estos tipos de redes contribuyen al crecimiento económico de las tecnópolis en el Silicon Valley, Mountain View, California, y de la Ruta 128 en Boston, Massachusetts. En el primero de los casos, son los nexos institucionales establecidos entre el Departamento de Ciencias de la Computación de la Universidad de Stanford y las industrias de software y hardware en el condado de Santa Clara los que han contribuido al dinamismo tecnológico y económico de la región. En el segundo de los casos, son las redes institucionales entre la Universidad de Harvard y las industrias electrónicas de la Ruta 128 en Boston las responsables del crecimiento de este distrito industrial.

Los métodos de producción flexible requieren la habilidad necesaria para cambiar rápidamente la calidad y la cantidad de los productos manufacturados sin perder la eficiencia. Estos métodos son practicados por las firmas y, más comúnmente, en la división social del trabajo de la tecnópolis. Entre las firmas, el empleo de maquinaria y equipo de uso general, junto con la introducción de innovaciones en el proceso de producción, facilita la flexibilidad. En la división social del trabajo la fragmentación en masa de las actividades productivas entre diferentes subcontratistas tiene el mismo resultado de promover la flexibilidad. En

este último caso, una compleja red de cadenas generan transacciones en estrecha colaboración unas con otras, con el fin de ajustarse a rápidas fluctuaciones del mercado, lo cual se traduce en una creciente (re)división del trabajo con el objeto de minimizar la exposición a riesgos de sobrecapacidad, y maximizar los beneficios de especialización, así como también el minimizar el peligro de inutilidad tecnológica. Como consecuencia, las firmas tienden a localizarse en aglomeraciones de zonas urbanas dinámicas formando un complejo sistema de redes de interacción o *networks*. En la economía mundial, estas aglomeraciones forman un mosaico de distritos tecnológicos, los cuales poseen complejos procesos de crecimiento localizados en regiones productivas especializadas, y son, sin embargo, de una manera creciente, dependientes de otras regiones (Storper, 1997).

Mary Beth Pudur (1992) caracteriza al modelo de producción flexible en las esferas de industrialización, urbanización y desarrollo regional a lo largo de cuatro dimensiones: sectorial, tecnológico-organizativa, espacial e institucional.

- Los sectores productivos dominantes dentro del modelo de especialización flexible son la alta tecnología, los servicios avanzados y los productos que requieren de un alto nivel de diseño y manufactura.
- La dimensión tecnológico-organizativa demuestra la importancia que tiene la adaptabilidad en los procesos de producción flexible. Esta adaptabilidad se lleva a cabo a través de métodos de ajuste, entre los cuales cabe destacar el uso de maquinaria flexible, cambios y adaptaciones en la división técnica del trabajo y el uso de trabajadores con múltiples habilidades.
- La dimensión espacial subraya la creación de nuevos espacios de producción. Estos territorios están localizados, invariablemente, en áreas urbanas dinámicas, y están formados por firmas productoras de insumos, de productos terminados, como también de firmas subcontratistas. Además, estos distritos industriales están unidos por un complejo sistema de transacciones, y están “situados” con sus correspondientes mercados laborales y otros recursos esenciales.
- La dimensión institucional admite el “agotamiento” de las instituciones del Estado benefactor que apoyaron al fordismo. En su lugar, trata de definir nuevas instituciones que mantengan el orden social y promuevan la acumu-

lación del capital, dentro del imperante clima de incertidumbres económicas.

Las dimensiones así trazadas aclaran los aspectos básicos del modelo de especialización flexible. Pero no garantizan la respuesta a una pregunta fundamental: ¿Cuáles son los mecanismos esenciales de desarrollo económico utilizados por los sistemas de producción flexible? Pregunta a la que nos dedicaremos en las siguientes secciones de lo que resta de la exposición.

La redefinición del proceso competitivo, más allá de costos y economías de escalas, hacia procesos de (re)especialización y (des)estandarización, se encuentra basada en ventajas tecnológicas y en una nueva división del trabajo. Las ventajas tecnológicas son adquiridas a través de la aplicación de conocimiento, capital y productos, dentro de la cadena productiva y que, usualmente, se traduce en mejoras en la calidad de los productos y en los servicios ofrecidos (Storper, 1992). La nueva división técnica del trabajo se encuentra basada en la intensificación del mismo, lo cual requiere de la desintegración vertical de las firmas y del surgimiento de proveedores especializados. Estos métodos reducen el riesgo y maximizan la eficiencia a través de la especialización. Ambos procesos, adaptaciones tecnológicas e intensificación del trabajo, constituyen la base de la especialización flexible.

Los distritos industriales de producción flexible o tecnópolis se caracterizan por cuatro elementos. Primero, las actividades de transacción de las cadenas de firmas son difíciles de estandarizar dada la naturaleza del mercado. Segundo, sus mercados laborales son fluidos, con una alta inestabilidad laboral, y los sindicatos tienden a ser débiles. Tercero, la mayoría de las firmas que participan en los modos de producción flexible son de tamaño pequeño a mediano y son relativamente pocos los productores principales. Cuarto, la alta intercambiabilidad de productos finales requiere que los mercados laborales y los productores de materias primas se ajusten fácilmente a cambios inesperados, lo cual es aplicable inclusive a las grandes firmas. Así, los servicios financieros avanzados, la alta tecnología y las industrias que utilizan intensamente el diseño y la manufactura se caracterizan por altas tasas de cambio tecnológico y por una rápida evolución del “contenido” en sus productos. Los servicios financieros avanzados están situados en áreas centrales y medulares de las grandes metrópolis en los países industrializados, como, por ejemplo, Manhattan y el centro de la ciudad de Londres.

La producción de bienes especializados de alta tecnología está localizada en zonas sin previa industrialización de países centrales; como, por ejemplo, el área del *Sunbelt*, suroeste de los EE.UU., y Cambridge, Inglaterra. Las industrias basadas en el uso intensivo del diseño (la industria del vestuario, muebles y textiles) están establecidas en áreas de vieja industrialización y/o en el centro de las grandes metrópolis, *i.e.*, el norte italiano, Nueva York y Los Angeles. En resumen, la rápida adaptación de nuevas tecnologías y el establecimiento de una nueva organización industrial son los métodos de producción practicados mayoritariamente en los nuevos espacios industriales de la economía mundial.

La competencia tecnológica es el eje de los procesos de estandarización de la producción, la cual, simplemente, nutre la competencia a través de la imitación estable de productos y servicios. Como consecuencia de este proceso de imitación, los productores están expuestos a intensos desafíos provenientes de otros competidores. La competencia tecnológica se lleva a cabo a través del proceso de *catch-up* —ciertas firmas persiguen y eventualmente logran adelantarse tecnológicamente a sus competidores a través de un proceso de imitación de sus productos (estandarización). Consecuentemente, además de la competencia tecnológica, las firmas tienen que reducir sus factores de producción e incrementar su eficiencia. Estos factores limitan las oportunidades laborales y/o la expansión de los sueldos en el mercado laboral. Las firmas necesitan constantemente de nuevas infusiones de capital a través de inversiones para mantener una posición de vanguardia dentro de sus respectivos sectores, ya que el fenómeno de *catch-up* puede hacer que una firma se adelante y pase al líder del sector. En efecto, este método de producción no es condición suficiente para mantener la prosperidad y continuar el desarrollo económico de una región.

En oposición a procesos de estandarización, el desarrollo económico sostenido a escala regional se encuentra basado en el aprendizaje y en el conocimiento, el cual genera ventajas tecnológicas. Estas ventajas tecnológicas producen la (des)estandarización y la (re)especialización de productos, los cuales son el resultado, como ya lo mencionamos antes, del aprendizaje tecnológico. El aprendizaje tecnológico basado en el *product-based technological learning* (PBTL)¹² es “la

¹² De ahora en adelante usaré la sigla PBTL.

habilidad para reinventar continuamente, diferenciar, mejorar y reconfigurar productos, a través de un dinámico redespigüe de habilidades productivas especializadas y de equipos” (Storper, 1992: 66). Este proceso constituye la clave de los distritos tecnológicos para mantener y continuar el desarrollo económico. Las firmas que practican el PBTL se caracterizan por una alta inversión de capital y retornos, altos salarios en el mercado laboral y crecimiento de las exportaciones. Este sistema de producción especializado se orienta preferentemente a la exportación. Ofrece productos de alta calidad y sofisticación tecnológica, a través de un continuo proceso de invención y perfeccionamiento de los mismos. En retorno, las firmas que utilizan este sistema obtienen altas ganancias y pueden llegar a convertirse en cuasi monopolios en sus mercados a escala mundial. Los factores claves en el método del PBTL son flexibilidad y especialización. El PBTL es caracterizado, además, por una elaborada división social del trabajo, y se encuentra engranado en una red de firmas, las cuales están unidas por densos eslabones. Estas aglomeraciones de unidades productivas no solamente resultan en una minimización de costos y riesgos, sino, más importante aún, son el resultado de una creciente innovación y reinversión de productos. Ciertamente, una compleja red de firmas “externas” (subcontratistas) colabora en estas convenciones,¹³ a través de instituciones formales e informales. Estos acuerdos definen los estándares, promueven la participación y, además, fijan las preferencias de crecimiento y de la calidad de los productos. Como lo mencionamos con anterioridad, las áreas donde se practica el PBTL se denominan en la literatura especializada distritos industriales, polos tecnológicos o tecnópolis.

Allan Scott y Michael Storper (1992a) describen tres niveles evolutivos de especialización interregional contemporánea practicada en los distritos tecnológicos.

- El primer estado envuelve la noción de evolución económica, en el cual una industria recién llegada a una región desarrolla una aglo-

meración industrial, con una constelación de economías externas. Para ello emplea las experiencias industriales previas de la región, como también las condiciones de infraestructura, tecnología (conocimiento y maquinaria) y divisiones del trabajo existentes. Por ejemplo, antes de transformarse en un área productora de alta tecnología en semiconductores, el área del Silicon Valley tenía una experiencia previa en agricultura y procesamiento de alimentos. De la misma forma, antes de dedicarse a la manufactura de aeronaves Los Ángeles tenía una industria de pequeña maquinaria.

- En el segundo estado se desarrollan intercambios funcionales y espaciales dentro del distrito industrial, creándose diferentes redes productivas e institucionales de apoyo al proceso de aprendizaje tecnológico del tipo PBTL.
- En el tercer estado se produce la entrada de inmigrantes recién llegados de países dependientes, los cuales trabajan en industrias de producción flexible. Generalmente, dichos trabajadores se ubican en pequeños talleres con bajas remuneraciones, en actividades de servicio o en firmas subcontratistas.

Otro punto que Scott y Storper revelan es el hecho de que pocas áreas periféricas practican aprendizaje tecnológico. Los autores mencionan que la inversión externa en producción dirigida hacia los países de incipiente o de escasa industrialización en las dos últimas décadas fue materializada en industrias orientadas principalmente a la exportación de productos que requieren para su producción de una alta mano de obra, especialmente en la manufactura y el ensamblaje de componentes electrónicos, en las industrias de juguetes, del vestuario, de productos textiles y de zapatos. El principal incentivo que ofrecen las áreas periféricas para la relocalización de este tipo de firmas son, por supuesto, las bajas remuneraciones detentadas por la fuerza de trabajo (Scott y Storper, 1992a: 16). Bennet Harrison (1994) describe este proceso de relocalización industrial como dos variantes de un solo sistema productivo. La primera variante utiliza “socios desarrollados” y “recursos en desarrollo”. Por ejemplo, los distritos industriales localizados en los cuatro Tigres Asiáticos participan junto con los países desarrollados en la creación de métodos y sistemas de evaluación de la producción, pero sin participar aún en la investigación y desarrollo (I&D) de nuevos productos y tecnologías. En su gran mayoría, las mayores innovaciones tecnológicas continúan desarrollándose en los países de vieja in-

¹³ Michael STORPER (1995) asevera que las convenciones constituyen *capacidades de acción* de los actores, los cuales llevan a cabo la actividad colectiva del aprendizaje. Así, estas convenciones son una de las principales formas de interdependencia no-comercializada, al igual que los mercados laborales. Por ello, las economías regionales constituyen nexos de interdependencia no-comercializada, los cuales se constituyen en capitales públicos específicos de producción.

dustrialización, Japón incluido. La segunda variante emplea subcontratistas con una fuerza de trabajo barata para la producción de materias primas, de componentes y de ensamblaje de productos finales (como televisores y equipos electrónicos de uso masivo). Por ejemplo, el distrito industrial del norte de México está formado por plantas de ensamblaje de productos electrónicos para el mercado de los EE.UU., aprovechando los bajos salarios que perciben los trabajadores.

La creciente tendencia hacia el incremento de exportaciones especializadas en el comercio mundial y el paulatino uso de sistemas productivos del tipo PBTL demuestra la ascendencia del proceso contemporáneo de globalización en la economía mundial. Distritos tecnológicos del tipo PBTL también se encuentran presentes en países de industrialización temprana, como, por ejemplo, en los cuatro Tigres Asiáticos y en las principales áreas urbanas de Brasil, México e India.

En general, los aparatos productivos¹⁴ de los distritos tecnológicos diferencian sus respectivas áreas de especialización, y promueven un crecimiento continuo, junto con promover una relativa estabilidad para contrarrestar las incertidumbres de la economía mundial contemporánea. A escala global, alianzas internacionales facilitan el acceso a redes locales y asisten en el proceso de competencia tecnológica, como también ayudan a establecer las regulaciones y los estándares de comercio y de producción. De hecho, las estructuras productivas del mercado internacional y las organizaciones supranacionales están ayudando a implementar las regulaciones y las prácticas del mercado. Así, los acuerdos internacionales facilitan la movilización de capital, mano de obra y de sistemas de producción. Por un lado, los Estados nacionales continúan jugando un importante papel en la regulación del nuevo régimen de producción. Pero también es verdad que si un Estado persigue el crecimiento económico, éste no se puede dar el lujo de buscarlo por la vía autárquica o por la creación de un mercado nacional auto-sostenido, como pudo, tal vez, haber ocurrido bajo sistema fordista. Esto se debe precisamente a la internacionalización de las estructuras productivas. Por otra parte, si un Estado busca el crecimiento económico participando activamente en la economía mundial, ésta, invariablemente, le impondrá restricciones en el manejo macroeconómico

nacional (Scott y Storper, 1992b). Por otro lado, el crecimiento del área de influencia de organizaciones internacionales impone ciertas restricciones en el accionar estatal, ya que los Estados deben aplicar en su territorio regulaciones internacionales para obtener una mayor coordinación a niveles globales.

5. REFLEXIONES FINALES: A MODO DE CONCLUSIÓN

En resumen, a partir de los argumentos teóricos esgrimidos por la teoría de la especialización flexible podemos concluir que este cuerpo teórico explica de una forma general los cambios que han ocurrido en el capitalismo contemporáneo en los últimos veinte años. Así definida, la teoría de la especialización flexible es, ante todo, una teoría que pretende explicar los determinantes geográficos del capitalismo industrial contemporáneo. Su énfasis se encuentra posicionado en los cambios que han reconfigurado el sistema fordista y en la transición hacia un nuevo paradigma productivo, basado en mecanismos de flexibilidad y especialización mediante una creciente dependencia en la información y el conocimiento tecnológico. Estos cambios hacia sistemas de producción más flexibles y especializados no constituyen algo esencialmente nuevo en la historia del capitalismo, éste ha tomado caminos similares con anterioridad. Tampoco estos cambios se han constituido en las únicas prácticas de organización industrial en el mundo. Pero tampoco debemos pensar que ellos son intrascendentes dentro del sistema económico mundial.¹⁵

Quizás dentro de los elementos teóricos menos desarrollados por la teoría de la especialización flexible están las prácticas implementadas al interior de los mercados laborales para disminuir costos y las implicaciones que la flexibilidad labo-

¹⁴ Los aparatos productivos están compuestos por instituciones, hábitos sociales, cultura, estructura laboral y mercados.

¹⁵ Con respecto a este punto HARVEY escribe lo siguiente: "...es igualmente peligroso el pretender que nada ha cambiado, cuando los hechos de desindustrialización, de relocalización de plantas, de prácticas flexibles en los mercados laborales para abaratar costos, de automatización e innovación de productos, son evidentes a la mayoría de los trabajadores [...] Las tecnologías flexibles y sus formas organizacionales asociadas no son hegemónicas en todas partes (pero de la misma forma no lo fueron las formas fordistas que las precedieron). El sistema económico actual se encuentra caracterizado por una mezcla de formas postfordistas altamente eficientes de producción y por sistemas productivos más tradicionales" (Harvey, 1990: 191).

ral conlleva para la justicia social de los trabajadores. Los métodos de producción flexibles aplicados en ciertos sectores productivos deshumanizan a la fuerza de trabajo en una simple mercancía, de una forma más acentuada que en el período fordista. Como consecuencia, una creciente fracción de la fuerza de trabajo en los países industrializados se ha transformado –forzados por el mercado laboral– en trabajadores casuales. Esta condición laboral se caracteriza en media jornada involuntaria de trabajo, bajos salarios y decrecientes beneficios laborales. En otros países con menor grado de desarrollo económico la contingencia laboral se expresa en el creciente número de trabajadores que participan del abultado sector informal de la economía. Éstos, al igual que sus contrapartes de los países desarrollados, obtienen bajos salarios y casi ninguna clase de seguridad laboral o social.

Para finalizar, podemos señalar que el sistema de producción en masa que se desarrolló a partir del colapso de la economía mundial en los años treinta está siendo reemplazado en algunos sectores y regiones de la economía mundial por otro caracterizado por la flexibilidad en todos sus significados y la especialización productiva y laboral. Además, de acuerdo a las particulares experiencias históricas de diferentes regiones, y procediendo a un ritmo desigual, una tendencia está ocurriendo hacia la creciente dependencia por parte de la economía mundial en el uso dinámico del espacio geográfico y de mecanismos de reestructuración como métodos para ganar una mayor estabilidad en un clima de creciente incertidumbre económica. Sin embargo, la progresiva difusión de un sistema económico globalizado de ningún modo constituye la anulación de la tendencia secular del capitalismo industrial hacia el control concentrado de los medios de producción o la revocación del desarrollo geográfico desigual, aun cuando las actuales actividades productivas están siendo funcionalmente descentralizadas y geográficamente diseminadas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AMIN, S. (1974): *El Desarrollo Desigual*. Barcelona: Editorial Fontanella.
- BRAUDEL, F. (1972): *The Mediterranean: and the Mediterranean World in the Age of Philip II*. New York: Harper & Row, Publishers.
- BRECHER, J. y T. COSTELLO (1994): *Global Village or Global Pillage: Economic Reconstruction from the Bottom Up*. Boston: South End Press.
- CASTELLS, M. (1989): *The Informational City*. Oxford: Blackwell.
- CASTELLS, M. (1996-1997): *The Informational Age: Economy, Society and Culture*, 3 vol. Oxford: Blackwell.
- DICKEN, P. (1998): *Global Shit: Transforming the World Economy*. New York: The Guilford Press.
- EMMANUEL, A. (1972): *Unequal Exchange: A Study of the Imperialism of Trade*. London: New Left Books.
- ENGELS, F. (1845/1968): *The Condition of the Working Class in England*. Stanford: Stanford University Press.
- ANDRE GUNDER, F. (1979): *Dependent Accumulation and Underdevelopment*. New York: Monthly Review Press.
- FRIEDMANN, J. (1995): "Where We Stand: A Decade of World City Research". En: Knox, Paul y Taylor, Peter (eds), *World Cities in a World-System*. New York: Cambridge University Press.
- FRIEDMANN, J. y G. WOLFF (1982): "World City Formation: An Agenda for Research and Action". *International Journal of Urban and Regional Research*, 6 (3): 309-344.
- FRIEDMANN, J. y T. LACKINGTON (1971): "La Hiperurbanización y el Desarrollo Nacional en Chile". En: Godoy Urzúa, Hernán, (ed), *Estructura Social de Chile*. Santiago: Editorial Universitaria.
- FRÖBEL, FOLKER, JURGEN HENRICH y OTTO KREYE (1980): *The New International Division of Labor*. New York: Cambridge University Press.
- GRAMSCI, A. (1971): *Selections from the Prison Notebooks*. Traducido y editado por Hoare, Quintin y Smith, Geoffrey N. New York: International Publishers.
- HALL, P. (1988): *Cities of Tomorrow*. Oxford: Blackwell.
- HARRISON, B. (1994): *Lean and Mean: The Changing Landscape of Corporate Power in the Age of Flexibility*. New York: Basic Books.
- HARVEY, D. (1985): "The Geopolitics of Capitalism". En: Gregory, Derek and Urry, John, (eds). *Social Relations and Spatial Structure*. London: Macmillan.
- HARVEY, D. (1990): *The Condition of Posmodernity*. Oxford: Blackwell.
- HARVEY, D. (1996): *Justice, Nature & the Geography of Difference*. Cambridge: Blackwell.
- HARVEY, D. (2000): *Spaces of Hope*. Berkeley and Los Angeles, University of California Press.
- HERRON, J. (1993): *After Culture: Detroit and the Humiliation of History*. Detroit: Wayne State University Press.
- HIRSCHMAN, A. (1958): *The Strategy of Economic Development*. New Haven: Yale University Press.
- HOBBSBAWM, E. (1996): *The Age of Capital: 1848-1875*. New York: Vintage Books.
- HOBBSBAWM, E. (1996): *The Age of Revolution: 1789-1848*. New York: Vintage Books.
- JESSOP, BOB (1994): "Post-Fordism and the State". En: Amin, Ash (ed), *Post-Fordism: A Reader*. Oxford: Blackwell.
- KEYNES, J. (1936): *The General Theory of Employment, Interest, and Money*. London: Macmillan.
- KNOX, P. y P. TAYLOR (eds), (1995): *World Cities in a World-System*. New York: Cambridge University Press.
- LOGAN, J. y H. MOLOTCH (1987): *Urban Fortunes: The Political Economy Policy and Economic Restructuring in Comparative Perspective*. Philadelphia: Temple University Press.

- MOLLENKOPF, J. y CASTELLS, M. (eds), (1992): *Dual City: Restructuring New York*. New York: Russell Sage Foundation.
- MOULAERT, F. y J. SCOTT (1997): *Cities, Enterprises, and Society on the Eve of the 21st Century*. London: Pinter.
- MYRDAL, G. (1957): *Economic Theory and Underdeveloped Regions*. London: Gerald Duckworth and Company.
- PICKVANCE, C. y E. PRETECEILLE (eds), (1991): *State Restructuring and Local Power: A Comparative Perspective*. London: Pinter.
- PIORE, M. y C. SABEL (1984): *The Second Industrial Divide*. New York: Basic Books.
- PUDUP, M. (1992): "Industrialization After (De)Industrialization: A Review Essay". *Urban Geography*, 13, 2, 187-200.
- ROSTOW, W. (1960): *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto*. Cambridge: Cambridge University Press.
- SASSEN, S. (1991): *The Global City: New York, London, Tokyo*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- SASSEN, S. (1993): *Cities in the World Economy*. London: Sage.
- SAVITCH, H.V. (1988): *Post-Industrial Cities: Politics and Planning in New York, Paris and London*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- SAXENIAN, A. (1994): *Regional Advantage: Culture and Competition in Silicon Valley and Route 128*. Cambridge: Harvard University Press.
- SCHUMPETER, J. (1939): *Business Cycles: a theoretical, historical, and statistical analysis of the capitalist process*. New York: McGraw-Hill.
- SCOTT, A. (1988): *Metropolis: From the Division of Labor to Urban Form*. Berkeley y Los Angeles: University of California Press.
- SCOTT, A. (1998): *Regions and the World Economy: The Coming Shape of Global Production, Competition, and Political Order*. Oxford: Oxford University Press.
- SCOTT, A. y M. STORPER (1986): "Production, Work, Territory: Contemporary Realities and Theoretical Tasks". En: Scott, Allen J. y Storper, Michael (eds.). *Production Work, Territory: The Geographical Anatomy of Industrial Capitalism*. London: Allen & Unwin.
- SCOTT, A. y M. STORPER (1992a): "Regional Development Reconsidered". En: Ernste, Huib y Meir, Verena (eds). *Regional Development and Contemporary Industrial Response: Expanding Flexible Specialization*. London: Belhaven.
- SCOTT, A. y STORPER, M. (1992b): "Industrialization and Regional Development". En: Storper, Michael y Scott, Allen J. (eds.). *Pathways to Industrialization and Regional Development*. London: Routledge.
- SHORT, J. (1996): *The Urban Order: An Introduction to Cities, Culture, and Power*. Cambridge: Blackwell.
- SMITH, A. (1776/1976): *The Wealth of Nations*. Chicago: University of Chicago Press.
- SMITH, N. (1996): *The New Urban Frontier: Gentrification and the Revanchist City*. London y New York: Routledge.
- SOJA, E. (1989): *Postmodern Geographies*. London: Verso.
- SOJA, E. (1996): *Thirdspace: Journeys to Los Angeles and Other Real-And-Imagined Places*. Oxford: Blackwell Publishers.
- STORPER, M. (1992): "The Limits to Globalization: Technology Districts and International Trade", *Economic Geography*, 68, 1, 60-93.
- STORPER, M. (1995): "The Resurgence of Regional Economies, Ten Years Later: The Region as Nexus of Untraded Interdependences". *European Urban and Regional Studies*, 2, 3, 191-221.
- STORPER, M. (1997): *The Regional World: Territorial Development in a Global Economy*. New York: Guilford Press.
- STORPER, M. y WALKER, R. (1989): *The Capitalist Imperative*. Oxford: Blackwell.
- STRANGE, S. (1996): *The Retreat of the State: The Diffusion of Power in the World Economy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- STRANGE, S. (1998): *Mad Money: When Markets Outgrowth Governments*. Ann Arbor: The University of Michigan Press.
- TIMBERLAKE, M., ed. (1985): *Urbanization and the World-Economy*. Orlando: Academic Press.
- WALKER, R. (1995): "Regulation and Flexible Specialization as Theories of Capitalist Development: Challenges to Marx and Schumpeter?" En: Liggett, Helen y Perry, David C. (eds.). *Spatial Practices: Critical Explorations in Social/Spatial Theory*. London: Sage.
- WALKER, RICHARD (2001): "Industry builds the city: the suburbanization of manufacturing in the San Francisco Bay Area." *Journal of Historical Geography*, Vol. 27, N° 1, pp. 36-57.
- WALLERSTEIN, I. (1974): *The Modern World-System I*. San Diego, CA: Academic Press.
- WEBBER, M. y DAVID R. (1996): *The Golden Age Illusion: Rethinking Postwar Capitalism*. New York y Londres: The Guilford Press.