

## EL FACTOR ESPACIAL Y TERRITORIAL EN LA ACTIVIDAD ECONÓMICA: REVISIÓN DE LITERATURA

(Recibido: 31-octubre -2022 – Aceptado: 04-diciembre-2022)

61

Pedro Andrés Velázquez Hernández\* 

### *Resumen*

El presente artículo tiene por objetivo identificar y exponer los distintos enfoques que han explicado la relación entre la actividad económica y el territorio. Para llevar a cabo esta investigación se revisaron distintos autores que discuten sobre las causas y consecuencias de la localización de la actividad económica. En este tema, podemos encontrar dos enfoques que nos ayudan a entender dicha relación: la teoría de localización (TL) y la teoría de aglomeración (TA). La primera agrupa visiones teóricas que explican cómo las empresas deciden ubicarse y cómo afectan a la economía local. Por otra parte, las teorías de aglomeración tratan de explicar cómo las empresas e individuos se agrupan geográficamente y su efecto en la economía.

**Palabras clave:** Economía regional, territorio, concentración, desarrollo regional

**Clasificación JEL:** N0, N16, R10

\* Alumno de la Licenciatura en Economía, Universidad Autónoma Metropolitana, Unidad Azcapotzalco. Correo electrónico: al2183044502@azc.uam.mx.

## The spatial and territorial factor in economic activity: literature review

### *Abstract*

This article aims to identify and expose the different approaches that have explained the relationship between economic activity and territory. To conduct this research, different authors who discuss the causes and consequences of the location of economic activity are exposed in this article. In this topic, we can find two approaches that help us understand this relationship: the location theory (LT) and the agglomeration theory (AT). The first brings together the theoretical approaches that explain how companies decide to locate themselves and how this affects the local economy. On the other hand, agglomeration theories try to explain how companies and individuals cluster geographically and its effect on the economy.

**Keywords:** Regional economy, territory, concentration, regional development

**JEL Classification:** N0, N16, R10

62

### **Introducción**

La configuración de la actividad económica ha tenido como cualidad, desde sus inicios, el surgimiento de aglomeraciones en el espacio geográfico, los cuales muestran distintos patrones en cuanto a su configuración. Si bien el análisis territorial y su relación económica no es nuevo, el estudio de este fenómeno no fue el elemento central de los estudios sobre los procesos económicos. El espacio donde se establecen los procesos productivos (empresas) era considerado, por el pensamiento económico de la época, como una función neutra sin ningún atributo que correlacionara el avance o deterioro productivo y social (Robles y Godínez, 2010). La idea central de este artículo reside en que por lo menos se pueden identificar dos teorías que surgen gracias al estudio de dicha relación. La primera de ellas se puede categorizar como teorías de localización (TL), las cuales se centran en los factores que influyen en la elección del espacio para el establecimiento de actividades económicas. Por otro lado, las segundas son las teorías de aglomeración (TA) que se centran en los beneficios que las empresas obtienen al estar cerca unas de otras.

Se tiene por objetivo en este trabajo identificar y exponer los distintos enfoques que han explicado la relación entre la actividad económica y el territorio. Para llevar a cabo esta investigación se revisaron distintos autores que discuten sobre las causas y consecuencias de la localización de la actividad económica.

Este artículo consta de cuatro apartados. El primero expone a los autores que son considerados dentro de las teorías de la localización. En el segundo apartado se agrupan los autores de las teorías de aglomeración. El tercer apartado considera dos enfoques vinculados al tema de estudio que enriquecen esta investigación. Finalmente se presentan las conclusiones generales.

## 1. Teorías de localización

Se encuentran como la raíz de la teoría de la localización a autores como Heinrich Von Thünen (1826), Alfred Weber (1929) y Alfred Marshall (1890) que, gracias a sus investigaciones para buscar una explicación objetiva sobre la configuración de la actividad económica, destacan como característica más relevante la distancia desde un punto de referencia como pieza clave para el desarrollo de las ciudades y centros urbanos. Asuad (2001) afirma que las teorías de localización son referencia a enfoques de corto plazo cuyo objetivo es determinar la localización de la actividad y las fuerzas económicas que controlan la distribución espacial de la economía.

Por esa razón se debe considerar que *«el espacio, representado por la distancia y medido por el costo de transporte, tiene efectos en la toma de decisiones de la localización de los agentes económicos y, por ende, en la actividad económica»* (Asuad, 2001; p.41). En este sentido, se presenta al primer antecedente teórico del análisis espacial del cual derivan diversos enfoques de la localización de las actividades económicas.

63

### 1.1 Vohn Thünen y la localización de la producción agrícola

El primer referente que se encuentra es el trabajo de Von Thünen (1826) basado en el principio de accesibilidad. El autor enfocó sus estudios en la producción agrícola y la relación de los patrones de distribución espacial de dicha actividad respecto a ciertos factores particulares como costos de distribución, la productividad de los espacios agrícolas, cercanía con el mercado agrícola o con los centros de consumo.

Von Thünen (1826) plantea la definición a la que denominó renta de ubicación, el autor explica que la renta o ingreso de la tierra varía en función de la distancia. La competencia de la actividad agrícola depende de su cercanía con el mercado: a menor distancia entre el punto de producción y el mercado, menor será el costo de transporte y viceversa, entre mayor sea la distancia entre el punto de producción y el mercado, los beneficios por la venta de sus productos en el mercado se verán afectados. De esta forma se plantean los siguientes supuestos: la homogeneidad del espacio, los costos de transporte que dependen de la ubicación del mercado, el costo de factores homogéneos y que no existen efectos de la localización de la tierra en los costos de producción.

Con el objetivo de examinar y explicar por qué los territorios con características parecidas tenían distintos tipos de uso, se plantea un Estado aislado en la que existe una ciudad central rodeada por tierras dedicadas a la producción agrícola. La ciudad provee de bienes manufacturados en estas locaciones agrícolas, y ella misma se procura de los productos agrícolas que necesita para satisfacer las necesidades de la ciudad. Con este análisis se llega a la conclusión de que el tipo y la intensidad en el uso de la tierra alrededor de la ciudad está determinada por la distancia entre los lugares y del costo de producción de los sitios productores con respecto al mercado. Cabe subrayar que aquí la determinación del precio no es relevante, se determina por la oferta y la demanda en el mercado central.

La TL de la producción agrícola es uno de los primeros precedentes sobre investigaciones acerca del comportamiento de la localización de las actividades económicas agrícolas. El rol que juegan los costos de transporte en la localización de los sitios de producción es primordial en esta teoría. Von Thünen (1826) sienta las bases para que más investigaciones de este tema se desarrollen posteriormente, como las aportaciones de Weber (1929) y Marshall (1890[1919]) respecto a la actividad industrial.

### *1.2 Alfred Weber y la localización de la producción industrial*

Weber (1929) centra sus investigaciones en la localización de la producción industrial, puesto que era una actividad con mayor presencia en las economías desarrolladas, el autor añade a su investigación como factor de localización la distancia de las materias primas. Al estudiar la industria manufacturera, deja de lado la actividad agrícola. Esto explica el foco de atención de sus estudios pues determina que la localización de los productores y las industrias se encuentran en función de la cercanía de sus proveedores de mercancías, la accesibilidad y ubicación de la mano de obra.

64

En este enfoque, se asume la localización de la población y la actividad industrial como invariable, lo cual indica que los recursos y los medios de transporte son neutros, por consiguiente, se dice que la fricción del espacio, es decir, los costos económicos que se derivan de los asentamientos territoriales, está en función del costo de transporte ya que limita la interacción espacial (Asuad, 2001).

El modelo de Alfred Weber, definido en el siglo XIX, describe la localización óptima de una planta industrial para identificar los factores de localización, dentro de los cuales menciona el costo mínimo, señala la importancia de los costos de la mano de obra y sus efectos en la localización y la aglomeración de empresas.

El gran problema que plantea este modelo es la separación geográfica entre consumidores y productores y la manera en que se establecen las áreas de mercado participantes. En ese sentido se busca minimizar los costos de transporte mediante una localización estratégica y eficiente de las empresas. Asuad (2001) menciona que, aunque es válido decir que el objetivo es fortalecer la concentración de la actividad económica dado que la dispersión de la actividad se da cuando el costo de transporte es alto, la tendencia normal a estimular la aglomeración en una industria es gracias a la existencia de fuentes de suministro de materias primas, centros de transporte o puntos de distribución.

Dado lo anterior, las opciones de asentamiento industrial se deben principalmente a la localización de las materias primas. Sin embargo, el tipo de materiales o recursos pueden influir en la localización de las industrias, por ejemplo, si son materiales puros, tienen cierta importancia que ayuda a integrar al producto final, mientras que, si son materiales gruesos, tienen un grado de relevancia más en el proceso productivo transformándose en subproductos y que no necesita ser transportados (Asuad, 2014). Entonces puede decirse que la existencia de recursos tanto de materias primas como de mano de obra tiene efecto en la localización de las unidades económicas puesto que generan cierta ventaja a los espacios respecto a los que no poseen estos recursos.

La existencia de insumos heterogéneos da origen a rentas diferenciadas de los espacios e influye en la localización de la industria. De este análisis es que Weber construye el índice de materiales y el índice de costos laborales. El primero expresa la relación entre el peso de las materias primas y del producto final, dependiendo de este índice, se decide si es más conveniente establecer los procesos productivos cerca del mercado o cerca de las materias primas. Por otro lado, el índice de costos laborales es la representación del costo promedio en términos de trabajo por unidad de producto: un alto índice refleja un atractivo para las empresas por la locación de donde se encuentra el factor trabajo (Weber, 1929).

Weber retoma el papel de la aglomeración, derivado de la existencia de los factores descritos previamente. Menciona que podemos encontrar efectos en las empresas o industrias que cuenten con estas ventajas productivas, derivado de su localización y su aglomeración. La localización aglomerada de las unidades económicas está en función de que los beneficios de los efectos de dicha aglomeración sean mayores a los costes de transporte.

Weber citado por Viladecans (1999, p. 25), especifica un factor de aglomeración como *«aquella ventaja o abaratamiento de la producción con cierta extensión en una misma área. Un factor de des aglomeración es aquel que supone unos costes de producción menores a partir de la descentralización de la producción»*

Los estudios de Weber (1929) han sido cuestionados en diferentes aspectos como la sencillez de sus aportaciones o lo limitados que son sus supuestos: la excesiva importancia que se le da a los costes de transporte como determinante de la localización; que no se considere tan importante los costos productivos o las economías de aglomeración; el nulo análisis de los antecedentes de las empresas en dicho espacio. No obstante, es uno de los primeros estudios que incorpora como factor importante la localización de las empresas.

### ***1.3 Localización de los servicios y la jerarquía urbana***

En 1930, Christaller propone examinar cómo los productos y funciones de servicios se articulan en el territorio dando origen a una jerarquía urbana, denominando este concepto como la teoría del lugar central (TLC). Según esta teoría, el crecimiento de una ciudad depende de su especialización en las funciones de servicio urbano. La función más importante de los centros de servicio es proveer bienes y servicios centrales a las regiones cercanas. Dichos servicios se van clasificando en superiores e inferiores lo que permite un acomodo jerárquico que refleja las relaciones económicas entre el sistema de ciudades.

Para explicar esta propuesta, se define una estructura espacial partiendo de los conceptos de alcance del producto (se representa por la distancia máxima a la que puede ser vendido cada bien) y el umbral de la demanda -el área correspondiente a la cantidad mínima de cada bien producido en forma eficiente-, (Camagni, 2005). Todo producto es producido solamente si su alcance supera el umbral territorial mínimo y es colocado sobre una escala jerárquica de bienes que es representada por la dimensión de los respectivos umbrales.

Es así como se explica que el crecimiento urbano se basa en las fuerzas económicas que producen un sistema de ciudades con diversas jerarquías. La jerarquía urbana refiere al tamaño de los centros urbanos, de acuerdo con la TLC, existe una relación directa entre los bienes y servicios de orden superior y los centros urbanos de mayor tamaño. En consecuencia, los lugares centrales se asocian a la existencia de grandes ciudades ya que necesitan mercados con mayor tamaño que coinciden con los principales centros de población. Asuad (2001) explica que se establece una fuerte correspondencia entre la jerarquía de lugares centrales y la urbana por lo que se pueden identificar tres tipos de jerarquía urbana: 1) primacía urbana, 2) rango tamaño e 3) intermedia.

Por otra parte en 1940, Lössch presenta una teoría más formalizada, más flexible y con consideraciones de carácter económico, en comparación de la presentada por Christaller. De manera explícita, aunque exógenas a la teoría, presenta funciones de coste, de demanda individual y de un equilibrio económico-espacial, gracias a la entrada de nuevas empresas al sector. También en su propuesta flexibiliza la hipótesis de que cada centro desarrolle funciones inferiores de cada nivel, haciendo posible que el centro urbano tenga una distinta composición de la estructura productiva de centros del mismo nivel jerárquico, mientras que en Christaller son todos iguales en estructura y dimensión. También se considera la posibilidad de especializaciones productivas de los centros, es decir, cada centro puede acoger solamente la función propia de su nivel jerárquico. El lugar central de Christaller se conforma por una serie de estudios que demuestran que los lugares centrales forman una jerarquía donde un número de ciudades de mercado se forman en un gran centro administrativo, que es también una ciudad de mercado. Lössch en cambio, explica el establecimiento de una serie de lugares centrales que reduce los costos de transporte y deriva en trazos de áreas hexagonales (Fujita, Krugman y Venables; 2001).

Se puede decir que el modelo de Lössch parece más adecuado para describir un panorama urbano. En el cual el sector industrial desarrolla un papel fundamental. Mientras que el de Christaller es un modelo adaptado para describir una estructura de centros basada en la producción de servicios.

#### ***1.4 Economías de localización***

Anteriormente se ha señalado que la forma en que la actividad económica se puede asentar en un espacio es diversa, pues varía en su intensidad y origen. La definición de economías de localización hace referencia a la concentración de actividades económicas y de mercados que se forman en un espacio determinado, las cuales afectan de manera directa el desarrollo económico local (Alarcón, 2018). Polése (1998) explica que las economías de localización son las ganancias que se asocian a la productividad propia de las empresas, industrias o conjunto de actividades económicas que son atribuibles a su localización.

Se puede decir que las economías de localización hacen referencia a aquellas ventajas y/o beneficios que obtienen las empresas gracias a su proximidad geográfica, por lo cual pueden hacer uso intensivo de factores productivos. En estricto sentido, diferentes

perspectivas como equipamiento productivo, desarrollo del capital humano, movimientos migratorios, políticas económicas, el desenvolvimiento de los mercados o la clusterización de las industrias, tienen un efecto significativo sobre la localización de empresas y su desarrollo.

Camagni (2005) analizando los enfoques de Weber y Marshall, describe los efectos de la aglomeración espacial como externalidades. Tales efectos hacen referencia a dicha aglomeración entre actividades similares y a las economías externas a las empresas, pero internas a la industria. Estos factores refieren a:

- La aglomeración de actividades similares, las cuales se relacionan con la especialización entre empresas al interior del conjunto de proceso productivo de dicho sector o industria y la creación de vínculos de comercio entre las mismas empresas. Este tipo de externalidades dan como resultado a las llamadas «economías de tipo pecuniario».
- Gracias a la proximidad y el grado de intensidad de las relaciones entre agentes económicos, se reducen los costes de transacción. Por la cualidad de los bajos costes de transacción este tipo de externalidades derivan en «economías transaccionales».
- Se pueden generar «economías de aprendizaje» gracias a la formación y el desarrollo de mercados especializados en mano de obra y una acumulación localizada de competencias técnicas mediante una serie de aprendizaje colectivo que trae como consecuencia un aumento en la productividad en el proceso de producción; por otra parte, las economías ligadas al proceso de «circulación» y «valorización» hacen referencia a un formación de encadenamiento de servicios que permiten un incremento de la producción local.
- La formación de una cultura industrial, fomentando el intercambio de conocimiento, procesos, combinaciones tecnológicas de manera más eficiente dentro de las «economías dinámicas» (descritos por Marshall como distritos industriales). Gracias a esta función de las economías dinámicas, existe una disminución de la incertidumbre en los procesos de innovación y de producción. La fuerte interacción e intercambio de información entre empresas controla el comportamiento de los agentes económicos y evita la información asimétrica. Existe un papel determinante de la aglomeración como factor en la localización. Además de reducir costos de transporte y la proximidad con las materias primas y los mercados locales, se crean ventajas en términos de desarrollo de conocimiento e innovaciones al reducir sus costos y difundir de forma eficiente el progreso técnico.

Dentro de este contexto de exposición, en el siguiente apartado se muestran las teorías de aglomeración que surgen a partir de los estudios de Alfred Marshall sobre los distritos industriales (Camagni, 2005).

## 2. Teorías de aglomeración

### 2.1 Alfred Marshall: distritos industriales y economías externas (de aglomeración)

A finales del siglo XIX, Marshall (1890) analizó la estructura productiva industrial de Gran Bretaña y observó que la actividad industrial se concentraba dentro de un determinado espacio. Estas aglomeraciones, llamados por el autor como distritos industriales, se establecen entre empresas pequeñas y medianas que se relacionan conjuntamente. Gracias a esta relación, los distritos industriales derivan a una mayor eficiencia. Marshall destacó que existía dos maneras de producir de manera eficiente: una consiste en la integración vertical de una empresa grande y la otra es la integración vertical, pero entre pequeñas empresas localizadas en una región (Becattini, 2002).

Marshall (1890) define a los distritos industriales como concentraciones de actividades económicas productivas que están conectadas a sectores altamente especializados dentro de un espacio territorial establecido. Surgen de actividades económicas, que producen cierta mercancía en específico: se dividen o complementan alguna actividad del proceso productivo, principalmente de manufacturas, de tal forma que elevan la producción y los beneficios.

Viladecans (1999; p. 30) indica que un distrito industrial puede concebir «*uno o más centros urbanos con un sector terciario relativamente pequeño y una localización industrial y residencial más dispersa en el territorio que en la denominada ciudad manufacturera*». La noción del distrito industrial tiene como peculiaridad la concentración de una actividad específica en un espacio y su correlación con el sector industrial de mayor importancia. Estas empresas que se aglomeran generan, además de la reducción de costos de producción, múltiples beneficios relacionados con capacidad competitiva para atender los mercados locales; alta capacidad de adaptación a los cambios de mercado y nuevas tecnologías y procesos además de una formación de una mano de obra especializada (Alarcón, 2018).

El concepto de eficiencia es adoptado como la principal particularidad de los distritos industriales debido a que estos distritos industriales estaban conformados, en su mayoría por pequeñas y medianas empresas ya que son consideradas como las más eficientes. Por lo que ciertas industrias o sectores pueden alcanzar ventajas, que solamente podrían obtener producciones a gran escala, mediante el agrupamiento de pequeños productores. Para que esto sea posible, estima que la mayoría de los procesos productivos pueden dividirse en diferentes fases lo que ayuda a que se desarrollen a un mayor nivel de eficiencia en una empresa de dimensiones pequeñas. Gracias a estos efectos, puede existir un conjunto de empresas especializadas en uno de los procesos o fases de la producción de algún bien lo que da como resultado un mercado de industrias proveedoras que satisfacen los requerimientos de los *inputs* de estas empresas.

De acuerdo con lo anterior, Marshall (1890) desarrolla un modelo de crecimiento industrial distinguiendo, de manera técnica, las economías de escala internas y economías de escala externas a la empresa.

Gracias a la concentración de la actividad industrial, surgen fenómenos derivados de la proximidad de las empresas que pueden ser expresadas como la creación de economías externas. Las economías que son denominadas como internas son las que dependen de variables propias de la empresa. Es decir, dependen de la dirección y eficiencia de la organización y de sus propios recursos. Por otra parte, las economías externas son aquellas que dependen de factores, como el desarrollo, pertenecientes a la propia industria donde se encuentra la empresa (Marshall, 1890). Las economías externas se obtienen a partir de la concentración de pequeñas empresas involucradas en la misma actividad mediante la localización de la industria (Viladecans, 1999).

En los estudios de Marshall, indica Carreto (2013) se puede observar la particularidad atención a las economías externas que están relacionadas con la localización (la organización de la industria) y la información (ventajas que adquieren las empresas resultado del crecimiento del resto de empresas). A las primeras se les relaciona con el concepto de división de trabajo debido a que las empresas pequeñas consiguen un nivel de producción especializado gracias a la división de distintas fases de producción.

El segundo tipo de economía externa a la que se hace referencia, se le relaciona con la necesidad de información para reducir la incertidumbre. Si el número de transacciones son altas y repetitivas, haciendo que el intercambio de factores productivos se normalice, la necesidad de información es menor. Sin embargo, cuando se hace más específico el intercambio de información, se vuelve primordial la cercanía de las empresas ya que facilita la comunicación directa entre los agentes económicos. Cabe resaltar que el tipo de economía externa de información es el que destaca más Marshall (1919) debido a que en el escenario de un distrito industrial el intercambio de información se ve sumamente beneficioso. Becattini (2006) dice que el papel económico que tienen los acuerdos cara a cara para el *know how* de las empresas y las «instituciones informales» es importante para la mejora en los intercambios.

Marshall (1919) define y explica que la concentración de empresas y el sentido de pertenencia a un distrito industrial trae como efecto una «atmósfera industrial» caracterizada por una mutua confianza y conocimiento entre empresas que son capaces de promover la industria local. En esta atmósfera el conocimiento se extiende y fomenta la mutua cooperación entre empresas para marcar objetivos en común para alcanzar un alto nivel de competitividad. Además, los costos de transacción disminuyen gracias a la difusión de información de la industria, confianza entre productores y la reputación de las empresas que permite el respeto de los acuerdos y contratos.

Los estudios de Alfred Marshall destacan la importancia del conocimiento, la información (incorporadas en dicha atmósfera industrial) y de la especialización productiva, factores que constituyen las ventajas competitivas de las empresas. A diferencia de Weber, deja de un lado el análisis de los costes de transporte como determinante de localización de las unidades productivas y destaca la comunicación como factor que permite aumentar el desarrollo de la industria.

Posteriormente, retomando el concepto de Marshall, Becattini (citado por Viladecans, 1999; p. 56), transforma este concepto a las condiciones modernas como «una

entidad socio-territorial caracterizada por la presencia de una comunidad de personas y una población de empresas actuando en un área determinada natural e históricamente».

El surgimiento de los distritos italianos, en la década de los años ochenta del siglo XX, se da gracias al agotamiento del modelo fordista, en el que empresas que operaban a gran intensidad de capital y tecnología mostraron declives. Empezaron a surgir pequeñas empresas que se especializaban en un solo trabajo, es decir, existían aglomeraciones con pequeñas empresas donde existía la división de trabajo. La formación de distritos consiste en dos condiciones. Las primeras son las condiciones de oferta local que consiste en «*la existencia de países que han conservado en alguna parte de su territorio durante la fase de industrialización canónica y los dos conflictos globales*» (Becattini, 2002; p. 20). Es decir, una compleja cultura en conductas, conocimientos e instituciones y una estructura productiva más tradicional. Las segundas son las condiciones generales de la demanda que refiere a la superación del *standard comfort*, lo que deriva en condiciones para nuevos núcleos de alto contenido social. Robles y Godínez (2010) enumeran los principales elementos del distrito industrial italiano de la siguiente manera:

70

- Factores localizados en el espacio: hablan sobre las ventajas derivadas por su concentración en la producción y la proximidad geográfica (especialización sectorial de las unidades productivas y de las empresas auxiliares alrededor de un clúster sectorial).
- Factores socioculturales: son las características comunes que comparten los agentes que pertenecen a un distrito (como un sistema de valores compartido).
- Factores económicos y de organización productiva: componentes que permiten la especialización productiva como consecuencia de la división de trabajo.
- Factores políticos e institucionales: presencia de instituciones, tanto públicas como privadas, para dar apoyo financiero e incentivar el desarrollo de las diversas actividades industriales.

## 2.2 Porter y el diamante de la ventaja nacional

Michael Porter en 1990 escribió en «*La ventaja competitiva de las naciones*» sobre la importancia de las aglomeraciones en la competitividad de las empresas. En su estudio indica que las empresas se benefician de la proximidad geográfica de otras empresas y proveedores, lo que les permite compartir conocimientos y recursos. El autor describe cuatro atributos que individualmente constituyen este diamante, que cada nación establece en sus industrias (Porter, 1990).

1. Condiciones de los factores: la posición de la nación en factores de producción, como mano de obra calificada o infraestructura, necesarios para competir en una industria dada. Las regiones no son creadoras de factores de producción, sino que son desarrollados a lo largo del tiempo.

2. Condiciones de la demanda: son las condiciones naturales de la demanda del producto o servicio del sector que circulan a través del sector por lo que es de suma importancia la composición y estructura del mercado interno y externo.
3. Industrias relacionadas y de apoyo: se habla de presencia o ausencia en la nación de empresas que sirvan de proveedoras y que se fomente el desarrollo de competitividad en el sector.
4. Estrategia, estructura y rivalidad de las empresas: hace referencia al grado de competencia que existe entre las empresas al interior de un país. Esto se asocia al contexto en el que se crean, organizan, gestionan y se rigen un conjunto de empresas y el desarrollo de rivalidades o de vínculos de cooperación entre industrias.

Para Porter (1990) la competencia por los beneficios en un sector depende específicamente de cinco fuerzas: 1) la amenaza de nuevos competidores, 2) el poder de negociación de los compradores, 3) la amenaza de productos y servicios sustitutos, 4) el poder de negociación de proveedores, 5) la intensidad de la rivalidad de la industria, en la cual los individuos con mayor poder relativo en relación con los demás logran absorber la mayor parte de los beneficios. Sin embargo, tanto las empresas como los proveedores y los clientes deben cooperar entre sí para mejorar el desenvolvimiento del sector en beneficio de todas las empresas que la conforman y a la vez compiten para llevarse la mayor parte posible de beneficios.

Si bien el estudio de Porter se enfoca más en las competencias a nivel internacional, sirve para comprender la clusterización de los sectores en territorios específicos a lo largo del tiempo y que las condiciones internas son imprescindibles para la competitividad de un país en el exterior.

Michael Porter va más allá del estudio de la aglomeración de empresas llevándolo al estudio de las industrias de soporte y las instituciones que convergen alrededor de ellas (Castro, 2023). Cada determinante, anteriormente expuesto, crea el entorno nacional en el cual las empresas surgen y aprenden a competir. Estos cuatro determinantes, combinados con los recursos y habilidades necesarios para la ventaja competitiva en una industria, son esenciales para alcanzar el éxito competitivo internacional (Porter, 2007).

### **2.3 Paul Krugman y la nueva geografía económica**

Krugman (1997) describe en su obra *«Desarrollo, Geografía y Teoría económica»* que las empresas se agrupan en ciertas áreas debido a las externalidades positivas que se derivan de la proximidad geográfica como la innovación y la competencia. El autor es el principal exponente del planteamiento de la nueva geografía económica (NGE). Esta corriente trata de dar explicación a la formación de una diversidad de formas de aglomeración o agrupación de la actividad económica en espacios geográficos. Esta agrupación tiene lugares a distintos niveles territoriales.

En estos estudios se otorga una importancia central al proceso de externalidades positivas o negativas generados por una actividad o unidad económica sobre su entorno.

Por consiguiente, esto provoca un aumento y/o disminución en su nivel de beneficio debido a su relación directa gracias a la proximidad. Es así como la noción de externalidad tiene un peso fundamental en estos estudios, pues el principal factor explicativo de las tendencias es la aglomeración espacial de actividades innovadoras.

El objetivo directo de esta teoría es establecer una aproximación a través de los modelos teóricos que permitan la discusión de cuestión de la economía general: «*En equilibrio general, esto es lo que debería permitirnos simultáneamente estudiar las fuerzas centrípetas que concentran la actividad económica y las fuerzas centrífugas que la separan. En efecto, debería permitir argumentar acerca de cómo la estructura geográfica de una economía es determinada por la tensión existente entre estas fuerzas. Y debería, asimismo, explicar estas fuerzas en relación con la toma de decisiones más fundamentada en lo microeconómico.*» (Fujita, 2004, p.180)

En el siguiente apartado se explican dos conceptos que, de cierta manera, derivan de la concepción de las economías externas y los distritos industriales. Estos crean productos competitivos con formas organizativas similares, aunque el conjunto de relaciones que se desarrolla en la proximidad geográfica varía en sus detalles.

Aunque estos dos conceptos son similares en el fondo cambia la forma de ser aplicados en la práctica, puesto que las aglomeraciones productivas locales (APL) surgieron en consecuencia de las deficiencias del concepto de sistemas productivos locales (SPL) en el sentido que no era aplicable para economías en vías de desarrollo como los países de Latinoamérica.

#### **2.4 Sistemas productivos locales (SPL) y aglomeraciones productivas locales (APL)**

Los SPL son una nueva tipología de la organización productiva que surgen de investigaciones francesas del desarrollo local y de los sistemas industriales localizados. Los SPL combinan atributos de modelos productivos, espaciales y sociales, es decir, ámbitos culturales, sociales y económicos. Por lo que son inherentes uno a otro derivado de una fuerte correlación e interdependencia entre estas variables (Teixeira, 2009).

Este concepto resalta la presencia conjunta de fenómenos de adhesión, dinámica y autogestión anexo a un sistema de regulación social. Estos SPL surgen en ambientes específico a través de una densificación en el tiempo de la cultura productiva a nivel local, siguiendo un patrón particular: condiciones precedentes en los territorios como el *know how* técnico en espacios con alta concentración de PyMes que favorecen al desarrollo de innovaciones; proximidad entre empresas innovadoras; economías basadas en la experiencia y la especialización profesional; una fuerte intensificación de la división del trabajo gracias a las redes de flujo tangible e intangible entre empresas; especialización sectorial, cooperación en las fases de I+D, fabricación y comercialización, mercados laborales flexibles y cultura industrial (Paunero, 2013).

Los SPL tienen como característica la aglomeración espacial por lo que supone bajos costos de transacción, desarrollo de los procesos de conocimiento y la propagación de la información. Otra característica fundamental es la función elemental de las instituciones y

su relación con los agentes locales. El papel de las políticas es fundamental: para incentivar la productividad y las actividades de innovación mediante instrumentos como recursos financieros, asociaciones o recursos financieros. También se pueden ofertar servicios a las empresas como centros de investigación; fomentar el desarrollo profesional con políticas de emprendedores o de formación, políticas de educación o infraestructura ambiental.

De manera sintética, el concepto de clúster, distrito industrial o conglomerado hace referencia a la aglomeración productiva local. Por lo que puede presentar diferencias en los tipos de organización de las relaciones entre empresas. Las relaciones pueden ser atribuidas a carácter competitivas o de cooperación. A medida que estas relaciones entre empresas e instituciones se vuelven más complejas, se crean oportunidades innovadoras para la generación de nuevos productos, procesos o adaptaciones tecnológicas.

*«Las aglomeraciones productivas locales son aglomeraciones espaciales de agentes económicos políticos y sociales, donde se desarrolla un conjunto específico de actividades productivas de forma articulada e interdependiente...Las articulaciones y relaciones de cooperación entre diferentes agentes adquieren variadas formas y densidades, dependiendo -entre otros factores- de las características históricas, culturales e institucionales que son específicas de cada territorio»*, (Teixeira, 2009; p,17).

Además de las empresas relacionadas al mismo sector, las APL engloban las empresas auxiliares o proveedoras, los clientes y las instituciones públicas y privadas que asisten en la formación y capacitación del capital humano y el financiamiento de estos conglomerados.

El estudio y la estimulación de aglomeraciones productivas locales fueron de principal importancia en Brasil con el objetivo de promover el desarrollo regional y social y contribuir en el proceso de desarrollo local y crecimiento de la competitividad de las actividades económicas especializadas de un determinado sector que estaban aglomeradas territorialmente. Teixeira (2009) indica múltiples políticas y estrategias que se llevaron a cabo en Brasil de 2004 a 2008 como programas de APL que implementan organismos gubernamentales en políticas relacionadas de desarrollo económico y social para promover la sostenibilidad de las APL, o la articulación entre múltiples instituciones públicas y estos sectores productivos.

Es importante recalcar a las especificidades de estas aglomeraciones locales, pues estos conglomerados están relacionados con factores no solo económicos, sino también con factores sociales que son resultado del contexto de estos territorios. En el caso de Brasil, se puede encontrar un comportamiento y capacidad empresarial tradicional y escaso, poca innovación en productos y mercados; ambientes institucionales y macroeconómicos inestables, las aglomeraciones se encuentran localizadas en regiones de baja población urbana y bajos niveles educativos y la participación de las instituciones en estos conglomerados es débil.

El siguiente apartado está dedicado a explicar el concepto de economías de aglomeración. Con los enfoques descritos anteriormente, se puede identificar este concepto que surge de la formalización de dichos estudios a lo largo del tiempo.

## 2.5 Economías de aglomeración

Las economías de aglomeración son todas aquellas ventajas que son resultado de una estructura espacial concentrada. Polèse y Barragán (1998) explican que una industria es sensible a las economías de aglomeración si su productividad aumenta conforme aumenta el tamaño de la ciudad. Las ventajas de las economías de aglomeración son resultado de estas economías externas que mejoran la productividad, competitividad y la eficiencia de las unidades productivas pertenecientes a ellas. Estas economías surgen por la misma concentración de las empresas o por la existencia de centros urbanos que incentivan esta sinergia y, por consiguiente, llevan a ventajas mayores de las que se obtendrían de esfuerzos individuales.

Manrique (2006) explica que las economías de aglomeración son potencialmente resultado de la concentración territorial de actividades económicas en regiones o en grupos industriales de una ciudad. Esta concentración espacial refleja una ventaja para ejercer múltiples y diversas actividades no sólo económicas, sino también sociales, políticas, culturales, entre otras. También, esta concentración de factores productivos conlleva un proceso de concentración de mercados laborales o de servicios públicos. Asimismo, Camagni (2005) clasifica a las economías de aglomeración como:

- Economías internas a la empresa: dan como resultado la concentración espacial de la producción una formación reticular de áreas de mercado por las unidades productivas.
- Economías externas a la empresa, pero internas a la industria (economías de localización): la concentración geográfica de las empresas que pertenecen a la misma industria trae como resultado ventajas por la proximidad.
- Economías externas a la empresa y a la industria (economías de urbanización): son ventajas causadas por infraestructuras genéricas, de un ambiente urbano, utilizadas por la industria gracias a la cercana relación entre actividades y actividades productivas ajenas a ese tipo de industria.

Por su parte Duranton y Puga (2004, p. 2065) indagan sobre las economías de aglomeración, específicamente en «*fundamentos microeconómicos que explican el surgimiento de ciudades a través de las economías de aglomeración: analizar los mecanismos mediante los cuales las indivisibilidades a pequeña escala se suman a rendimientos crecientes agregados localizados capaces de sustentar ciudades*».

Las economías de aglomeración, a partir de principios microeconómicos, se pueden dividir en tres tipos. El primero de ellos es llamado *sharing* explicado a través del intercambio de bienes e instalaciones indivisibles: bienes y servicios públicos. El segundo es el *matching*, o mecanismo de emparejamiento, el cual es un mecanismo de relación entre productores de bienes intermedios y productores de bienes finales.

Este último mecanismo explica que se pueden alcanzar rendimientos crecientes agregados gracias al aumento en el número de agentes que interactúan y mejora la calidad de cada emparejamiento. Además, como resultado de este mecanismo, la competencia ayuda a ahorrar en costos fijos al hacer que el número de empresas aumente.

El tercero y último, es el mecanismo *learning*: gracias a la ciudad se puede reunir a un gran número de personas y que facilitan el aprendizaje. Las ciudades ofrecen un entorno que mejora las perspectivas de nuevas ideas ya que favorecen la transmisión de conocimiento e innovaciones.

### **3. Explorando aspectos conexos: polos de desarrollo y la geografía heterodoxa de producción.**

El término «polo de desarrollo» es un término que hace referencia a una región geográfica que es identificada como un foco de inversión y desarrollo económico. Algunos de estos polos de desarrollo pueden estar centrados en la creación de zonas industriales tecnológicas o comerciales. Por otra parte, pueden existir otras con un enfoque más amplio en el desarrollo de múltiples sectores, como la agricultura y la salud. Los gobiernos suelen ser los agentes principales en la identificación y promoción de polos de desarrollo. Actúan proporcionando incentivos fiscales, infraestructura básica, apoyo financiero o regulaciones que incentiven inversiones y atraen empresas a estas zonas, Coraggio (1972).

75

Para lograr de manera práctica dichos polos de desarrollo se necesita implementar estrategias concretas y específicas para incentivar el crecimiento económico. Existen ciertos enfoques y pasos que se pueden llevar a cabo para un desarrollo práctico de los polos de desarrollo explicados por Coraggio (1972) de la siguiente forma:

- Identificar los sectores clave en los que la región tiene ventajas comparativas o potencial de crecimiento y desarrollar un plan estratégico que establezca metas y objetivos medibles.
- Diseño y mejoramiento de infraestructura sólida para atraer inversiones y permitir el funcionamiento eficiente de las empresas.
- Incentivos fiscales y financieros para atraer inversiones y empresas.
- Fomentar la creación de clústeres industriales donde empresas relacionadas operen en proximidad.
- Integrar prácticas de desarrollo sostenible en los proyectos de los polos de desarrollo para garantizar que el crecimiento económico no dañe el medio ambiente.

Si bien los polos de desarrollo es una buena estrategia para fomentar el desarrollo económico en una región, también tiene sus limitaciones. Este enfoque puede llevar a desigualdades regionales ya que se concentra la inversión y desarrollo en ciertas áreas generando marginación en otras regiones y perpetuar la brecha entre regiones desarrolladas y subdesarrolladas. También pueden generar dependencias externas debido a la necesidad de grandes inversiones, lo cual hace que la economía de la región sea vulnerable a cambios en la economía global o la política económica internacional.

El enfoque heterodoxo en el estudio geográfico de la producción tiene por objetivo de estudio la producción desde un punto de vista social, cultural, político y ambiental, no sólo económico, que intervienen en los patrones de producción y en la distribución espacial de las actividades productivas. Este enfoque se caracteriza por cuestionar las

ideas predominantes que existen sobre la localización espacial de las empresas y ampliar las formas de análisis y comprensión. Al mismo tiempo considera las estructuras sociales, las desigualdades y las relaciones de poder como factores que afectan la producción y su localización espacial. Por lo que se encarga de estudiar las dinámicas laborales, las condiciones de trabajo y las interacciones entre los actores sociales. También se enfoca en las dimensiones culturales y dinámicas de la producción, en la valoración de los productos y en la construcción de identidades locales conexas a la producción. Otro aspecto que estudia son los impactos ambientales de la producción y cómo las decisiones de producción afectan la sostenibilidad a largo plazo (Harvey, 2012).

Sin embargo, el enfoque heterodoxo de la producción tiene sus limitantes que deben ser considerados. Dicho enfoque tiene una gran complejidad analítica puesto que busca considerar una gran variedad de factores tanto económicos como sociales, políticos y culturales por lo que la investigación se torna más difícil de llevar a cabo. Por consiguiente, existe la dificultad de cuantificar las múltiples variables y/o perspectivas, lo que limita su capacidad de realizar análisis estadísticos de manera robusta.

76

A pesar de estos limitantes, este enfoque es de suma importancia en la geografía, e inclusive en otras disciplinas, ya que enriquece el entendimiento de los fenómenos, tanto sociales como económicos, al considerar elementos que suelen pasar desapercibidos en enfoques más clásicos. Esto puede conducir a investigaciones más sólidas, inclusivas y equitativas.

**Cuadro 1**  
**Resumen comparativo entre las teorías de localización y de aglomeración**

Teorías de localización (TL)	Teorías de aglomeración (TA)
Tienen un enfoque centrado en el por qué las empresas eligen ubicarse en lugares específicos.	Se enfocan en los beneficios de que las empresas se agrupen cerca unas de otras.
Considera factores como costos de transporte, mano de obra, recursos naturales, mercados, entre otros.	Considera factores como economías de escala, conocimiento compartido, sinergias, entre otros.
Su objetivo es determinar la ubicación óptima basada en costos y beneficios.	Su objetivo es fomentar la innovación.
Su limitante es que no toma factores dinámicos como la innovación	Su limitante es que puede llevar a externalidades negativas.
Ambas teorías se centran en cómo las empresas toman decisiones sobre su ubicación y cómo esto afecta su rendimiento. Reconocen que la proximidad a otras empresas y recursos pueden tener un impacto significativo dentro de la empresa y en la economía en general.	
En ambos casos, la ubicación puede afectar la ventaja competitiva de una empresa. Ambas buscan aumentar la competitividad de las empresas y regiones.	
Tanto las TA como las TL pueden tener efectos económicos positivos en términos de eficiencia y crecimiento.	

Fuente: Elaboración propia.

## Conclusiones

Sin ser exhaustivo, este artículo presenta una revisión sobre los enfoques teóricos que estudian la relación entre el territorio y la economía. Las teorías de aglomeración (TA) y las teorías de localización (TL) son importantes para entender el proceso en el que se desarrolla la actividad económica en diferentes regiones y cómo se ven afectadas las comunidades locales. La TA explica que la actividad económica tiende a concentrarse en áreas geográficas específicas debido a la presencia de recursos o factores, la especialización, la infraestructura y las externalidades positivas. Estos efectos pueden fomentar la presencia de un gran número de empresas en una misma región, lo que puede impulsar la innovación y la competencia. Por su parte, las TL se centran en la influencia de factores como los costos de los mercados, la mano de obra y las políticas públicas en la localización de la actividad económica. La elección de la ubicación de las empresas se basa en factores como la proximidad a los clientes, la disponibilidad de mano de obra y el acceso a recursos y servicios. En resumen, ambas teorías ofrecen perspectivas valiosas sobre cómo se distribuyen las actividades económicas en el espacio y cómo las empresas pueden aprovechar la geografía para mejorar su competitividad. Las empresas pueden utilizar tanto las TL como las TA para tomar decisiones informadas sobre dónde ubicarse y cómo interactuar con las demás empresas.

Por su parte, los sistemas productivos locales (SPL) y las aglomeraciones productivas locales (APL) son dos conceptos que derivan de las teorías revisadas en el presente trabajo. Estos conceptos nos explican la manera en que las empresas, proveedores y organizaciones se coordinan en conjunto para producir bienes y servicios en cierta región. Gracias a esta cooperación entre empresas, se crean sinergias que fomentan el desarrollo de innovaciones e impulsan la competitividad. Tanto los APL y los SPL son importantes como referentes para las condiciones y los factores en el desarrollo económico local y la competitividad de las empresas. No obstante, es fundamental evaluar cuidadosamente las necesidades y objetivos de cada situación antes de tomar decisiones estratégicas, pues el enfoque es distinto y se debe utilizar el más apropiado para diferentes tipos de empresas o contextos específicos. Los estudios de las teorías de localización y de aglomeración, englobados formalmente como economía regional y urbana, son importantes ya que permiten que los agentes económicos y los *policy makers* tomen decisiones a través de la comprensión del funcionamiento de la economía en dicha región.

En general, la economía regional es una herramienta fundamental para comprender y mejorar la economía de una región específica y contribuir al crecimiento económico. No obstante, el desarrollo económico regional es un proceso complejo y diverso que requiere un enfoque global puesto que las regiones deben enfocarse en una amplia gama de factores como la diversificación económica y la inversión en infraestructura hasta el capital humano y sostenible con el objetivo de lograr un crecimiento económico a largo plazo y equilibrado.

**Bibliografía**

- Alarcón, O. y González, H. (2018). El desarrollo económico local y las teorías de localización. Revisión teórica. *Revista Espacios*, pp. 39-51.
- Arthur, W.B. (1990). Positive Feedbacks in the Economy. *Scientific American*, pp. 269.
- Asuad, N. (2001). *Economía Regional y Urbana*. Introducción a las teorías, técnicas y metodología básica.
- (2014). Teoría de la localización industrial y de áreas de mercado. *Facultad de Economía de la UNAM*, pp. 1-108.
- Becattini, G. (2002). Del distrito industrial marshalliano a la «teoría del distrito» contemporánea. Una breve reconstrucción crítica. *Investigaciones Regionales-Journal of Regional Research*, núm. 1, pp. 9-32.
- (2006). Vicisitudes y potencialidades de un concepto: el distrito industrial. *Economía industrial*, núm. 359, pp. 21-27.
- 78 Camagni, R. (2005). *Economía Urbana*. España: Antoni Bosch.
- Carreto Sanginés, J. (2013). Marshall y los sistemas productivos locales. *Economía informa*, núm. 383, pp. 90-106.
- Castro, E. M. L., Vásquez, M. A., Martínez, N. M., y Castro, R. D. L. (2023). Reseña de las teorías sobre aglomeraciones económicas, a través del tiempo. *Interconectando saberes*, núm.15, pp. 167-181.
- Coraggio, J. L. (1972). Hacia una revisión de la teoría de los polos de desarrollo. *Revista EURE-Revista de Estudios Urbano Regionales*, Vol. 2, núm.4.
- Duranton, G., y Puga, D. (2004). Micro-foundations of urban agglomeration economies. *Handbook of regional and urban economics*, núm. 4, pp. 2063-2117, Elsevier.
- Fujita, M., Krugman, P. R., y Venables, A. (2001). *The spatial economy: Cities, regions, and international trade*. MIT Press.
- (2004). La nueva geografía económica: pasado, presente y futuro. *Investigaciones Regionales-Journal of Regional Research*, núm. 4, pp. 177-206
- Harvey, D. (2012). La geografía como oportunidad política de resistencia y construcción de alternativas. *Revista Geografía Espacios*, Vol. 2, núm.4, pp. 9-26.
- Krugman, P. (1997). *Desarrollo, geografía y teoría económica*. Antoni Bosch.
- Lösch, A. (1940). *Teoría económica espacial*. Ediciones Ateneo: Buenos Aires.
- Manrique, O. (2006). Fuentes de las economías de aglomeración: una revisión bibliográfica. *Cuadernos de economía*. Bogotá, Colombia, núm. 45., pp. 53-73
- Marshall, A. (1890). *Principles of economics*: Macmillan and Company.
- (1919). *Industry and Trade: A Study of Industrial Technique and Business Organization*, London: MacMillan, 4°ed.
- Paunero, F (2013). *Sistemas productivos locales en México. Tipología desde la perspectiva europea*. UNAM.
- Polèse, M., y Barragán, C. (1998). *Economía urbana y regional: introducción a la relación entre territorio y desarrollo*.

- Porter, M. (1998). The Adam Smith Address: Location, Clusters, and the «New» Microeconomics of Competition. *Business Economics*, January, Vol. 23, núm. 1, pp. 7-13.
- (2007). La ventaja competitiva de las naciones. *Harvard Business Review*, Vol. 85, núm. 11, pp. 69-95.
- Robles, J. y Godínez, A. (2010). *Actividad Económica, Territorio y Desarrollo Productivo*. En «Agrupamientos productivos y condiciones de desarrollo: el agrupamiento industrial de Azcapotzalco y el estudio de otros casos», pp. 33-70. México: Eon.
- Teixeira, F., y Ferraro, C. A. (2009). *Aglomeraciones productivas locales en Brasil, formación de recursos humanos y resultados de la experiencia*. CEPAL-SEBRAE.
- Viladecans M., E. (1999). *El papel de las economías de aglomeración en la localización de las actividades industriales. Un análisis del caso español*. Universitat de Barcelona.
- Von Thünen, J. H. (1826). *El Estado Aislado en relación con la agricultura y la economía nacional*. Ilustración 6, Calculo Empleos Directos.
- Weber, A. (1929). *Theory of the Location of Industries*, University of Chicago. Press: Chicago.