

# DE LAS AGLOMERACIONES PRODUCTIVAS A LOS CLÚSTER EMPRESARIALES, UN ANÁLISIS DE LA CONFIGURACIÓN TERRITORIAL DE LOS SECTORES ECONÓMICOS

*Dra. María del Rosario Cota Yáñez<sup>1</sup>*

*Dr. Juan Jorge Rodríguez Bautista<sup>2</sup>*

## RESUMEN

La manera en cómo se organiza la economía en el territorio permite entender y explicar ciertos procesos y fenómenos que se ven plasmados en el espacio nacional, regional o local (Rodríguez, 2013). Es por ello que es importante comprender cómo cada una de las teorías de localización, a los largo del tiempo, han explicado los proceso de concentración, desconcentración y deslocalización, que permiten el desenvolvimiento de grupos sociales que alcanzan ciertos estándares de desarrollo, para participar en su entorno y poder ser competitivos en nuevos mercados que les permiten involucrarse en las nuevas tendencias del comercio internacional.

Por lo tanto en este trabajo se tiene como objetivo revisar las diferentes teorías que explican el surgimiento del clúster mediante las tendencias de la aglomeración productiva. Entendiendo en primera instancia que estos procesos de aglomeración se han dado a lo largo de los siglos. Es por lo que muchas teorías de localización intentan explicar las causas por las cuales se dan estos procesos (Rodríguez, 2009).

---

<sup>1</sup> Doctora en Ciencias Sociales por la Universidad de Guadalajara. Profesora Investigadora del DER-INESER de la Universidad de Guadalajara. Tel. 37703404. Correo Electrónico macotayade@gmail.com.

<sup>2</sup> Doctor en Negocios y Estudios Economicos por la Universidad de Guadalajara. Profesor investigador del Centro Universitario de los Altos de la Universidad de Guadalajara. Tel. 31342285. Correo Electrónico jjorge65@gmail.com.

Este ejercicio que se realizó en este trabajo, permitió analizar las teorías más relevantes sobre la localización de empresas, lo que dieron elementos para entender que la aglomeración es una forma de analizar esta configuración territorial de los sectores económicos.

En esta aglomeración no solo existe una concentración de actividades o empresas, sino también de instituciones, que permiten generar redes de comunicación facilitando el intercambio de información y conocimiento que permite el desarrollo de innovaciones y aprendizajes lo que lleva a algunos clúster o distritos industriales desarrollar nuevo conocimiento.

Este proceso de análisis servirá para entender como las aglomeraciones que se identificarán en Jalisco están funcionando bajo la necesidad de un intercambio de información, de generación conocimiento o simple y sencillamente es una aglomeración de empresas que no tienen ninguna relación comercial, productiva y mucho menos para el desarrollo de innovación.

## **PALABRAS O CONCEPTOS CLAVE**

Territorio, Aglomeración productiva, Clúster

## **INTRODUCCIÓN**

La organización económica en el territorio ha permitido entender y explicar ciertos procesos y fenómenos que se ven plasmados en el espacio nacional, regional o local (Rodríguez, 2013). Es por ello que es importante comprender cómo cada una de las teorías de localización, a lo largo del tiempo, han explicado los procesos de concentración, desconcentración y deslocalización, que permiten el desenvolvimiento de grupos sociales que alcanzan ciertos estándares de desarrollo, para participar en su entorno y poder ser competitivos en nuevos mercados que les permiten involucrarse en las nuevas tendencias del comercio internacional.

Por lo tanto en este trabajo se tiene como objetivo revisar las diferentes teorías que explican el surgimiento del clúster mediante las tendencias de la aglomeración productiva. Entendiendo en primera instancia que estos procesos de aglomeración se han dado a lo largo de los siglos. Es por lo que muchas teorías de localización intentan explicar las causas por las cuales se dan estos procesos (Rodríguez, 2009).

Desde el siglo XIX, autores como Von Thunen explicaban la manera en cómo se localizaba la actividad agrícola considerando el factor distancia como la condicionante. Eso mismo fue desarrollado para el sector industrial por Alfred Weber y para el caso de los servicios lo explico de alguna forma Walter Christaller.

Otros autores visualizaban el proceso de localización de las actividades económicas con base en las necesidades de las empresas para aprovechar los factores de localización y los beneficios del proceso de aglomeración en un determinado territorio. Es así como Alfred Marshall hablo de la atmosfera industrial para el aprovechamiento de las condiciones existen en un espacio concreto que permitiera el desarrollo de las empresas. Así también, el caso de Francois Perroux quien planteaba que el crecimiento o desarrollo no se generaba de manera homogénea en el territorio, sino que tendía a concentrarse, propiciando polos de crecimiento en el cual se ubica una industria motriz que arrastraba a otras empresas para abastecerla de insumos y atender a los mercados locales.

Finalmente retomando cada uno de los elementos de estas diferentes teorías que explican el proceso de localización de los sectores económicos, surgen las nuevas teorías de desarrollo regional, las cuales plantean que el desarrollo se logra aprovechando los factores endógenos, pero sin menos preciar lo que pueda llegar de fuera (factores exógenos), siempre y cuando

apoyen el desarrollo que se busca para lograr mayores estándares de vida a la población residente.

La aglomeración productiva de Marshall, se ha cristalizado por medio de diversas acciones para impulsar el desarrollo regional, así como de ciertas políticas de desarrollo industrial, tal es el caso de los Distritos Industriales y lo que Michael Porter denominó clúster industrial. Esto se ha visualizado como opción para el desarrollo de las empresas que a su vez permite una mejora en las condiciones locales, propiciando la innovación local y un capital social que permitirá lograr mejores condiciones de para el desenvolvimiento de las empresas y de la población (Tello, 2008).

Esta tendencia es factible siempre y cuando exista confianza entre los actores, así como trabajo en equipo y el involucramiento de todos los interesados, incluyendo el ámbito gubernamental y las instituciones generadoras de conocimiento. Para ello será necesario entender todo el proceso teórico e histórico que se ha desarrollado en los últimos dos siglos, para interpretar que los espacios locales tienen la oportunidad de mejorar las condiciones de vida de su población, mediante acciones muy concretas en el aprovechamiento de factores endógenos con actividades económicas que históricamente se han desarrollado en el territorio.

El documento está dividido en cinco apartados, el primero intenta describir las condiciones que se requieren para el desarrollo de empresas, las cuales tiene que ver con las economías de aglomeración las cuales tiene que ver con las condiciones de territorio y las economías de localización, se relaciona con las cercanía de empresas del mismo sector que producen el mismo bien.

El segundo apartado tiene que ver con la descripción de las diferentes teorías que explican el desarrollo. En este apartado se hace una revisión de las teorías tradicionales y modernas, las cuales tratan entender la forma en como una empresas puede desenvolverse provocando el desarrollo en un territorio. Algunas consideran como el costo de transporte, la base para lograr la localización optima y en consecuencia lograr la productividad que se quiere. En cambio para otras teorías el excedente productivo es el elemento definitorio para lograr los niveles que se requieren para el desarrollo regional.

El siguiente apartado trata de revisar como se explica el resurgimiento de las aglomeraciones productivas, lo cual se denota esta relevancia gracias a los estudios de Porter y de la Nueva Geografía Económica, que tratan de explicar lo que ocurre con algunas regiones en el mundo donde los clúster, los sistemas productivos locales y los distritos industriales están siendo acciones y políticas de desarrollo para algunos territorios que no se insertaron de manera adecuada a la globalización.

En otro apartado se describen los clúster como nuevas formas de aglomeración productiva, considerando que las interacciones entre los diferentes actores permitirán crear la atmosfera industrial que tanto pregonó Marshall en sus teorías del siglo XIX y XX. Finalmente en el último apartado se obtienen algunas reflexiones finales, las cuales llevan a considerar que las aglomeraciones productivas son la alternativa para entender el nuevo proceso que surgen en los espacios locales y podrán ser la opción para alcanzar mejores estándares de productividad, competitividad y bienestar.

## **LAS CONDICIONES PARA EL DESARROLLO DE LAS EMPRESAS**

Existen una infinidad de postulados donde se plantea que las economías deben tener ciertas circunstancias para el desarrollo de un territorio (Cota, 2011). Desde la teoría clásica donde se

planteaba que las libres fuerzas del mercado podrían impulsar el desarrollo de los mercados en un país o región, hasta la corriente marxista que anunciaba al Estado como el que debería controlar la economía para su mejor funcionamiento, pasando por los postulados Keynesianos que proponía al Estado para regular las fallas del mercado.

Sin embargo, es claro mencionar que el crecimiento de un territorio es debido a factores externos, mientras que su desarrollo depende del funcionamiento interno de los actores, dejando este último como un proceso no tan sencillo como el primero; ya que el crecimiento depende de que exista inversión, empresas, infraestructura, recursos naturales y materias primas que puedan ser aprovechados y que la mayoría del territorio lo tienen. En cambio, el desarrollo depende de una estrategia donde esa inversión, las empresas localizadas ahí y la explotación de los recursos se vean reflejados en un bienestar de la población, sin que afecte su entorno y pueda ser sostenible.

La localización y desarrollo de las empresas dependen, en muchas ocasiones del aprovechamiento de los factores existentes, desde una materia prima, hasta un mercado que permita sostener el nivel de producción, pasando por un proceso de innovación tecnológica y productiva.

Para las diferentes teorías que posteriormente se describirán, hablan de dos elementos que permiten explicar las decisiones de localizarse en un determinado lugar: las economías externas de urbanización, denominadas también como externas de aglomeración y las economías externas de localización.

Las economías de aglomeración es una ventaja que identifican las empresas en ubicarse en un lugar determinado, donde encuentran todos los factores productivos que requiere cualquier

unidad productiva para desarrollar un bien o servicio. Desde materias primas, mano de obra, infraestructura especializada y hasta servicios que requieren para su funcionamiento y así lograr mayor productividad. En cambio en las economías externas de localización, las empresas prefieren situarse en áreas menos diversificadas y con una elevada presencia de empresas pertenecientes al mismo sector (Viladecans, 1999).

La diferencia entre economías de aglomeración y de localización es que las primeras se ubican empresa de todo tipo de sectores, aprovechando determinado factores que se ubican un mismo territorio, en cambio las economías de localización se ubican determinados sectores, que con base en las necesidades comunes, aprovechan los factores existentes, ya sea materia prima, mano de obra especializada, infraestructura muy específica para determinadas actividades, incluso mercado muy especializado que busca determinado producto o servicio.

Es así como se pueden identificar en el territorio una aglomeración de empresas que interactúan entre si intercambiando conocimiento, productos, tecnología e incluso mercado, pero cuando se da en una economía de aglomeración esta no es muy especialidad y poco puede aportar al desarrollo de las mismas, ya que las necesidades tienden a ser distintas, al igual que su proceso productivo, por lo que poco o nada tienen que intercambiar.

En cambio cuando se habla de empresas que son del mismo sector o incluso que producen un bien común, pueden identificarse dos tipos de relacionales: intersectoriales o intrasectoriales. El primero consiste en que existen determinadas empresas que producen un bien y requieren de ciertos insumos o materias primas que no necesariamente se clasifican dentro del mismo sector, pero que se vinculan para producir un bien común. Estas relaciones se buscan que sean fructíferas para mejorar el proceso productivo, el producto mismo o para atender nuevos nichos de mercados.

El caso de las relaciones intrasectorales, se identifican vínculos entre empresas de un mismo sector o incluso de una misma rama que producen un bien específico. Este tipo de relaciones es muy común, ya que cada vez más las empresas monopólicas u oligopólicas buscan acaparar un sector muy específico para controlar mercado, tecnología, productos e incluso territorio. Sin embargo, dentro de las empresas pequeñas y medianas esta relación se conforma en un acuerdo, contrato o alianza con otras empresas para defender su mercado, competir con las grandes empresas oligopólicas transnacionales el control del proceso productivo, la tecnología o el producto mismo con la intención de verse reflejado en el mapa industrial de un país o bloque económico.

Es así donde se identifican las formas de aglomeración que por lo general se han denominado distritos industriales, sistemas productivos locales o en su momento la conformación de clúster productivos. A continuación se expondrán las diferentes teorías que explican este proceso de aglomeración, el cual no es sólo desarrollado por las grandes compañías, sino que se conforman por empresas locales, que algunas de ellas se han hecho grandes empresas y son ejemplos de explicaciones teorías que conforman lo que es la configuración territorial de los sectores económicos.

## **LAS CONDICIONES PARA LOGRAR EL DESARROLLO SEGÚN LAS TEORÍAS TRADICIONALES Y MODERNAS**

Las explicaciones del crecimiento económico se han planteado bajo dos enfoques, las teorías denominadas tradicionales (clásicas y neoclásicas) y las nuevas teorías del desarrollo (Tello, 2008). Las primeras se basan en el alto nivel de agregación de los principales factores que inciden en el desarrollo, por lo que el territorio es considerado como homogéneo, los agentes económicos tienen un papel pasivo asumiendo acciones racionales en el comportamiento y en las decisiones, el ambiente del mercado racional se mantiene estable y sin cambios, y



finalmente el gobierno interviene para reducir las desigualdades económicas entre agentes y sectores productivos.

Por otro lado, las nuevas teorías del desarrollo se basan bajo un enfoque microeconómico, identificando distorsiones de mercado, como incertidumbre, problemas de información y costos de transacción, por lo que el factor geográfico es incorporado en algunas de las teorías para hacer diferenciaciones en el comportamiento de los mercados a escala local.

El aspecto geográfico es utilizado por las teorías, debido a que no existe homogeneidad en los territorios, por lo que esta variable puede tener relevancia para explicar las diferencias de desarrollo económico entre los lugares. De la misma manera el papel que juegan los actores locales es preponderante cuando existen diferencias históricas y de identidad, los cuales propician cierto acontecimiento que generan un cambio relevante para el desarrollo de un determinado territorio.

Cada uno de estos elementos hacen pensar que estas teorías tienen un sustento multidisciplinario que posibilita entender de la mejor manera el comportamiento de los espacios locales, dejando de lado no sólo una explicación económica, sino también los aspectos social y cultural en todas las áreas de las ciencias que conllevan a entender mejor lo que suceden dentro de un territorio muy concreto como es lo local o el lugar.

Las teorías que explican el desarrollo económico local pueden ser clasificadas en dos categorías: teorías de la localización y la teoría de la base económica (Tello, 2008). En la primera el problema central es la determinación del lugar geográfico sobre las actividades productivas, mientras que la segunda postula que el crecimiento y desarrollo de un área geográfica está determinada en función de la demanda externa.

Las teorías de localización plantean dos postulados: disminución de los costos de transporte y hacer eficientes los procesos de productivos. En ellas surgen modelos de localización como el planteado por Von Thunen, en el cual se buscaba que las actividades agrícolas se ubicaran lo más cerca del mercado con base en el uso intensivo del suelo y la capacidad de reducir el costo de transporte. Así que, mientras se utilizara menos superficie para producir más, se ubicarían cerca del mercado, y ello beneficiaría a que el costo de transporte será menor, pero a la vez el precio del suelo tendería a ser mayor. En cambio cuando el producto no requería de un transporte sofisticado se podría cultivar en un lugar distante a la ciudad y no afectar el precio del producto, como por ejemplo un producto no perecedero, además el precio del suelo sería menor.

Otro modelo de localización es el desarrollado por Alfred Weber, en dicho modelo se plantea la óptima localización de la actividad industrial, bajo el esquema del costo de transporte donde se busca identificar que es más costoso trasladar, si es la materia prima su ubicación más adecuada sería cerca de ese factor productivo, si es el producto final, será cerca del mercado. Esta lógica interpreto que en varias ocasiones se buscara cerca del mercado ya que ahí se cuenta además de mercado, infraestructura, mano de obra y otros servicios. Sin embargo, para algunas industrias se tomó el criterio de ubicarse cerca de materias primas o algunos otros insumos para su producto final, eso recae más en las empresas que producen bienes intermedios.

Alfred Marshall también analizó la localización de las industrias, mediante las economías internas y externas, siendo las primeras la que depende de la empresa, como es su organización, el producto, la forma de adentrarse a las innovaciones y los nuevos conocimientos. En cambio las externas son la forma en cómo se relaciona con su entorno, sus proveedores, los servicios e infraestructura que requiere para su funcionamiento. Estos

elementos además de encontrar rendimientos crecientes y bajo la lógica de una estructura de mercado de competencia perfecta, son como se identifica la mejor ubicación de las empresas.

Walter Christaller y August Losch desarrollaron el modelo de localización del lugar central, en dicho modelo, se enfatiza la ubicación de los servicios, aunque Losch lo generó para la actividad manufacturera. El énfasis de esta teoría recae en las economías de aglomeración, donde se tenga más población se concentraran más actividades y estas tendrán un alto grado de especialización. En cambio para aglomeraciones pequeñas, estas tendrán pocas actividades y además tendrán baja especialización poca especialización, lo que implica que su grado de influencia sea menor con relación a las ciudades de mayor tamaño donde se ubicaran empresas que ofrezcan bienes o servicios muy especializados que no tienen todas las localidades y por lo tanto los habitantes recurrirán a esa gran ciudad cuando busque algo que no encuentran en sus comunidades cercanas ampliando su rango de influencia.

Otro modelo de localización fue el que desarrollo François Perroux, denominado polos de crecimiento. Este modelo sostiene que el crecimiento no se manifiesta en todo el territorio sino se plasma en sólo algunos lugares, estos son los espacios donde existen empresas motrices que impulsan el crecimiento de su misma actividad, así como de su entorno mediante la demanda de materias, primas, insumos y servicios, generando empleos y distribuyendo recursos para la adquisición de sus productos y de los demás que se requieran para satisfacer las necesidades de la población.

Con base en las teorías tradicionales de localización surgen nuevos postulados teóricos de localización, tal es el caso de los Distritos Industriales retomados por Giacomo Becattini del modelo de localización de Marshall y los sistemas productivos locales desarrollado también por Becattini, Garafoli, Storper, Méndez, Boisier, Porter, entre otros. Esta teoría retoma también los

postulados Marshall para retomar que la especialización y las externalidades internas y externas permitirán el desarrollo de las empresas y a su vez del territorio. Finalmente surge la Nueva Geografía Económica desarrollado por Krugman, en la cual se analiza la organización industrial, las nuevas teorías del comercio internacional y el desarrollo endógeno.

La teoría de la base económica, que también explica el desarrollo económico local, fueron impulsadas Douglas North. Dicha teoría sostiene que el desarrollo de un territorio depende del excedente existente, lo que facilitará la entrada de recursos económicos que difícilmente ingresen al menos que por medio de una inversión externa directa (IDE). Este postulado fue secundado por Vernon el cual desarrollo la teoría del ciclo del producto, donde se manifiesta que los productos tienen un ciclo de vida, el cual se involucra con la capacidad de comercializarlo al interior y al exterior, en un principio se ofrece en el mercado interno, pero cuando es conocido y tiene la capacidad de atender ciertas necesidades prioritarias, el producto se da a conocer al exterior, cuando este producto es socializado por todos los mercados y producido por muchos, el producto llega a su madurez, lo que implica que ya no es un atractivo venderlo de manera masiva en todos los mercado, al menos de que se agregue alguna innovación y pueda ser un producto renovado.

Bajo estas ideas surge la teoría de la competitividad, la cual fue impulsada por Michael Porter por medio de los clúster empresariales. Esta teoría plantea que existen condiciones para el desarrollo de ventajas competitivas, lo que facilita la intervención de mercados externos, impulsando el desarrollo tecnológico y productivo de las empresas mediante la competencia existente entre sus competidores, que en su manera de ver la economía mundial es infinito ya que se habla de competidores, grandes y pequeños, los cuales tiene algo que ofrecer a la innovación del producto o del proceso para su elaboración.

Lo anterior permite entender que durante más de dos siglos se han planteado teorías y modelos que explican la manera en como las empresas buscan su desarrollo y que ello implica aspectos internos a la misma, pero también intervienen factores externos. Las teorías de localización desarrolladas en la primera etapa hasta la década de los 1970 se enfatizaron en los costos de transporte y la localización de las empresas. Mientras que a partir de las década de 1980 las nuevas tendencias del desarrollo hablaban ya no sólo de estos elementos, sino de las condiciones existentes en el entorno, considerando elementos interdisciplinarios, desde el aspecto, histórico, social y cultural. Pero para finales del siglo XX se consideró como un elemento clave las aglomeraciones para el desarrollo de territorios que no alcanzaron a desarrollarse mediante las nuevas tendencias de la economía global (Rodríguez, 2006). Es así que surgen los clúster, los sistemas productivos locales y demás formas de aglomeración que permiten aprovechar los factores endógenos, sin dejar de lado los elementos externos que permiten desarrollar a las empres y su entorno inmediato, propiciando una nueva tendencia del desarrollo económico local.

## **EL RESURGIMIENTO DE LAS AGLOMERACIONES PRODUCTIVAS Y LOS CLÚSTER EMPRESARIALES**

Las teorías de localización consideraron que el factor de aglomeración es una manera de abaratamiento de la producción con cierta extensión en una misma área (Viladecans, 1999) En cambio cuando surge una des-aglomeración, es cuando hay costos menores a partir de una desconcentración o descentralización de la producción o que la aglomeración genera deseconomías.

Es así como la aglomeración permite un desarrollo de las empresas sobre todo si se deriva por equipo técnico especializado, disposición de mercado de trabajo, facilidades de comercialización y trasferencia de costos de producción. Cada uno de estos elementos

permitirá un desarrollo de la innovación en la producción o en el producto, accediendo a mano de obra especializada e innovadora, bajo un esquema de atención a los mercados locales, pero sobre todo el poder transferir costos de producción a sus proveedores, con el fin de que sea más factible lograr la productividad y competitividad de las empresa y del territorio.

La mejor forma de entender el proceso de aglomeración productiva bajo una condición ya existente y en el contexto de una política regional, es el Distrito Industrial. Esta forma de aglomeración se desarrolla desde el siglo antepasado por Marshall y es retomado por Becattini, el cual es considerado como un centro urbano donde se establece un sector terciario para el apoyo de las empresas industriales y una población residente que permite el desarrollo de un conocimiento que permite las innovaciones para lograr la competitividad.

El distrito Marshalliano tiene una característica sectorial, genera una concentración de actividades en un área donde se relaciona con la mayor presencia de una rama industrial determinada con la fabricación de un producto. Esto implica que un Distrito Industrial tiene que ver con la localización de actividades económicas de una rama en específico, incluyendo las actividades que ofrecen insumos, dando lugar a una cadena del producto, donde se obtiene desde la materia prima, determinados insumos para producir un bien específico.

Otro elemento que consideran las teorías de localización para entender las aglomeraciones productivas, son las economías de escala, las cuales pueden ser internas, siendo estas las que dependen de la misma empresa (organización y dirección), y las externas que están condicionadas del comportamiento general del sector industrial. Estas últimas tienden a desarrollarse mediante las economías de aglomeración, la cual se desenvuelve bajo una organización de la industria, que se basa en una división del trabajo, cuyo objetivo es reducir costos de mano de obra, incluyendo su capacitación. Así también dicha aglomeración permite la

transferencia de conocimiento entre empresas propiciando lo que definió Marshall como atmósfera industrial, que no es más que la acumulación de conocimiento y la transferencia del know-how.

Becattini redefine el Distrito Industrial como una entidad socioterritorial caracterizada por la presencia de una comunidad de personas y una concentración de empresas actuando en un área determinada de forma natural o bajo algún acontecimiento histórico. Esta reconceptualización se identifica que la aglomeración es un elemento clave para impulsar un proceso socioterritorial.

Las características del Distrito Industrial se enumeran en cuatro elementos: Los factores de localización en un determinado espacio, permitiendo el agrupamiento de empresas de una misma rama; factores socioculturales, los cuales son propiciados por la transformación de las áreas rurales a espacio industriales, dichos factores generan una homogeneidad de valores, comportamiento ético de las actividades laborales; y una visión de la familia cohesionada para emprender proyectos productivos.

Otra característica de los Distritos Industriales son los factores económicos y de organización de la producción, las cuales se basan en una especialización productiva local, sustentada por una división del trabajo que hace que las empresas se especialicen en un proceso productivo, además de la existencia de relaciones de cooperación para generar beneficios colectivos. Una última característica son los factores políticos e institucionales, los cuales deben ser parte del proceso productivo.

Los Distritos Industriales han tenido una evolución histórica (Tello, 2008), se identifica entre la década de 1950 a 1970 un modelo denominado artesano tradicional con unidades de

producción pequeñas y atendiendo un mercado local. Después de los años de 1970 se conoció como el modelo de proveedores dependientes, ahí se tiene una integración vertical, donde abastecen a un mercado mayor para las grandes empresas que atienden el mercado nacional. Durante esas mismas fechas surge el modelo Tipo I que consiste en la no intervención del gobierno local, mientras que el modelo tipo II que surgió en la década de 1980 ya se tiene una intervención del gobierno para su desarrollo, así como el surgimiento de empresas dedicadas a producir bienes tradicionales.

Los sistemas productivos locales que están vinculados con las políticas de los Distritos Industriales a nivel mundial, se manifiesta la relación entre las aglomeraciones productivas y los modelos de organización flexibles. Esta forma de organización industrial fue una alternativa al modelo de producción en serie que fue impulsado por las grandes empresas industriales durante el siglo XX. La organización flexible busca externalizar determinadas fases del proceso productivo por parte de las grandes empresas a otras de menor tamaño que actúan como proveedores.

Es así como las aglomeraciones de los distritos industriales y los sistemas productivos locales son determinados por el resultado de la estrategia de descentralización productiva, la cual fue generada por la incertidumbre y el cambio tecnológico, lo que provocó una desintegración vertical, logrando una adaptación a la nueva demanda de los mercados que mostraban una mayor diversificación de los requerimientos en los productos y servicios.

Los nuevos espacios industriales permiten nuevas relaciones entre distintas empresas en un determinado territorio, con el objeto de disminuir los costos de transacción visualizados en el transporte para lograr una mayor competitividad, pero además para lograr mayores



negociaciones entre proveedores facilitando adentrarse a nuevos productos y nuevas formas de producción.

Es así como la producción flexible ha sido responsable de los nuevos espacios productivos así como de la renovada importancia de las aglomeraciones productivas, las cuales impulsan relaciones interpersonales que incluyen contactos personales, intercambio de infraestructura y relaciones de subcontratación. Es así como se observa en algunos lugares con aglomeración productiva, encontrar actividades de alta tecnología con los centros de investigación para impulsar una elevada transferencia de información entre los agentes participantes permitiendo la creación de un entorno altamente eficiente.

Para Porter (1991) el nivel desconcentración de determinadas actividades les permite ser mas competitivas a escala internacional, es así como analiza la descripción de la capacidad competitiva de la industria mediante cuatro categorías: Condiciones de la demanda, condiciones de los factores de producción, estrategias de rivalidad entre empresas y la concentración geográfica de las actividades industriales.

El lugar donde se concentren las actividades productivas, debe ser un entorno fértil para el desarrollo de actividades mediante el flujo de información, rivalidad entre empresas a escala local, presencia de instituciones locales como servicios financieros y centros de investigación donde se formen recursos humanos altamente calificados y se desarrolle conocimiento para impulsar innovaciones.

Porter manifiesta en su modelo que una empresa será competitiva si hay condiciones favorables en el mercado domestico que genere competencia, exista calidad de los insumos que se generen e impulsando una competencia de proveedores. Es así como resurge el

procesos de aglomeración productiva, donde existe la alternativa para el desarrollo productivo de las regiones incluidas o no al proceso de globalización.

El surgimiento de la Nueva Geografía Económica a finales siglo XX plantea una pregunta base para entender las aglomeraciones productivas. ¿Cuáles son los determinantes que influyen en la distribución geográfica de las actividades y que a su vez inciden en que la concentración se mantenga a los largo del tiempo? Lo anterior fue explicado por medio de las fuerzas centrípetas y centrifugas.

La concentración geográfica esta determinada por las fuerzas centrípetas que intensifican la concentración de las actividades económicas y de las fuerzas centrifugas que intensifican la dispersión. Las fuerzas centrípetas son las economías externas que se visualizan como las ventajas iniciales que permiten a un área geográfica, disponer de un entorno que favorece la implementación de actividades, mediante la existencia de recursos naturales, de infraestructura o de algún accidente histórico. En cambio las fuerzas centrifugas son impulsadas por factores de producción inmóviles, como la renta del suelo y las diseconomías de aglomeración que propician que las empresas tiendan a salir para buscar mejores condiciones de desarrollo.

Es por ello que la clave para explicar la concentración de las actividades económicas y la formación de centros y periferias es la interacción entre las economías externas y los costos de transporte.

## **LOS CLÚSTER COMO NUEVAS FORMAS DE AGLOMERACIÓN PRODUCTIVA**

Los clúster han sido utilizados dentro de las disciplinas del desarrollo regional y de la geografía económica, este concepto definido como concentraciones geográficas de empresas e instituciones interconectadas en un territorio particular, ha sido aprovechado por Porter para

explicar la competitividad la cual es desarrollada por la aglomeración de agentes que facilitan estas condiciones (Gómez, 2012). Así también este concepto describe sobre la especialización de las interacciones entre múltiples actores, permitiendo entender los procesos socioterritoriales.

Aparte de Marshall, Becattini y Porter existen otros autores que pudieran clasificar de dos formas como entienden el clúster: una de ellas es la económica representada por Krugman y Porter, la cual enfatiza el tema de las externalidades, la otra es la socioeconómica y de innovación, que resalta los factores territoriales, sociales e institucionales.

Cada una de las dos formas podría ser complementarias para entender que el clúster tiene una interpretación económica, donde la competitividad de las empresas es importantes. Pero para ello son necesario las interacciones socioeconómicas, así como los cambios tecnológicos y de producción, permitiendo que empresa, industria y sociedad tengan la oportunidad de alcanzar mayores niveles de productividad, competitividad y desarrollo.

Además de estas dos corrientes los clúster tienen tres dimensiones que lo definen: la proximidad geográfica de las empresas, que tienen que ver con la aglomeración; las redes entre empresas, las cuales mide las relaciones entre las empresas que se localizan en un clúster, siendo estas de manera formal e informal, y la relación con otras instituciones ya sean gubernamentales o no gubernamentales, pero se enfatiza aquellas que apoyan el desarrollo de las empresas y en concreto al clúster formado por esas empresas (Larralde, 2011).

Con base en lo anterior, se puede afirmar que el clúster invoca a la espacialidad de las actividades económicas, mediante la concentración geográfica y las ventajas de aglomeración

que se dan mediante la reducción de los costos de transporte y el potencial de a interacción social.

Es así como se resalta que la organización geográfica está directamente relacionado con la aglomeración de las empresas y de manera específica la conjunción espacial de las cadenas productivas que muestran el funcionamiento de la economía en un lugar determinado (Mercado, 2011). Una empresa se responsabiliza de su desempeño interno, de la administración de los recursos tecnológicos y humanos, pero eso es sólo una parte de la competitividad, ya que toda empresa es parte de un sistema de empresas, interconectadas y con cierta independencia. Pero el desempeño de cada empresa se relaciona con el desempeño de los demás componentes del sistema, lo que se genera una competitividad externa a la empresa.

Lo anterior sintetiza la importancia de las aglomeraciones hoy en día, debido a que explican de manera más específica lo que es o debe ser para el desarrollo de una competitividad industrial y territorial, lo implica una competitividad empresarial en conjunto de todas las que participan el clúster y la capacidad de interactuar, obteniendo beneficios colectivos entre los actores.

Las ventajas competitivas de la aglomeración se expresan en el empleo de infraestructura, la generación de información altamente especializado, mejores insumos para la producción de bienes y servicios que permiten una mayor productividad y competitividad, la existencia de conocimiento acumulado plasmado en experiencia y la difusión de nuevo conocimiento, expresado en innovaciones y practicas dinámicas de alta calidad.

Las interacciones entre proveedores, instituciones y el mercado llevan consigo información, experiencia y conocimiento específico, todo lo anterior puede generar aprendizaje que a su vez se transforma en innovación (Mercado, 2011). Es por ello que todos los actores dependen entre

si y se aprovechan de estas interacciones, utilizando la proximidad mediante la formación de redes sociales o encuentros fortuitos, lo que genera transferencia de información relevante.

Es importante resaltar también que no es suficiente un clúster para acceder a información relevante para generar conocimiento, es necesario generar una red de intercambio. La participación en las redes formales e informales requiere de estrategias explícitas, algunas pueden ser la movilidad laboral. Esta movilidad laboral puede generar tres efectos principales: Transferencia de conocimiento, cultura de redes sociales descentralizadas que ligan a científicos e ingenieros para difundir innovaciones; captación de mejores empleados a las mejores firmas.

Es necesario enfatizar sobre el nivel de escala geográfica de un clúster, esta se limita a una ciudad, una metrópoli, varias ciudades una región subnacional o más allá de los límites fronterizos de los países. Para Marshall el efecto de cercanía en términos de economía de aglomeración requieren de cercanía y estos se diluyen con la lejanía, es por ello necesario considerar que un clúster puede ser tan amplio como lo permite la accesibilidad y la tecnología y tan limitado geográficamente para considerar los efectos positivos de la aglomeración.

## **REFLEXIONES FINALES**

Para entender la configuración territorial de las actividades económicas, es importante revisar las teorías que explican las causas por las cuales las empresas se localizan en un lugar. Cada una de ellas plantea situaciones en las cuales se ha experimentado un comportamiento similar en diferentes sectores económicos.

La mayoría de las teorías retoman los efectos de aglomeración y localización, como las formas más sencillas de explicar la configuración territorial de los sectores económicos. La primera

tiene que ver con la concentración de firmas, debido a cierto factor productivo que atrae a cualquier tipo de empresas. En cambio las economías de localización se generan cuando las empresas buscan acercarse a empresas de la misma rama con el fin de intercambiar materias primas, tecnología o conocimiento para optimizar sus procesos productivos. Es así como podría clasificarse como la primera forma de entender el proceso de aglomeración que de alguna manera configura la economía del territorio.

Siguiendo con la teorías de desarrollo regional, se identificaron bajo un análisis temporal, teorías tradicionales y modernas, las cuales llevan a explicar que existen modelos que consideran las condiciones homogéneas para poder entender que algunos factores son relevantes para la localización, tal es el caso de la distancia medida bajo el costo de transporte. En cambio las nuevas teorías del crecimiento regional, plantean que existen condiciones diferenciadas para entender la decisión de una empresa por localizarse en algún lugar. Ahí es donde se retoman las economías de escala internas y externas, las cuales consideran las dos como importantes, pero que son necesario entenderlas y analizarlas para explicar el proceso de localización industrial.

En este caso, las firmas busca ser competitiva por medio de una forma de funcionar y organizarse, en cambio esto no es suficiente debido a que depende de otros elementos externos que requieren alinearse para lograr la productividad y competitividad que exige las nuevas tendencias del mercado global. Ahí surge la necesidad de tener acuerdos entre proveedores, empresa que ofrecen servicios y otras instancias locales, para que tengan un funcionamiento adecuado y puedan alcanzar niveles de productivos satisfactorios

Es así como surge la intención de impulsar los Distritos Industriales, los Sistemas Productivos Locales y los Clúster, siendo estos que han servido para generar acciones y políticas de

desarrollo local en territorios desarrollados y emergentes. Es ahí donde retoma importancia después de muchos años las aglomeraciones productivas, las cuales se han utilizado como eje de análisis para la configuración territorial.

Este ejercicio que realizó en este trabajo, permitió analizar las teorías más relevantes sobre la localización de empresas, lo que dieron elementos para entender que la aglomeración es una forma de analizar esta configuración territorial de los sectores económicos.

En esta aglomeración no solo existe una concentración de actividades o empresas, sino también de instituciones, que permiten generar redes de comunicación facilitando el intercambio de información y conocimiento que permite el desarrollo de innovaciones y aprendizajes lo que lleva a algunos clúster o distritos industriales desarrollar nuevo conocimiento.

Este proceso de análisis servirá para entender como las aglomeraciones que se identificarán en Jalisco están funcionando bajo la necesidad de un intercambio de información, de generación conocimiento o simple y sencillamente es una aglomeración de empresas que no tienen ninguna relación comercial, productiva y mucho menos para el desarrollo de innovación.

## **BIBLIOGRAFÍA**

**Cota, Rosario, Abel Ruiz Velazco, Juan Jorge Rodríguez y otros** (2011). Estrategias de desarrollo local en la región Valles. Universidad de Guadalajara. México

**Gómez Roldan, Ignacio** (2012). Los clúster en la articulación productiva. En Revista Suma de Negocios. Vol. 3 núm. 2. Diciembre Pp. 97-114. Colombia.

**Larralde Corona, Adriana** (2011). ¿Clúster rurales en la región centro de México? En Mercado Celis, Alejandro y María moreno Carranco (coord.) La ciudad de México y sus clústers. UAM y Juan Pablo editores. México.

**Mercado Celis, Alejandro** (2011). Los cluster de la publicidad en la ciudad de México. En Mercado Celis, Alejandro y María moreno Carranco (coord.) La ciudad de México y sus clústers. UAM y Juan Pablo editores. México.

**Porter, Michael E.** (1991). La ventaja competitiva de las naciones. Edit. Vergara. España

**Rodríguez Bautista, Juan Jorge** (2006) La nueva economía y sus efectos en la ciudad de Guadalajara. La última década del siglo XX. Universidad de Guadalajara. México.

**Rodríguez Bautista, Juan Jorge** (2009). La reestructuración productiva. ¿Una vuelta a la producción artesanal? En Cota Yáñez María del Rosario y Juan Jorge Rodríguez (coord.) Transformaciones productivas en la región Valles. Universidad de Guadalajara. México

**Rodríguez Bautista, Juan Jorge** (2013). Las nuevas tendencias del desarrollo de las regiones. En Sánchez Macías Martha (coord.) Aproximaciones teórico-metodológicas a la región Valles. Universidad de Guadalajara. México

**Tello, Mario D.** (2008). Desarrollo económico local, descentralización y clústers: Teoría evidencia y aplicaciones. Edit. Pontificia Universidad Católica del Perú. Perú.

**Viladecans Marsal, Elisabet** (1999). El papel de las economías de aglomeración en la localización de las actividades industriales. Un análisis del caso español. Tesis para obtener el grado de doctor en economía y Territorio. Universidad de Barcelona. España