

les que comandan el proceso productivo; se ha enfatizado en el funcionamiento del medio y no en quien lo utiliza. En lo que sigue consideramos explícitamente a los actores manufactureros, sin omitir por ello la influencia locacional que las características técnico-económicas de las unidades productivas dejan sentir cuando los empresarios despliegan esfuerzos por acondicionar su emplazamiento.

2.1 Cuestiones relativas a las empresas.

Los no pocos intentos para determinar porqué las manufacturas escogen una localización particular aún son primitivos y de valor muy limitado para fines de planificación. Los problemas van desde lo que se entiende por "industrias" y "factores de localización" hasta los diversos esfuerzos teóricos por comprender la relación actividad y espacio. Para no incurrir en una cansada y costosa exposición de las numerosas investigaciones cuyo tema ha sido el emplazamiento industrial en el contexto de la organización territorial, los resultados pueden ser resumidos como sigue.

La mayoría de los estudios, influenciados en gran medida por la escuela clásica, consideran que el lugar de implantación es aquél que es funcional a la empresa merced, básicamente, a su naturaleza física, a las diferencias geográficas en los costos de producción basadas en la localización de insumos y mercados. Desarrollos recientes en esta línea de pensamiento aseguran que, gracias al progreso técnico, tales factores pierden importancia a favor de nuevos determinantes: medio ambiente industrial diversificado, mano de obra calificada, etc., que favorecen o refuerzan la concentración urbana (Castells, M., 1980, p. 150-152). Por otro lado, hay quienes aseveran que el proceso de corporativización de la empresa moderna, a la vez que sus ventas se estancan y sus costos se elevan, la induce a dejar las zonas me-

tropolitanas para ubicarse en áreas donde sus operaciones resulten más baratas (Massey, D. y Meegan, R. A., 1978). Otra posición adicional destaca la cuestión en términos de "ciclo de vida del producto" argumentando que la desconcentración manufacturera se asocia con el estado corriente del progreso técnico en el que una gran variedad de productos están en la etapa de "madurez", esto es, cuando el proceso de producción ha sido rutinizado y los requerimientos de trabajo reducidos de tal forma que los sitios de bajo costo y poco trabajo calificado se tornan importantes para las empresas que usan técnicas de producción en masa (Moriarty, B.M., 1983). Finalmente, la escuela conductista (behavioral theory of the firm) acepta como punto de partida que el dominio del aspecto localizador es determinado por la empresa o corporación industrial según sean sus metas, crecimiento, tamaño, edad, producto, organización y conducta; en esta suerte, la aglomeración emerge tanto como un fenómeno de conducta, como económico, altamente dependiente de los flujos de información y las imperfecciones en la toma de decisiones (Lloyd, P. E. y Dicken, p. 1972, p. 159).

Aún el lector no familiarizado con el tema podrá notar que los estudios resumidos están basados en experiencias tenidas en países industrializados por lo que su extensión a economías como la nuestra resulta muy cuestionable (al menos para empresas que no son transnacionales). Quizá el legado más valioso de estos trabajos es que de una actividad a otra y aún de una empresa a otra, es imposible entablar una discusión sobre las necesidades que determinan la decisión final de una localización (Lloyd, P. E. y Dicken, P., p. 157). A pesar de ello, pensamos que pueden apuntarse una variedad de criterios que sistematicen relaciones locacionales. Tales criterios deben ir más allá de la idea economicista de la racionalidad pura que popularizó la escuela clásica e incorporar consideraciones pertinentes a

la realidad de los países no desarrollados. Por lo dicho, partimos de que el emplazamiento está condicionado no por una determinación única, sino por el juego combinado de la posición que la unidad empresarial ocupe en la estructura económica nacional y local, sus características técnico, posición social (potencia económica), lazo espacial y propiedad^{*/}.

a) Posición dentro de la estructura económica nacional y local. Si consideramos ramos que el emplazamiento es resultado no solo de fuerzas espaciales específicas, sino también de la dinámica espacial del sistema económico (Massey, D., 1978)^{**/}, es poco válido intentar comprender su lógica soslayando su posición relativa en la estructura económica del país y la ciudad. Desde la perspectiva nacional-local es posible clasificar a los establecimientos manufactureros (ordenados por grupos de actividad) en "básicos" y "no básicos", "dinámicos de primer y segundo orden" y "no dinámicos", "concentradores" y "no concentradores".

Los "básicos" aluden a la especialización de la ciudad que demuestra haber reunido las ventajas locacionales para el funcionamiento de los establecimientos en cuestión. Los "dinámicos" refieren los encadenamientos

^{*/} Hemos adaptado a nuestro estudio de caso algunos elementos que plantea Castells, M. (1980, pp. 147-166) para la región de París.

^{**/} No olvidemos que en Latinoamérica la penetración y expansión de las relaciones capitalistas de producción condicionó una modalidad de funcionamiento espacial territorialmente concentrada como un elemento necesario para sustentar e impulsar la dinámica de acumulación que, en lo fundamental, tarde o temprano se basó en la industria (Cfr. Mattos, C., 1984, p. 64).

- d) o relaciones industriales que afectan (cualquiera que sea el signo) a los establecimientos localizados o en vías de hacerlo. Los "concentrados" expresan en un ámbito geográfico la polarización de la actividad económica inherente al modelo global de desarrollo nacional^{*/}. Todos ellos, "básicos", "dinámicos" y "concentradores", determinan el papel y la importancia de las manufacturas en el tamaño, dinámica y crecimiento de la ciudad.
- b) Características técnicas del proceso productivo. Lo que hace o produce una empresa la sitúa en un determinado grupo de actividad, pero cómo lo hace la ubica socialmente. Esto es la ejecución del producto permite una caracterización cualitativa de la unidad productiva: calidad del bien producido, competitividad, etc. Como en nuestros países no es muy factible encontrar (salvo excepciones) establecimientos pertenecientes a empresas que innoven (a lo más que llegan es a la automatización del proceso de producción), nos ocuparemos del uso que éstos hacen de los factores de producción. Diremos que por su uso los establecimientos pueden ser del tipo A, B o C, según criterios técnico metodológicos que se exponen en la sección correspondiente al estudio del caso.
- c) Potencia económica. Por su poder económico las empresas tienen un mayor o menor margen de maniobra en la captación y uso de los recursos necesarios para la producción y realización de un bien. Por el nivel de esos recursos los establecimientos pueden ser considerados grandes, medianos o pequeños.

^{*/} En el estudio de caso ilustraremos la concentración de la producción en unos cuantos establecimientos pertenecientes a unos cuantos grupos de actividad obedeciendo a una o pocas instancias de decisión.

d) Propiedad. Desde este punto de vista es posible distinguir tres tipos de empresas: individual, sociedad anónima y paraestatal^{*/}. Cualquiera de ellas puede tener uno o varios establecimientos. Esta clasificación permite enfocar desde distintas posturas el problema de la localización (Hamilton, F.E.I., 1971, p. 301).

e) Lazo espacial. La elección de un sitio puede estar condicionada por múltiples y variadas influencias relativas a la empresa y/o al lugar. Aquí trataremos la ligazón espacial desde el punto de vista de la actividad industrial que proporciona criterios para una tipificación según:

1) Producción-mercado, 2) Insumos-producción, y 3) Libertad espacial.

Como la unidad de análisis en el estudio de caso es el establecimiento y su administración y lógica de funcionamiento influyen en la decisión ubicacional, es necesario diferenciar los pertenecientes, por un lado, a empresas individuales y, por otro, a sociedades anónimas; más aún, dentro de éstas últimas habrá que distinguir los nominados en "grupos económicos" por las peculiaridades de operación que esta modalidad reviste.

Por la complejidad inherente a cualquier intento por entender la relación actividad-espacio, también han de considerarse simultáneamente las cuatro características mencionadas: posición nacional-local, uso de los factores, propiedad y posición social.

^{*/} En lo que sigue no se consideran las empresas del Estado ya que el "interés general" o "beneficio social" determina su razón de ser. Por esta causa no pensamos que asuman un "carácter problemático" en la organización territorial.