

*Geografía Económica: una introducción contemporánea* familiariza al lector con una ciencia que, de acuerdo con el Premio Nobel de Economía Paul Krugman, representa un campo lleno de conocimientos que, además, reviste una importancia práctica evidente. Argumentando que el análisis geográfico es una herramienta poderosa para llegar a comprender mejor la economía, el libro invita a explorar cómo el espacio es un elemento activo en los procesos de acumulación.

Esta obra presenta la historia de la geografía económica, y trata con sus términos, teorías y métodos más importantes. El autor revela cómo, por qué y con qué la producción, distribución y consumo de bienes se desarrollan en espacios concretos, a través de ellos, mediante ellos, y aborda los temas económicos actuales desde una perspectiva geográfica: la división del trabajo y el desarrollo desigual, la globalización y las nuevas geografías de la economía mundial, y las corporaciones transnacionales y las cadenas globales de producción, lo mismo que el papel de la aglomeración en el desarrollo económico, las ciudades globales, y las crisis económicas y financieras recientes, desde la crisis subprime hasta la crisis del euro.

Escrito de manera científica, pero con un lenguaje accesible, el libro se dirige a todos los interesados en profundizar sus conocimientos sobre el desarrollo económico y sus diferenciaciones socioespaciales.

GEOGRAFÍA ECONÓMICA:  
UNA INTRODUCCIÓN  
CONTEMPORÁNEA

GEOGRAFÍA ECONÓMICA:  
UNA INTRODUCCIÓN  
CONTEMPORÁNEA

*Christof Parnreiter*

CHRISTOF PARNREITER es profesor de Geografía Económica en la Universidad de Hamburgo, Alemania. Ha sido profesor visitante en la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México.

*Christof Parnreiter*



DAAD

Das Deutsche Akademische Austauschprogramm  
Stipendienkollegium für Lateinamerika und die Karibik

ISBN 978-607-30-0050-5



9 786073 000505



DAAD

Das Deutsche Akademische Austauschprogramm  
Stipendienkollegium für Lateinamerika und die Karibik

GEOGRAFÍA  
ECONÓMICA:  
UNA INTRODUCCIÓN  
CONTEMPORÁNEA



GEOGRAFÍA  
ECONÓMICA:  
UNA INTRODUCCIÓN  
CONTEMPORÁNEA

Christof Parnreiter

México



**DAAD**

Deutscher Akademischer Austausch Dienst  
Servicio Alemán de Intercambio Académico

2018

UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

Enrique Luis Graue Wiechers *Rector*  
Leonardo Lomelí Vanegas *Secretario General*  
Leopoldo Silva Gutiérrez *Secretario Administrativo*  
Alberto Ken Oyama Nakagawa *Secretario de Desarrollo Institucional*  
Javier de la Fuente Hernández *Secretario de Atención a la Comunidad*  
*Universitaria*  
Mónica González Contró *Abogada General*

FACULTAD DE ECONOMÍA

Eduardo Vega López *Director*  
Rosa Carmina Ramírez Contreras *Secretaria General*  
Porfirio Antonio Díaz Rodríguez *Secretario Administrativo*  
Juan M. M. Puig Llano *Coordinador de Publicaciones*

---

Diseño de interiores y portada: Jimena Olguín Blanco

D.R. © 2018, Universidad Nacional Autónoma de México,  
Facultad de Economía,  
Ciudad Universitaria, 04510, México, D. F.

Primera edición: 23 de enero de 2018

ISBN: 978-607-30-0050-5

"Prohibida la reproducción total o parcial por cualquier medio  
sin la autorización escrita del titular de los derechos patrimoniales"

Impreso y hecho en México/Printed and made in Mexico.

*Observad con atención el comportamiento de esa gente:  
encontradlo extraño, aunque no desconocido  
inexplicable, aunque corriente  
incomprensible, aunque sea la regla.  
Hasta el acto más nimio, aparentemente sencillo,  
¡observadlos con desconfianza! Investigad si es necesario,  
¡especialmente lo habitual!  
Os lo pedimos expresamente, ¡no encontréis  
natural lo que ocurre siempre!  
Que nada se llame natural  
en esta época de confusión sangrienta,  
de desorden ordenado, de planificado capricho  
y de humanidad deshumanizada, para que nada pueda  
considerarse inmutable.  
BERTOLT BRECHT, 1931*

Dedico este libro a las y los estudiantes de la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México. Me han impresionado con su pasión por aprender y particularmente aprender para contribuir a mejorar México. Espero que este libro les sea útil para desarrollar su capacidad de reflexión crítica.



# CONTENIDO

## PARTE I: INTRODUCCIÓN

|                                                                  |    |
|------------------------------------------------------------------|----|
| Agradecimientos.....                                             | 23 |
| 1. Introducción: ¡El espacio importa! .....                      | 27 |
| 2. El papel de la geografía en los estudios de la economía ..... | 49 |

## PARTE II: LA GEOGRAFÍA ECONÓMICA COMO CIENCIA

|                                                                                                  |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 3. Términos .....                                                                                | 73  |
| 3.1. Geografía.....                                                                              | 74  |
| 3.2. Espacio.....                                                                                | 82  |
| 3.3. Lugar, territorio, región.....                                                              | 96  |
| 3.4. Escala.....                                                                                 | 99  |
| 4. El desarrollo de la geografía económica<br>a lo largo del tiempo .....                        | 107 |
| 4.1. La geografía económica antes de la<br>geografía económica: las teorías de localización..... | 108 |
| 4.2. Los orígenes de la geografía económica en el siglo XIX.....                                 | 123 |
| 4.3. La era del determinismo ambiental .....                                                     | 129 |
| 4.4. La geografía económica desde la geografía regional<br>hacia la ciencia espacial .....       | 136 |
| 4.5. La geografía económica marxista .....                                                       | 144 |
| 4.6. La geografía económica evolucionista e institucional .....                                  | 163 |
| 4.7. El giro cultural de la geografía económica.....                                             | 170 |
| 4.8. La geografía económica feminista .....                                                      | 182 |
| 4.9. La geografía económica relacional .....                                                     | 190 |
| 5. Los métodos de la geografía económica .....                                                   | 197 |
| 5.1. ¿Qué es la investigación?<br>Algunas consideraciones generales .....                        | 203 |

|                                                                   |     |
|-------------------------------------------------------------------|-----|
| 5.2. Creación y recopilación de datos                             |     |
| en la geografía económica .....                                   | 208 |
| 5.3. Análisis de datos .....                                      | 215 |
| 5.4. La entrevista.....                                           | 221 |
| 5.5. La entrevista a la empresa.....                              | 230 |
| <br>                                                              |     |
| PARTE III: ESPACIALIZAR EL PENSAMIENTO ECONÓMICO                  |     |
| 6. División del trabajo: las relaciones socioespaciales           |     |
| de la economía .....                                              | 243 |
| 6.1. La división del trabajo en el hogar.....                     | 247 |
| 6.2. La división del trabajo entre ciudad y campo.....            | 251 |
| 6.3. División y jerarquización de trabajo (I): el hogar .....     | 257 |
| 6.4. División y jerarquización de trabajo (II):                   |     |
| ciudad y campo .....                                              | 260 |
| 6.5. División y jerarquización de trabajo (III):                  |     |
| la economía mundial.....                                          | 269 |
| <br>                                                              |     |
| PARTE IV: TEMAS DE LA GEOGRAFÍA ECONÓMICA                         |     |
| 7. Globalización y las nuevas geografías                          |     |
| de la economía mundial.....                                       | 293 |
| 7.1. Resumen de las transformaciones de la economía               |     |
| mundial desde los años setenta del siglo xx .....                 | 296 |
| 7.2. Organización de la economía mundial:                         |     |
| cadenas globales de producción.....                               | 310 |
| 7.3. Empresas transnacionales                                     |     |
| e inversiones extranjeras directas .....                          | 319 |
| 7.4. Globalización: una perspectiva                               |     |
| desde la geografía económica.....                                 | 325 |
| 7.5. Globalización como profundización                            |     |
| de la integración funcional y transfronteriza de actores          |     |
| y actividades económicos geográficamente dispersos.....           | 329 |
| 7.6. La globalización no es homogenizante:                        |     |
| paisajes socioeconómicos fragmentados.....                        | 338 |
| 7.7. Globalización, <i>spatial fix</i> y desarrollo desigual..... | 342 |
| 8. La ciudad y el desarrollo económico .....                      | 367 |
| 8.1. Las externalidades de la aglomeración.....                   | 373 |

|                                                                                                                |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 8.2. Las ciudades, los “órganos económicos primordiales” (Jane Jacobs) .....                                   | 385 |
| 8.3. Las propiedades urbanas:<br>densidad, heterogeneidad, intensidad .....                                    | 391 |
| 8.4. Las externalidades de red.....                                                                            | 397 |
| 8.5. Las redes urbanas y el desarrollo desigual .....                                                          | 402 |
| 8.6. La ciudad como un complejo de recursos .....                                                              | 415 |
| 8.7. La ciudad global.....                                                                                     | 417 |
| 8.8. Ciudades globales como nodos centrales de las<br>cadenas productivas: el caso de la Ciudad de México..... | 428 |
| 9. La crisis: un tema verdaderamente geográfico .....                                                          | 439 |
| 9.1. Desde la crisis <i>subprime</i> en Estados Unidos<br>a una crisis económica global.....                   | 441 |
| 9.2. Una crisis muy geográfica (I): la descripción .....                                                       | 455 |
| 9.3. Una crisis muy geográfica (II): el análisis.....                                                          | 463 |
| 9.4. Crisis, financiarización y <i>spatial fix</i> .....                                                       | 471 |
| 9.5. La crisis griega vista a través de la lente del <i>spatial fix</i> .....                                  | 484 |
| 9.6. Crisis, reestructuración del sistema-mundo<br>y una nueva geografía de <i>core-ness</i> .....             | 497 |

## PARTE V

|                        |     |
|------------------------|-----|
| 10. Conclusión.....    | 511 |
| 11. Bibliografía ..... | 521 |

## LISTA DE FIGURAS

|                                                                        |    |
|------------------------------------------------------------------------|----|
| Figura 1-1. Geografía desigual de homicidios<br>en México, 2010 .....  | 38 |
| Figura 1-2. Producción de vehículos en el área<br>del TLCAN, 1994..... | 40 |
| Figura 1-3. Producción de vehículos en el área<br>del TLCAN, 2005..... | 41 |
| Figura 1-4. Producción de vehículos en el área del<br>TLCAN, 2014..... | 42 |
| Figura 2-1. Portada de <i>The Economist</i> , 28 de julio 2009 .....   | 58 |

|                                                                                                                                             |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Figura 3-1. Resultados de Google para una búsqueda de “geografía” .....                                                                     | 76  |
| Figura 3-2. Mapa del doctor Snow: Difuntos de cólera documentados en Londres 1854 .....                                                     | 78  |
| Figura 3-3. Entidades federativas de origen de la migración mexicana a los Estados Unidos para trabajar en la agricultura, 1942 y 1968..... | 79  |
| Figura 3-4. Las grandes ciudades del mundo .....                                                                                            | 84  |
| Figura 3-5. Mapas mentales del Zócalo capitalino de la Ciudad de México .....                                                               | 88  |
| Figura 3-6. Aula universitaria (I).....                                                                                                     | 91  |
| Figura 3-7. Aula universitaria (II).....                                                                                                    | 91  |
| Figura 3-8. Remodelación del centro urbano de París según los planes del barón Haussmann.....                                               | 93  |
| Figura 3-9. Imperio Británico en 1886 .....                                                                                                 | 98  |
| Figura 3-10. Escalas de la actividad económica.....                                                                                         | 102 |
| Figura 4-1. Modelo de Von Thünen de usos del suelo agrícola ....                                                                            | 110 |
| Figura 4-2. Triángulo de localización según Weber.....                                                                                      | 112 |
| Figura 4-3. Portacontenedores.....                                                                                                          | 115 |
| Figura 4-4. Modelo de Christaller.....                                                                                                      | 117 |
| Figura 4-5. Modelo de Lösch.....                                                                                                            | 119 |
| Figura 4-6. Planificación de los nacionalsocialistas para el este de Polonia, 1941 .....                                                    | 122 |
| Figura 4-7. Imagen histórica de la Universidad de Hamburgo .....                                                                            | 124 |
| Figura 4-8. Crecimiento del PIB por países, 2016.....                                                                                       | 128 |
| Figura 4-9. Friedrich Ratzel.....                                                                                                           | 133 |
| Figura 4-10. Las capas de la geografía en el modelo de Hettner .....                                                                        | 137 |
| Figura 4-11. Zona de densidad en una playa .....                                                                                            | 141 |
| Figura 4-12. Trabajadores de Fiat en huelga, Italia .....                                                                                   | 146 |
| Figura 4-13. David Harvey .....                                                                                                             | 152 |
| Figura 4-14. Infraestructuras construidas .....                                                                                             | 156 |
| Figura 4-15. Silicon Valley, sede de muchas empresas de la industria alta tecnología.....                                                   | 164 |

|                                                                                                                                                                                         |     |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Figura 4-16. Arquitectura emblemática:<br>la Filarmónica del Elba en Hamburgo.....                                                                                                      | 172 |
| Figura 4-17. Vendedores ambulantes en la acera<br>de enfrente de la Torre Mayor .....                                                                                                   | 173 |
| Figura 4-18. Un billete: ¿más que papel? .....                                                                                                                                          | 179 |
| Figura 4-19. Modelo del iceberg: las actividades<br>visibles y ocultas de la economía .....                                                                                             | 184 |
| Figura 4-20. Mujeres planchando en una empresa .....                                                                                                                                    | 187 |
| Figura 5-1. Los métodos de investigación .....                                                                                                                                          | 204 |
| Figura 5-2. Diferencia entre los métodos cuantitativos<br>y cualitativos para la investigación .....                                                                                    | 206 |
| Figura 5-3. Intensidad de las conexiones interurbanas<br>en la industria automotriz, 2010.....                                                                                          | 211 |
| Figura 5-4. Los diferentes niveles temáticos de un SIG.....                                                                                                                             | 217 |
| Figura 5-5. La entrevista, un método clave de la<br>geografía económica.....                                                                                                            | 223 |
| Figura 6-1. División del trabajo histórico,<br>Taller de cuchilleros .....                                                                                                              | 246 |
| Figura 6-2. División del trabajo en el hogar.....                                                                                                                                       | 250 |
| Figura 6-3. El Mercado de Tenochtitlan .....                                                                                                                                            | 254 |
| Figura 6-4. División del trabajo en la Edad Media .....                                                                                                                                 | 258 |
| Figura 6-5. El rey revisa el trabajo de los campesinos .....                                                                                                                            | 263 |
| Figura 6-6. Toda una cadena de constelaciones de<br>metrópolis y satélites relaciona todas las partes de la<br>economía global: Puerto de Huasco, Chile.<br>Cuadro de Claudio Gay ..... | 267 |
| Figura 6-7. Crítica del capitalismo.....                                                                                                                                                | 274 |
| Figura 6-8. Immanuel Wallerstein,<br>fundador de la teoría sistema-mundo .....                                                                                                          | 278 |
| Figura 6-9. Carlos Marx.....                                                                                                                                                            | 283 |
| Figura 6-10. Cuadro de una fábrica (de Heyenbrock, 1890).....                                                                                                                           | 285 |
| Figura 6-11. Mánchester, 1902 .....                                                                                                                                                     | 286 |
| Figura 7-1. La economía mundial según el<br>nacionalismo metodológico .....                                                                                                             | 309 |
| Figura 7-2. La cadena productiva del café .....                                                                                                                                         | 314 |
| Figura 7-3. Tipos de gobernanza en cadenas de valor .....                                                                                                                               | 317 |

|                                                                                                                                             |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Figura 7-4. Participación de las empresas transnacionales en el PIB global, 2010 (%) .....                                                  | 323 |
| Figura 7-5. Rutas de navegación comercial de los barcos .....                                                                               | 326 |
| Figura 7-6. Segregación social en el centro de la Ciudad de México (2002) .....                                                             | 328 |
| Figura 7-7. Supermercado en Hamburgo con plátano, melón, naranja, toronja y dátiles .....                                                   | 331 |
| Figura 7-8. Discrepancias entre los datos sobre la producción y la exportación .....                                                        | 332 |
| Figura 7-9. La iniciativa Trade in Value Added de la OCDE.....                                                                              | 338 |
| Figura 7-10. Hecho por los Estados Unidos no significa hecho en Estados Unidos.....                                                         | 347 |
| Figura 7-11. Fábrica de la industria textil Rana Plaza que en 2013 se derrumbó en Bangladesh.....                                           | 363 |
| Figura 8-1. Las 600 ciudades económicamente más dinámicas según McKinsey Global Institute.....                                              | 370 |
| Figura 8-2. Las ciudades con más valor añadido bruto, millones de dólares estadounidenses, 2013 .....                                       | 370 |
| Figura 8-3. Feria en el <i>Marktplatz</i> de Leipzig, 1800.....                                                                             | 374 |
| Figura 8-4. Henry Ford y el primero y el diez millonésimo coche Ford, 1924.....                                                             | 382 |
| Figura 8-5. Jane Jacobs.....                                                                                                                | 385 |
| Figura 8-6. El proceso de reemplazamiento de importación, crecimiento y diversificación de la economía local según Jane Jacobs.....         | 390 |
| Figura 8-7. Palazzo San Giorgio en Génova, sede del Banco di San Giorgio, una de las instituciones financieras más antiguas de Europa ..... | 400 |
| Figura 8-8. <i>The world's local bank</i> , eslogan publicitario del Banco HSBC de muchos años, en Kuala Lumpur, Malasia.....               | 422 |
| Figura 8-9. Conectividad global de red de las ciudades globales .....                                                                       | 427 |

|                                                                                                                                                                               |     |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Figura 9-1. Un corredor hipotecario anunciando hipotecas <i>subprime</i> , dirigiéndose particularmente a la población latina .....                                           | 444 |
| Figura 9-2. Porcentaje de la población afroamericana en el área metropolitana de Cleveland.....                                                                               | 460 |
| Figura 9-3. Porcentaje de créditos <i>subprime</i> en las hipotecas del área metropolitana de Cleveland.....                                                                  | 461 |
| Figura 9-4. Juicios hipotecarios (reposesiones) en el área metropolitana de Cleveland (de enero de 2006 a septiembre 2007).....                                               | 462 |
| Figura 9-5. Juicios hipotecarios por parte del Deutsche Bank en nombre de los tenedores de bonos en el área metropolitana de Cleveland.....                                   | 472 |
| Figura 9-6. “There’s no success like failure, and [...] failure’s no success at all”. (Bob Dylan) Resultados de Google para una búsqueda de: “housing crisis Baltimore” ..... | 484 |
| Figura 9-7. Los ciclos de acumulación (CDA) según Arrighi .....                                                                                                               | 499 |

#### LISTA DE GRÁFICAS

|                                                                                                                                                                                       |     |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Gráfica 7-1. Exportaciones e importaciones de bienes y servicios, coeficiente comercial, 1970-2015 (en billones de dólares estadounidenses constantes de 2010, en%).....              | 298 |
| Gráfica 7-2. Participación de países seleccionados en las exportaciones de bienes y servicios mundiales, 1970 y 2014 (% basado en dólares estadounidenses corrientes).....            | 299 |
| Gráfica 7-3. Participación de los diez países con más exportaciones manufactureras mundiales en 2015 y su participación en 1970 (% basado en dólares estadounidenses corrientes)..... | 301 |
| Gráfica 7-4. Participación de los diez países con más exportaciones de servicios mundiales en 2014 y su participación en 1970 (% basado en dólares estadounidenses corrientes).....   | 302 |

|                                                                                                                                                                                                                                                      |     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Gráfica 7-5. Participación de las diez economías más grandes del mundo en el PIB global, 2015, y su participación en 1970 (% basado en dólares estadounidenses constantes de 2010) .....                                                             | 303 |
| Gráfica 7-6. Participación de las diez economías más grandes en el PIB industrial global, 2010, y su participación en 1970 (% basado en dólares estadounidenses corrientes).....                                                                     | 304 |
| Gráfica 7-7. Participación de las diez economías más grandes en el PIB de servicios globales, 2010, y su participación en 1970 (% basado en dólares estadounidenses corrientes) .....                                                                | 305 |
| Gráfica 7-8. Inversión extranjera directa, participación en las afluencias anuales globales 1970-1974 y 2010-2014 (en%) .....                                                                                                                        | 306 |
| Gráfica 7-9. Inversión extranjera directa, participación en las salidas anuales globales 1970-1974 y 2010-2014 (%) .....                                                                                                                             | 307 |
| Gráfica 7-10. Proporción del comercio entre partes relacionadas en el comercio exterior total de Estados Unidos, 2002-2014 (% por exportaciones e importaciones) .....                                                                               | 333 |
| Gráfica 7-11. Exportaciones e importaciones totales (billones de dólares estadounidenses corrientes) y comercio entre partes relacionados por sectores seleccionados (% del comercio exterior total en este sector), Estados Unidos, 2002-2014 ..... | 334 |
| Gráfica 7-12. PIB per cápita en las áreas metropolitanas estadounidenses, 2001-2014.....                                                                                                                                                             | 341 |
| Gráfica 7-13. Participación de las MOFA en las ganancias de las corporaciones transnacionales estadounidenses, 1999-2013 (% de las ganancias totales).....                                                                                           | 349 |
| Gráfica 7-14. Geografía de las ganancias de las corporaciones transnacionales estadounidenses, 1999-2013 (% de las ganancias totales) .....                                                                                                          | 349 |
| Gráfica 8-1. Coeficiente GINI por ciudades, 2013 .....                                                                                                                                                                                               | 404 |
| Gráfica 8-2. Crecimiento del coeficiente GINI por ciudades, 2005-2013 (%) .....                                                                                                                                                                      | 405 |
| Gráfica 8-3. Cambio en el número de pobres, 1993-2002 (millones).....                                                                                                                                                                                | 406 |

|                                                                                                                                                                                                                          |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Gráfica 8-4. Porcentaje de la población pobre de la población urbana total, 1993 y 2002 (%).....                                                                                                                         | 406 |
| Gráfica 8-5. Pobreza e indigencia en América Latina (millones), y porcentaje de la pobreza urbana de la pobreza total (%), 1980-2014 .....                                                                               | 408 |
| Gráfica 8-6. Conectividad global de red de las treinta ciudades globales más conectadas y cambio del 2000 al 2013.....                                                                                                   | 427 |
| Gráfica 8-7. Conectividad global de red de las treinta ciudades globales más conectadas en América Latina y cambio del 2000 al 2013.....                                                                                 | 428 |
| Gráfica 9-1. Tasa anual efectiva de Fondos Federales y variación del S&P/Case-Shiller índice nacional de precio de vivienda, Estados Unidos, 1990-2016 (%).....                                                          | 442 |
| Gráfica 9-2. Número anual de permisos de construcción y valor de las unidades construidas (1990-2015).....                                                                                                               | 443 |
| Gráfica 9-3. Relación entre el precio de la vivienda y el ingreso, países seleccionados, 1990-2015 (1990=100) .....                                                                                                      | 447 |
| Gráfica 9-4. Juicios hipotecarios y reposiciones de casas, 2000-2015 (miles) .....                                                                                                                                       | 449 |
| Gráfica 9-5. Acervo acumulado de activos financieros globales (trillones de dólares estadounidenses) y su porcentaje en el PIB global (%), 1980-2014.....                                                                | 477 |
| Gráfica 9-6. Desarrollo del excedente bruto de explotación y de la formación bruta de capital (ambos como porcentaje del PIB estadounidense), 1960-2013 .....                                                            | 478 |
| Gráfica 9-7. Hipotecas y otros créditos de hogares y organizaciones sin fines de lucro, deuda total (billones de dólares estadounidenses corrientes) y porcentaje de las hipotecas en la deuda total (%), 1980-2016..... | 483 |
| Gráfica 9-8. Superávit comercial de Alemania con países seleccionados, 1991-2015 (billones de dólares estadounidenses corrientes) .....                                                                                  | 488 |
| Gráfica 9-9. Participación de la formación bruta de capital y de la inversión extranjera directa saliente en el PIB en Alemania y en la Eurozona sin Alemania, 1990-2015 (%).....                                        | 489 |

|                                                                                                                                                                                                                            |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Gráfica 9-10. Evolución del precio unitario real de mano de obra, Alemania, Eurozona, España, Francia, Grecia e Italia, 1995-2015 (1995=100).....                                                                          | 491 |
| Gráfica 9-11. Excedente bruto de explotación y cuota salarial, Alemania y Eurozona, 1991-2015 (%).....                                                                                                                     | 491 |
| Gráfica 9-12. Tipos de cambio históricos en la Eurozona, 1979-2002 (unidades de moneda nacional = 1 euro) .....                                                                                                            | 493 |
| Gráfica 9-13. Balanza por cuenta financiera (billones de euros) y proporción del PIB (%) en Alemania, 1991-2015 .....                                                                                                      | 494 |
| Gráfica 9-14. Activos externos de los bancos alemanes en España, Francia, Grecia, Italia y Portugal (billones de euros) y proporción de estos países en todos los activos externos de los bancos alemanes, 1990-2016 ..... | 495 |

#### LISTA DE RECUADROS

|                                                                                                                |     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| Recuadro 3-1. <i>Espacialmente</i> –un video de Martje Petersen y Malte von Szombathely (Hamburgo, 2009).....  | 89  |
| Recuadro 4-1. Alfred Weber, la globalización y el fin de la geografía .....                                    | 113 |
| Recuadro 4-2. Cartografía .....                                                                                | 127 |
| Recuadro 4-3. Determinismo ambiental recargado.....                                                            | 134 |
| Recuadro 4-4. Instituciones y variedades de capitalismo.....                                                   | 169 |
| Recuadro 5-1. Explorar ambigüedades, captar matices, aprender de malos entendidos .....                        | 225 |
| Recuadro 6-1. División del trabajo .....                                                                       | 245 |
| Recuadro 6-2. Tenochtitlan: 53,000 toneladas de comestibles al año para la capital.....                        | 253 |
| Recuadro 6-3. La Ciudad de México en los tiempos de la industrialización por sustitución de importaciones..... | 268 |
| Recuadro 6-4. Nacionalismo metodológico y <i>embedded statism</i> .....                                        | 269 |
| Recuadro 7-1. Algunas cuestiones metodológicas .....                                                           | 337 |
| Recuadro 8-1. Conocimientos tácitos.....                                                                       | 383 |
| Recuadro 8-2. La urbanización de la pobreza.....                                                               | 403 |

Recuadro 9-1. Segregación residencial como expresión  
y medio de la desigualdad social..... 464

LISTA DE TABLAS

Tabla 5-1. Fuerzas centrípetas: ¿qué tan importante es cada uno de los siguientes beneficios de su ubicación en la City of London? .....213

Tabla 5-2. Matriz de conectividad entre ciudades según el *interlocking network model*..... 219

Tabla 7-1. Déficit comercial de Estados Unidos, 2011-2015, según países y secciones de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (Rev. 4) seleccionados, billones de dólares estadounidenses corrientes .....352

Tabla 8-1. Conectividad global de red de las ciudades globales, 2013 .....426

Tabla 8-2. Participación de la Ciudad de México en el empleo y valor añadido bruto en los servicios al productor, 2014 (%) .....431

Tabla 8-3. Participación de ciudades seleccionadas en el valor añadido bruto, 2014 (%).....433

Tabla 9-1. Porcentaje de viviendas habitadas por sus propietarios con *negative equity share*, cantidad promedio de la *negative equity share* por propietario y porcentaje de población negra y/o latina, 2012 (en dólares estadounidenses corrientes) .....458







## PARTE I: INTRODUCCIÓN



## Agradecimientos

**E**ste libro es producto de una estancia muy fructífera como profesor visitante en la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM) en 2014 y 2015. En primera instancia agradezco la invitación que me extendió la Facultad de Economía y sus autoridades para realizar esta estadía, muy en particular a Eduardo Vega López, entonces secretario general y ahora director de la Facultad, y a Leonardo Lomelí Vanegas, en esas fechas director de la Facultad y ahora secretario general de la UNAM, ya que ambos mantuvieron siempre sus puertas abiertas para mí, y me brindaron el apoyo institucional necesario para que pudiera desarrollar mis actividades. La asistencia de Porfirio Díaz Rodríguez, secretario administrativo de la Facultad, en la realización de todos los trámites fue también invaluable. Asimismo, extendiendo mi agradecimiento a Eduardo Vega López, a Leonardo Lomelí Vanegas y a todos los profesores, investigadores, estudiantes y trabajadores de la Facultad por el gran interés que manifestaron por mi trabajo y por la cálida bienvenida que me dieron. Mientras el interés que sentí me dio el primer impulso para realizar este li-

bro, la recepción tan amable me hizo sentir como en casa durante toda mi experiencia en México.

Quisiera expresar un agradecimiento especial a Enrique Dussel Peters, Gerardo Fujii Gambero, Clemente Ruiz Durán y Laura Vázquez Maggio, todos colegas y amigos de la Facultad, que durante todo el tiempo de mi estancia y en el transcurso de la escritura de este volumen me permitieron distraerlos de sus asuntos siempre que lo necesité para responder mis dudas sobre la traducción más apropiada de algún término, así como otros aspectos relacionados con los contenidos. Otros colegas y amigos, como Verónica Crosa, Javier Delgado Campos, Margarita García, Patricia Mar Velasco, Francisco Meza Aguilar, José Luis Montijo, Kristina Pirker, Malena Rodríguez Lara y Óscar Terrazas también estuvieron muy cerca de mí, brindándome su ayuda, gracias por ello y por su amistad.

Agradezco la corrección de estilo y edición de los textos en español a Stella Cuéllar. Su trabajo fue profesional, rápido y, como dicen en México, cumplidor. A Paloma Gutiérrez Sifuentes y Jorge Luis Ruiz agradezco el apoyo en la redacción de este documento. Ricardo Iglesias Flores, Eladio Periañez César y Jimena Olguín Blanco hicieron un trabajo inestimable en la edición de este libro. Muchas gracias.

Mi estancia no habría sido posible sin el apoyo económico del Servicio Alemán de Intercambio Académico (DAAD por sus siglas en alemán), pero no sólo reconozco y valoro esta ayuda financiera, sino también el gran compromiso personal de Christine Arndt, Alexander Au y Edgar Romo Amaya. También agradezco el soporte financiero que recibí de la Dirección General de Cooperación e Internacionalización de la UNAM, por la vía del Programa de Movilidad Internacional de Académicos.

En Hamburgo, colegas y estudiantes me ayudaron en la elaboración de gráficas y figuras, y también con la bibliografía y a resolver los inevitables problemas que suelen dar las computadoras, justo en los peores momentos: Claus Carstens, Klara Kolhoff, Friederike Munz, Thomas Pohl, Malte von Szombathely y Ronja Winkhardt-Enz. Muchas gracias.

Finalmente, agradezco de todo corazón a mi familia, a Leon, Magdalena y Monika, el haber compartido la experiencia en México conmigo. Vivimos muchas situaciones lindas e hicimos muchas experiencias muy *espaciales*. Conocimos y valoramos las grandes diferencias que existen entre lugares distintos en México. Sentimos la densidad y la diversidad tan rica de la Ciudad de México, así como el agobio de las grandes distancias que agotan y la pérdida de espacios públicos como consecuencia de la inseguridad. Pudimos percatarnos una vez más de las diferencias entre un lugar y otro, y también de las consecuencias que esto tiene para las oportunidades que cada uno tiene en su vida. En sí mismo, esto vale oro, sobre todo para mis hijos, que ahora saben que *el sur también existe*.

Las opiniones vertidas en este libro y todos los errores restantes son exclusiva responsabilidad mía.

CHRISTOF PARNREITER,  
Hamburgo, 1° de marzo de 2017.



# 1

## INTRODUCCIÓN: ¡EL ESPACIO IMPORTA!

**U**nas pocas semanas después de empezar mi estancia como profesor visitante en la Facultad de Economía de la Universidad Nacional Autónoma de México ocurrió un hecho muy grave, que al día en que escribo esto aún no se resuelve: la desaparición forzada de 43 estudiantes de la Escuela Normal Rural de Ayotzinapa, en el estado de Guerrero. A partir del suceso y durante varias semanas, el país entero entró en conmoción y rabia por este crimen. Particularmente los estudiantes de la UNAM salieron a las calles a manifestar su sentir y a llamar la atención sobre el destino de los 43 secuestrados. No era nuevo para mí que en México existan graves problemas de violencia y de violaciones de los derechos humanos. Incluso Amnistía Internacional (2016: 303) lamenta que en este país exista “la tortura y otros malos tratos, [como] las desapariciones forzadas y las ejecuciones extrajudiciales”, pero fue en el contexto de mi trabajo en la UNAM y en el proyecto de apoyar a la Facultad de Economía en la recuperación de temas espaciales de la

economía como empecé a razonar sobre los excesos violentos desde el punto de vista de la geografía económica.

Me planteé la pregunta que resume el interés central de la ciencia geográfica: ¿cómo está involucrado el espacio en la actividad humana, en su funcionamiento y en los resultados de desarrollos sociales? En lo que respecta a la geografía económica, eso implica preguntar: ¿cuál es el papel del espacio en los procesos, en las relaciones y en las estructuras económicas? A fin de ahondar en esta pregunta, intenté comprender ¿de qué manera la geografía importa para la economía de la droga –y en particular para la violencia relacionada con ella? Esta ponderación me llevó a vincular esta cuestión con una de las reivindicaciones clave de la geografía económica: *que el análisis del patrón espacial de un fenómeno o de un proceso social revela algo sobre su propio carácter*. Conocer los rasgos geográficos es, entonces, parte del proceso de entender el fenómeno como tal.

Como nunca antes el tema de la economía de la droga había absorbido mi atención, empecé a aprender de ella recurriendo a una herramienta muy reconocida por las ciencias de la economía, de la geografía económica y de la sociología: las cadenas productivas (ver capítulo 7.2). Este instrumento permite examinar la producción y la comercialización de bienes y servicios desde sus inicios (como una idea, la materia prima, un crédito) hasta sus finales (la venta), identificando y mapeando todos los insumos y procesos de trabajo necesarios, así como las relaciones entre los actores económicos involucrados. Particular énfasis se hace en este tipo de investigación en la pregunta: ¿cómo y dónde se crea el valor y cómo se distribuye?, ¿quién recibe cuánto del valor agregado y por qué?

En el caso de la cocaína, las cadenas productivas empiezan en ciertas áreas tropicales o subtropicales de América del Sur, a saber, en las tierras bajas o en zonas montañosas de los Andes, que tienen las condiciones climáticas y terrenas convenientes para el cultivo de la planta: clima cálido, húmedo y sin grandes variaciones de temperatura, y suelos con texturas livianas, aluviales y profundos. La mayor parte de la superficie cultivada con el arbusto de coca se encuentra en Colombia (69,000 hectáreas [ha] o 52% de la superficie total en el mundo), seguida por Perú (42,900 ha) y Bolivia (20,400 ha).

Señalar esto constituye en sí mismo una primera indicación de aspectos geográficos: en una superficie relativamente limitada se cultiva y cosecha la materia prima para un negocio con un volumen de aproximadamente 85 billones dólares estadounidenses, y con 18 millones de consumidores en el mundo (UNODC 2016). De esta gran demanda mundial, en el contexto de una ocurrencia geográficamente relativamente restringida, se podría deducir que los productores logran un alto poder de mercado, ya que son, en relación con la demanda, comparativamente pocos. Y una regla general para las cadenas productivas es que los rendimientos altos siempre se deben a los actores que proporcionan un insumo demandado, pero raro. La escasez, que hace una contribución a una cadena productiva valiosa y cara, puede ser natural (si se trata, por ejemplo, de una materia prima rara) o artificial. En este caso la escasez es creada, en términos de que resulta de estrategias de actores económicos de protegerse de la competencia del mercado mediante barreras de entrada (ver abajo).

Ahora, en el mundo de la droga los productores que aportan el insumo básico y relativamente raro no lucran mucho beneficio de esta escasez: se estima que el costo de producción y refinamiento (que se paga en los países de origen) varía de 1 a 2% del precio al detalle. Una vista de la cadena de creación de valor es suficiente para confirmarlo. Según afirma Tom Wainwright –editor en Gran Bretaña de la revista *The Economist* y autor del libro *Narconomics* (Wainwright 2016)–, en Colombia se pagan alrededor de 385 dólares estadounidenses por los 350 kilogramos de hojas de coca que se requieren para producir un kilogramo de cocaína. En el mercado doméstico, es decir en Colombia, por ese kilogramo se pagan 800 dólares, y al salir del país 2,200. Es decir, el valor agregado (entendido aquí como el aumento en precio del producto) llega a 1,400 dólares o 470% de aumento de valor entre el campesino y el exportador. Sin embargo, los grandes saltos de precios están por venir. Una vez que la cocaína se importa a Estados Unidos, un kilogramo de cocaína cuesta 14,500 dólares –¡un aumento desde la salida de Colombia de 12,300 dólares o 560%! El mayorista en Estados Unidos vende el kilogramo de cocaína en 19,500 dólares, mientras que el minorista

lo hace en 78,000 dólares. Tomando en cuenta que en cada etapa la cocaína se mezcla o diluye, el precio en la calle de un kilogramo llega a ser de 122,000 dólares –un incremento de 525%, equivalente a 100,000 dólares, relativo al mayorista. En relación con el rancho de donde viene la hoja de coca, se habla de un incremento de 32,000% (cálculos propios, basados en datos en Wainwright 2016).

Strategic Forecasting, un servicio de información estadounidense que ofrece información en materias de geopolítica, seguridad y conflictos, opera con datos algo diferentes. Al referirse a la ONU, la policía nacional de Colombia y a otras fuentes, Stewart (2013) advierte que se requieren de 585 a 780 dólares estadounidenses para comprar la hoja de coca que se requiere para producir un kilogramo de cocaína. Este kilogramo cuesta unos 2,200 dólares en las selvas en el interior de Colombia y entre 5,500 y 7,000 en los puertos colombianos. Con base en estos datos, el valor agregado (otra vez entendido como el aumento en precio del producto) entre el campesino y el exportador sería de 815%. En el sur de México, el mismo kilogramo cuesta 12,000 dólares (un incremento del 92%) y el precio mayorista en Estados Unidos oscila de 24,000 a 27,000 dólares (un aumento de aproximadamente 100% o de 12,000 a 15,000 dólares). El precio minorista en las calles en Estados Unidos va de 100 a 150 dólares por gramo, lo que significa que un kilogramo costaría aproximadamente 125,000 dólares. Si se compara con el precio mayorista, el aumento se suma a más de 700% o a más de 100,000 dólares por kilogramo. Al comparar el precio del campesino, el aumento es de 20,000% (cálculos propios, basados en datos en Stewart 2013).

Pese a que estos datos difieren de una fuente a otra, sí permiten identificar dos saltos de precios (ya sea en términos absolutos o en términos relativos) significativos: en la entrada a Estados Unidos y en la venta de calle. ¿Qué significa este hallazgo a la luz de la investigación de cadenas productivas? ¿Qué es el insumo necesario pero escaso que se suministra en el cruce fronterizo a Estados Unidos y en la venta de calle allí? ¿Cuál es la importancia de los saltos de precios identificados en el contexto de la regla general: que los actores económicos, “que son capaces de protegerse de la competencia”

(Kaplinsky y Morris 2002: 25), son los que obtienen los rendimientos más altos? <sup>1</sup>

Antes de responder a esta pregunta, trataré brevemente las llamadas barreras de entrada, que generalmente se consideran los instrumentos para *eliminar* –o al menos *minimizar*– la competencia y para lograr un monopolio (o un cuasimonopolio), al menos de manera temporal. Hacer un insumo en la cadena de valor carente y caro se puede lograr con varios tipos de barreras: economías de escala (que hacen difícil para los novatos producir al mismo precio); altos costos iniciales o el uso de una tecnología sofisticada (la industria automotriz sería un buen ejemplo para ambos casos); el *branding* (la lealtad a una marca como Apple implica que una nueva empresa tendría que gastar mucho dinero en publicidad para crear su propia lealtad de marca); patentes (que crean una barrera legal, garantizada por leyes nacionales o internacionales, que impiden que otras empresas utilicen una innovación); otros tipos de regulaciones gubernamentales (como restricciones a importaciones o ciertos procedimientos, por ejemplo para obtener licencias para un canal de televisión); barreras geográficas de entrada (en el caso de industrias mineras, por ejemplo, que dependen de un recurso en un área determinada); o acceso a redes de conocimientos (como en los servicios financieros, donde la cercanía con los que “mueven los mercados” es clave).

Cada una de estas barreras –o una combinación de varias– es un medio para crear escasez de un insumo demandado. Por lo tanto son maneras de apropiarse de una parte más grande del valor creado a lo largo de una cadena productiva. Sin embargo, los actores en la economía de la droga, en su afán de lograr una posición de monopolio en el mercado, no pueden recurrir a la mayoría de estas medidas. Producir cocaína no es un proceso sofisticado que requiera conocimientos muy específicos o máquinas caras. Tampoco juega un papel el *branding*, porque la droga movida por un cártel no tiene mejor nombre que la de otro. Economías de escala en la trans-

---

<sup>1</sup> Todas las citas de los textos en inglés o en alemán han sido traducidas por el autor.

formación de la hoja de la coca al polvo cocaína tampoco juegan un rol importante. Sin embargo, otras barreras sí son convenientes en la economía de la droga. Destaca la regulación gubernamental que hace a la cocaína un producto ilícito. Del *ideal* de que no existe *ningún* actor en su producción o venta, resulta la consecuencia *real* de un mercado dominado por unos pocos actores. Para quienes desafían la prohibición de la regulación gubernamental, esto implica que no tienen mucha competencia, ya que el Estado ayuda a los narcotraficantes a eliminar o, por lo menos, a limitar la posible competencia. De esta manera se forman los cuasimonopolios en la economía de la droga.

Las barreras geográficas también nos pueden interesar aquí. Los territorios en los que se cultiva la materia prima son, como se ha dicho, relativamente escasos (en relación con la demanda global). También se apuntó que la renta que surge de esta escasez no les toca a los productores directos. Para explicar este fenómeno, Wainwright (2016) se refiere al concepto de monopsonio (que significa monopolio del comprador) y como ejemplo alude a Walmart, empresa conocida por tener un régimen de precios muy estricto con sus proveedores. Por falta de elección (o, en otras palabras, de competencia) entre compradores, los fabricantes que venden a Walmart tienen que contentarse con cualquier precio que la cadena estadounidense les ofrece. Por su parte, los productores de coca también enfrentan una situación similar, de monopolio del comprador. Ahora bien, a diferencia del caso de Walmart, que posee un enorme poder de mercado que minimiza la competencia, en la economía de las drogas el comprador no enfrenta competencia porque la elimina con violencia. Es *el control de las regiones de cultivo que se impone con violencia* el que crea las condiciones para un monopsonio.

Los cárteles que logran el dominio territorial en una zona de cultivo de coca son los que controlan los suministros y los que dictan los precios. El dominio violento territorial funciona en dos direcciones: hacia (y contra) los campesinos, pero también hacia (y contra) los competidores potenciales. Aquí la clave es que una “empresa” en la economía de la droga no tiene otra manera de mantener fuera a los rivales que la intimidación y la brutalidad. Mientras en la

economía legal hay varias vías para eliminar la competencia (ver arriba), y también existe la posibilidad de signar contratos con otras empresas e insistir en su cumplimiento (respaldado por las leyes), en la economía ilícita estas vías están cerradas.

¿Y qué pasa con las barreras geográficas de entrada con respecto a los dos lugares estratégicos de los saltos de precios identificados anteriormente? ¿Qué papel juega el espacio en la entrada de la cocaína a Estados Unidos y en la venta de calle? Empezaré con el segundo aspecto.

Según Wainwright (2016: 175), la venta minorista de la droga en la calle representa “una economía de red” *par excellence*, que se distingue de una economía de mercado por su alta confianza en contactos personales, y en la dependencia a éstos, en vez de la competencia impersonal que caracteriza las relaciones del mercado. La razón es que en las economías de red muchos conocimientos son tácitos o implícitos, lo que implica que la adquisición de este conocimiento requiere la interacción social *directa* (ver recuadro 8-1). En cuanto a los aspectos geográficos, cabe subrayar que esta necesidad de la interacción social directa engendra la necesidad de cercanía espacial: si los conocimientos sólo se transmiten cara a cara, la copresencia es un requisito. En consecuencia, las economías de red se caracterizan por un *fuerte arraigo territorial*. Se anclan en los lugares concretos en donde viven o trabajan los constituyentes de la red. En términos económicos, eso significa que el acceso a estos lugares donde aterrizan las economías de red es una barrera de entrada. El rol importante de la confianza trabaja fuertemente en favor de los titulares, los que son establecidos en un mercado y que han tenido tiempo de construir las redes más grandes y más fuertes. Los competidores recién llegados, sin embargo, carecen de estos contactos, y por lo tanto de mercado.

Regresemos a nuestro tema de la droga. Mientras que cuando compramos la cerveza en la tienda, por lo general no nos importa quién nos la surte, en el mercado de la cocaína los negocios se hacen *sólo* con los que se conocen. La razón es la ilegalidad: donde no se puede comparar abiertamente calidad y precio de un bien, donde no hay recurso legal si el producto es malo o si no se paga, y donde

no hay vías de publicidad que apoyen para incrementar la cuota de mercado, la posición del producto en el mercado dependerá de las relaciones personales. Como en cada economía de red, en lugar de participar en un mercado abierto y competitivo, los actores de la economía de la droga sólo tratan con personas que forman parte de su red: “los compradores pueden comprar sólo de los distribuidores que conocen, mediante alguna conexión u otro. De la misma manera, los vendedores generalmente sólo venden a los clientes en los que confían para pagar y no meterlos en problemas con la ley”. (Wainwright 2016: 175)

El *quid* del tema que nos interesa aquí (el papel del espacio en la venta de calle de la cocaína) es que en un negocio ilegal las personas que conforman la red –y en particular los traficantes de drogas– no tienen dirección que aparezca en las páginas amarillas. Sin embargo, tienen que estar presentes y ser localizables para que otros elementos de su red (los adictos) los puedan encontrar sin mucha búsqueda (lo cual siempre es llamativo y sospechoso). De allí la importancia de la esquina proverbial en el mercado minorista de la droga: como lugar de encuentro con las personas de confianza de la red, el espacio mismo pertenece a la red (ver capítulo 3.2 donde se analiza la inseparabilidad de los espacios físicos de su dimensión social). Esto es diferente a lo que sucede en la economía legal, donde dos actores (como Oxxo y 7-Eleven) aceptan compartir y competir en un lugar (primero porque las leyes antimonopolio los obligan a hacerlo, y segundo porque tienen varias posibilidades lícitas para superar la competencia). En la economía ilícita, sin embargo, no hay ninguna ley que obligue a aceptar competidores, lo que significa que *es tentador querer deshacerse de la competencia*. Ahora, por la falta de posibilidades de erigir barreras de entradas legales, en la economía de la droga se debe entender este concepto de manera *literal*: mantener al rival a distancia en el mercado significa expulsarlo de la esquina –con amenazas, intimidación o violencia directa (para una representación cinematográfica fenomenal de las esquinas donde terminan las cadenas de la droga ver la serie *The Wire* [*Los vigilantes*, en la versión doblada en México] ambientada en Baltimore).

En lo que se refiere a la cuestión del papel del espacio en la entrada de la cocaína a Estados Unidos, hemos visto que éste es uno de los eslabones más lucrativos en la cadena de valor, a pesar de que en aquel lugar no se añade nada físico o simbólico al producto. El salto de precio de la cocaína sucede simplemente porque la droga, en su viaje, ha cruzado la frontera entre México y Estados Unidos –el mercado final.

La respuesta a la pregunta ¿por qué el precio sube tanto en la frontera? es simple y conocida, pero sin embargo es ignorada por las políticas antidroga. El “bien escaso” que se añade no es, como apunté, físico o simbólico: es el servicio de pasar la frontera al mercado más grande del mundo para las drogas ilícitas, y este servicio es tan valioso porque tiene que conformarse con una *realidad geográfica desagradable*: en 3,200 kilómetros de frontera entre México y el mercado final sólo tenemos seis cruces fronterizos importantes (en términos de que en ellos es en donde se lleva a cabo la mayor parte de la carga). El comercio internacional de la cocaína entre México y Estados Unidos no se desarrolla en el abstracto, en el mundo aespacial de muchos modelos del comercio internacional, ni tampoco en un espacio homogéneo en el que las fricciones de distancia son los únicos obstáculos que generan costos extras. El comercio internacional de la droga es marcado por la geografía real, y ésta a su vez es marcada por *embotellamientos* llamados Tijuana, Mexicali, Ciudad Juárez, Nuevo Laredo, Reynosa y Matamoros. Siguiendo un cálculo económico simple, resulta obvio que la escasez de cruces fronterizos hace a los que existen enormemente valiosos para los narcotraficantes: “un cártel que no controla por lo menos uno de estos cruces principales no llegará lejos”. (Wainwright 2016: 33)

El lugar clave es Ciudad Juárez. Al referirse a la Administración para el Control de Drogas en Estados Unidos (DEA, por sus siglas en inglés) Wainwright anota que alrededor de 70% de la cocaína que entra a Estados Unidos por México cruza la frontera por esta ciudad.

¿Por qué los cárteles de México vinieron a luchar tan duro sobre un lugar como Juárez? A primera vista la ciudad no parece que debería

ser especialmente importante para los cárteles de la droga. No contribuye en nada a la provisión de drogas, que se cultivan al sur y al oeste en la Sierra Madre en el caso de la marihuana y las amapolas de opio, y en Sudamérica en el caso de la coca para la cocaína. Tampoco es un centro de mucha demanda: el valor del mercado minorista local es despreciable comparado con el de las grandes ciudades americanas en el otro lado de la frontera. [...] El valor real de Juárez para los cárteles, por supuesto, radica en su papel como puerta de entrada a un mercado mucho más grande (Wainwright 2016: 32).

Quien controla el cruce fronterizo en Ciudad Juárez controla uno de los insumos más escasos en la cadena de valor de la cocaína –la *puerta* a Estados Unidos. Debemos tomarlo literalmente: la puerta es un lugar específico, un espacio físico donde se separa el “adentro” del “afuera”, y donde se regula el acceso. La puerta es, entonces, un lugar estratégico.

Hay que enfatizarlo: la peculiaridad de la cadena de cocaína es que uno de los insumos más escasos, y por tanto más valioso, no consiste en algo técnicamente sofisticado (como una innovación industrial) o un *brand* u otra “cosa” que se añade al producto para hacerlo distintivo e insuperable. El insumo estratégico en la cadena de la cocaína no se basa en haber agregado algo, sino en haberse *apropiado* de algo, a saber, el espacio de la ciudad fronteriza. El salto de precio en la frontera (o, si se prefiere, el “valor” que se “agrega” allí) resulta únicamente del hecho de que alguien controla el acceso al territorio de paso de frontera, porque se había adueñado del espacio físico. El insumo central es, entonces, el *control territorial*, y este insumo es monopolizado. En otras palabras, mediante el control territorial se crea la *escasez artificial* que subyace en cada renta. Y como en el caso del dominio sobre las áreas de cultivo de la hoja de coca, para defender las rentas que resultan del monopolio territorial y económico, los cárteles no tienen otro remedio que recurrir a la violencia para *literalmente mantener fuera* a los competidores de “sus” espacios.

El precio social de estas barreras de entradas es alto y se puede apreciar a la perfección en una geografía de homicidios en México

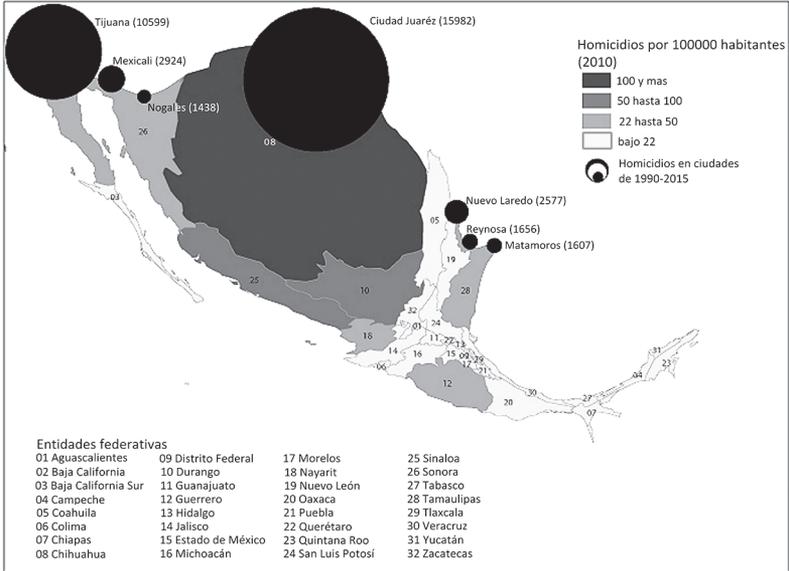
(ver figura 1-1).<sup>2</sup> En 2010, en el país había 22.9 homicidios por cada 100,000 habitantes, pero Chihuahua ha tenido 188.5 y Sinaloa 86.6. Tres entidades más de la frontera tienen tasas de homicidios más altas que el promedio nacional (Baja California, con 48.3; Tamaulipas con 29.5, y Sonora con 27.8). Si cambiamos nuestro enfoque por el de una escala urbana (para el término escala ver capítulo 3.4), llama la atención que sean tan violentas las ciudades norteañas, y en particular las fronterizas. Aunque es cierto que en números absolutos la Ciudad de México tiene el mayor número de asesinatos, en relación con su población tiene mucho menos. Las ciudades más violentas son Ciudad Juárez, que de 1990 a 2015 tuvo 15,982 homicidios, y Tijuana, cuya cifra es de 10,599.

Estos razonamientos breves, sobre la importancia de aspectos espaciales de la economía de la droga y las consecuencias para la violencia, se pueden resumir de esta manera: el monopolio económico con sus ganancias de renta requiere el monopolio territorial, y éste a su vez es impuesto con violencia. Es claro que, con estas reflexiones, no pretendo hacer un análisis de pleno derecho de la economía de la droga y de sus geografías, pero a lo que sí aspiro con los párrafos anteriores es a demostrar que *el espacio sí importa en la economía*. Al recurrir a un tema tan actual y de gran relevancia social, mi intención es señalar algo general e independiente de las circunstancias concretas de la economía de la droga: colocar el enfoque analítico sobre las actividades económicas *en relación con el espacio*. Quisiera que prestáramos atención a qué procesos y relaciones económicas tienen sus propias geografías, y a *que estas geografías impactan en cómo se desarrolla la economía*. Dicho de otra manera, el citado aquí es sólo uno de los muchos ejemplos que existen que dan cuenta de que la producción, distribución y consumo de bienes se desarrollan *en, a través y mediante espacios* concretos:

---

<sup>2</sup> Queda claro que no todos los homicidios resultan de la violencia vinculada con la economía de las drogas. Como desconozco números exactos que se refieren de manera específica a la violencia relacionada con la economía de las drogas, me conformo con la estadística sobre “Defunciones por homicidios” del INEGI (2016).

Figura 1-1. Geografía desigual de homicidios en México, 2010



Fuente: Ronja Winkhardt-Enz con base en datos del INEGI 2016. En la representación cartográfica se muestra el área de cada entidad no según su superficie real, sino en proporción al número de homicidios por 100,000 habitantes.

- Empecemos con “en el espacio”. El ejemplo empleado aquí ilustra que los actores económicos no actúan en el vacío ni en una ecuación abstracta, ni en la “punta de la aguja” proverbial de mucha sabiduría económica (ver capítulo 2). Para hacer ganancias grandes con la venta de cocaína, los narcotraficantes tienen que transportarla a Estados Unidos y no venderla en Colombia. Para hacerlo, tienen que pasar por un embotellamiento llamado Ciudad Juárez. La primera lección es, entonces, que el mundo económico real corresponde a un mosaico puntiagudo espacialmente.
- Segunda lección: para lucrar rentas de monopolio (lo que a todos los empresarios les gustaría tener, sea en la economía legal o ilegal), los narcotraficantes aspiran a controlar los espacios de los embotellamientos (en particular el de Ciudad Juárez). El acceso a cadenas productivas, que por lo general se entiende de manera figurativa, en el ejemplo se toma literal: tener el poder (basado en una organización

cuasimilitar y en una disposición a cometer cualquier crueldad) de permitir o negar el *acceso físico* al cruce fronterizo, y determinar el precio para hacerlo, es la medida de conseguir las ganancias adicionales. En este sentido, el dominio territorial es una condición necesaria para que la economía de la droga saque beneficios de monopolio y se desarrolle no sólo “en el espacio”, sino también a través y mediante espacios.

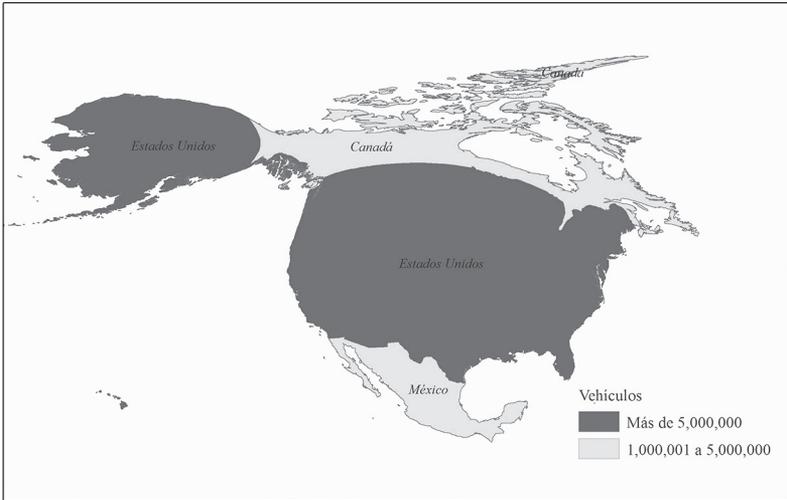
- El análisis breve que hicimos de los patrones geográficos, tanto del valor agregado (en términos de incrementos del precio) como de los homicidios que ocurren, señala los lugares de importancia estratégica de la cadena de la cocaína. La tercera lección es, entonces, que el análisis espacial (o sea, la investigación que muestra cómo procesos y relaciones económicos se desarrollan en, a través y mediante espacios) resulta en una herramienta analítica que nos brinda pistas sobre las relaciones y las causalidades económicas. Una perspectiva de geografía económica es, por tanto, un camino al conocimiento.

He dicho que las reflexiones sobre la economía de la droga no pretenden ser un análisis profundo de este sector económico. Tampoco se sugiere que representen a la economía en general, pero lo que sí sostengo es que los principios mostrados en relación con la economía ilícita –*donde el espacio es un elemento activo en el desarrollo económico*– tienen validez más allá de ella. Claro, en la industria automotriz, otro sector con suma importancia para México, el significado de que procesos y relaciones económicas se desarrollen en, a través y mediante espacios es otro. No se trata, por ejemplo, de control territorial, ni tampoco, por supuesto, de obtenerlo por medios violentos. Sin embargo, en los próximos párrafos demostraré que el espacio o, más en específico, las estrategias espaciales de las corporaciones han sido muy importantes en la reestructuración de la división del trabajo (o, en otras palabras, de las cadenas productivas) de esta industria en América del Norte.

El análisis de los datos de producción y el empleo de la industria automotriz arroja, como resultado, que tanto la crisis de la década pasada como la recuperación han tenido una geografía particular. Mientras que de 2006 a 2009 la producción de vehículos de motor

fue reducida en toda la región del TLCAN en un 44.9%, esta disminución no ha sido homogénea. En Estados Unidos se redujo la producción en un 49.4% y en Canadá en 42%, mientras que en México la disminución sólo fue de 23.7%. Esto quiere decir que 78% de la reducción de la producción automotriz en la región TLCAN correspondió a plantas ubicadas en Estados Unidos, mientras que las de México tuvieron que asumir sólo 7% de la reducción total. Es claro, entonces, que la carga de la crisis se ha distribuido de manera desigual: de las 48 plantas de las *Big Three* (GM, Ford, Chrysler) en Estados Unidos en 2005, cinco años después sólo quedaron 27, mientras que en México no cerró una sola. Eso implica que los trabajadores en Estados Unidos resultaron mucho más afectados por la crisis que los trabajadores en México, ya que uno de cada tres perdió su trabajo en Estados Unidos, mientras que en México lo perdió uno de cada seis.

Figura 1-2. Producción de vehículos en el área del TLCAN, 1994

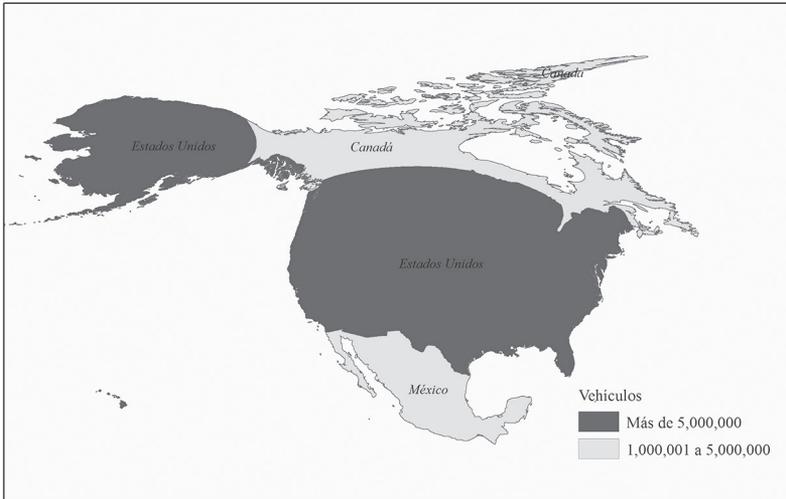


Fuente: elaboración propia con base en datos de la OICA 2015.

Asimismo, la recuperación de la producción ha estado marcada por diferencias geográficas importantes: mientras que en 2014 la producción de vehículos de motor en Estados Unidos apenas alcanzó el

nivel de precrisis, y en Canadá quedó un saldo negativo, en México la producción se amplió hasta en un 64.5%, lo cual tiene, por supuesto, sus efectos en el mercado laboral: en Estados Unidos la industria automotriz empleó 10% menos trabajadores en 2015 que en 2007. Por su parte, en México el empleo en este sector creció hasta en un 50% (cálculos propios, basados en Katz *et al.* 2013; INEGI 2015; OICA 2015; United States Department of Labor 2015a).

Figura 1-3. Producción de vehículos en el área del TLCAN, 2005

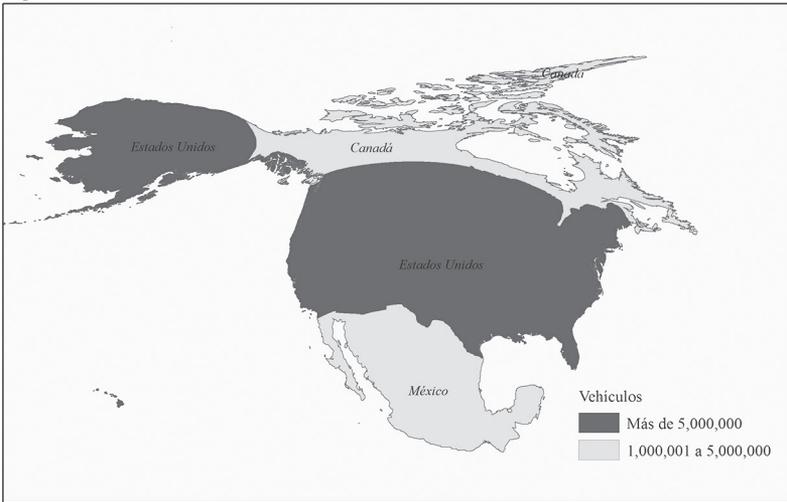


Fuente: elaboración propia con base en datos de la OICA 2015.

La crisis, entonces, fue utilizada para reestructurar geográficamente la división del trabajo de la industria automotriz en la región del TLCAN. Cabe subrayar que dicha reestructuración –entendida como la distribución espacial desigual de la reducción y subsecuente ampliación de la producción– busca aprovechar las incesantes diferencias socioespaciales dentro de la región del TLCAN. La reorganización espacial de la producción sólo tiene sentido dadas las grandes diferencias salariales entre México y Estados Unidos –en la industria automotriz, los salarios en México equivalen a 17% de los salarios en Estados Unidos (United States Department of Labor 2015b), y eso en plantas que reportan la misma productividad (Ál-

varez-Medina y Carrillo 2014). Lo anterior ha profundizado y acelerado un proceso que comenzó desde la entrada en vigor del TLCAN (Ruiz Durán *et al.* 1997), cuando las empresas automotrices transformaron a México en “una de las plataformas de exportación más rentables en el mundo” (Martínez 2014: 1), como se señala en un estudio realizado por el BBVA. Cabe señalar que esta reorganización geográfica de la producción, y por ende del empleo, ha cumplido su propósito para las empresas. Las ganancias de la industria automotriz estadounidense se recuperaron: la General Motors acumuló, de 2011 a 2014, ganancias del orden de los 16.5 billones dólares, mientras que Ford alcanzó ganancias del orden de los 28.6 billones de dólares (Cutcher-Gershenfeld *et al.* 2015).

Figura 1-4. Producción de vehículos en el área del TLCAN, 2014



Fuente: elaboración propia con base en datos de la OICA 2015.

Este ejemplo de la reestructuración geográfica de la división del trabajo en la industria automotriz en América del Norte muestra – como lo hicieron las reflexiones sobre la economía de la droga – que examinar el patrón espacial de la economía es una herramienta analítica útil para analizar sus relaciones de producción (ver también capítulo 6), y a la inversa: *las relaciones de producción pueden com-*

*prenderse a partir de los patrones espaciales mediante los que se desarrollaron.* En consecuencia, analizar las transformaciones geográficas de la división del trabajo permite entender mejor su reestructuración social y funcional. Como anota Massey (1995<sup>3</sup>: 3-4, 7; énfasis original), cada nueva forma espacial de la división del trabajo representa una:

transformación a fondo de las relaciones sociales que construyen el espacio económico [...]. Son más que sólo nuevos patrones de empleo, más que una especie de reorganización geográfica del ‘juego’ conocido. Representan totalmente nuevos conjuntos de relaciones entre actividades en diferentes lugares; nuevas formas espaciales de la organización social; nuevas dimensiones de la desigualdad y nuevas relaciones de dominación y dependencia. Cada nueva división espacial del trabajo representa una real y profunda estructuración espacial. Marca [...] *la creación de un nuevo espacio.* [...] Los cambios en las estructuras espaciales son una respuesta a los cambios en las relaciones de clase, en lo económico y en lo político, a nivel nacional e internacional.

Este espacio nuevo, del que habla Massey, que se está construyendo y transformando con cada reestructuración de la división del trabajo, corresponde a las “zonas geográficas-económicas” de las que habla Wallerstein (1983: 28). Cabe subrayar que éstas son, con toda su diferenciación, una realidad tangible, mensurable, palpable. La organización espacial de la producción –o sea, la localización de la inversión, de la creación de empleo, del valor agregado, etcétera– no sólo es una dimensión más de lo económico, útil para la descripción, sino un factor explicativo de primer orden. Como argumentaré en este libro, los capitalistas buscan ventajas competitivas no sólo a partir del desarrollo tecnológico y/o de reestructuraciones de la dimensión social de la división del trabajo. Más bien, explotar las diferenciaciones espaciales existentes o creadas es –y siempre ha

---

<sup>3</sup> Este texto fue originalmente publicado en 1984.

sido— una estrategia central para aumentar las ganancias. En consecuencia, *la geografía de la división del trabajo indica su carácter*.

Sin embargo, la elección de Donald Trump como presidente de Estados Unidos, y su retórica nacionalista (al momento de escribir este libro, aún sigue siendo poco claro qué acciones políticas siguen a la retórica) muestran con claridad que cada reestructuración de las relaciones socioespaciales de la división del trabajo es un asunto controvertido. De todos modos, las agresiones de Trump contra México y los mexicanos deberían interpretarse no sólo como una expresión de su racismo y xenofobia, sino también en un contexto de análisis de la geografía económica: los ataques revelan que, en Estados Unidos, los espacios y escalas de los intereses políticos-estatales (del gobierno de Trump) y de los intereses económicos (de las corporaciones automotrices, por ejemplo) se están separando. Mientras los primeros parecen ser renacionalizados, los segundos siguen siendo transfronterizos y globales. Esta divergencia incipiente de los espacios políticos y económicos es de suma importancia. De acuerdo con el argumento de Arrighi (1999<sup>4</sup>), para expandir el capitalismo siempre se ha requerido de la combinación y fusión de los espacios *territoriales* del poder político (en forma de Estados nacionales) y de los espacios de *flujos* desterritorializados del poder económico (en forma de las redes de las empresas transnacionales). Era por eso que, en las últimas décadas, la política dominante ha apoyado y facilitado la globalización de la industria automotriz estadounidense (y otras industrias más, por supuesto). Parece, sin embargo, que esta coincidencia haya llegado a su fin. En la lectura que Arrighi hace de las geografías de los ciclos de acumulación en el sistema de mundo (ver capítulo 9.6), la separación de los espacios y escalas políticos y económicos (nacionales los primeros, globales los segundos) es un signo de la crisis de la hegemonía mundial de Estados Unidos (Parnreiter 2018).

¿Para qué, entonces, este libro? Primero, simplemente porque la geografía es un tema de gran importancia en la economía y en el estudio de ella. Los tres ejemplos introductorios —de la economía

---

<sup>4</sup> Este texto fue originalmente publicado en inglés en 1994.

de la droga, de la reestructuración de la industria automotriz, y de la divergencia incipiente de los espacios políticos y económicos en Estados Unidos— ya tocaron varios elementos en relación con este significado de lo espacial en la producción, distribución y consumo de bienes o servicios. Otros temas económicos se abordarán en este libro desde una perspectiva geográfica: la ciudad como motor del crecimiento económico, el poder económico y el desarrollo desigual; las empresas transnacionales y las inversiones extranjeras directas; la ciudad global; la crisis *suprime* en Estados Unidos y la crisis griega en la Eurozona, entre otros.

Repito: la reivindicación clave en todos estos análisis es que la geografía es un elemento inherente a procesos y relaciones económicos, y esto no sólo en el sentido de que la economía se desarrolla “en” el espacio. Sería un error conceptual reducir la geografía económica al aspecto de la distribución regional de las actividades. Aunque éste sin duda es un elemento importante y para muchas investigaciones de geografía económica un punto de partida, limitarla a esto reflejaría una comprensión pobre de lo que es y de lo que puede la geografía económica. Un libro de texto que procura dar una introducción *contemporánea* en esta materia no puede conformarse con una descripción que lleva a un inventario de la economía en ciertas regiones (como: la economía en México, en Alemania, etcétera). Hablar de que la economía se desarrolla *en, a través y mediante espacios* señala algo más profundo: que las configuraciones espaciales son momentos activos en la estructuración de la economía y en el funcionamiento de sus divisiones de trabajo. La espacialidad tiene, por ende, un efecto en los resultados de procesos y relaciones económicos.

Sin embargo, esta importancia de la geografía ha sido descuidada por la disciplina científica de la economía (ver capítulo 2). Aunque siempre ha habido excepciones, y aunque los razonamientos económicos, antes de que naciera la disciplina “economía”, tenían retratos y presentaciones espaciales de la economía bien pensados, esta conciencia de las dimensiones geográficas de la vida económica se evaporó con el auge de lo que se convirtió en la economía clásica. Y este es el segundo motivo para hacer este libro: *señalar que es*

*importante recuperar esta conciencia socioespacial para la economía como ciencia.* Los tiempos de la globalización son, como argumentaré con más detalle en el capítulo 7, aquellos en los que la diferenciación espacial del mundo está aumentando en varias escalas, y en los que la importancia de estas diferenciaciones es cada vez mayor. Cuanto menor es la “fricción de la distancia” y más fácil se transmite la información sobre condiciones convenientes en otros lugares, más se pueden aprovechar éstas. Las variedades que presenta el espacio real del mundo sólo pueden ser explotadas económicamente si el capital no encuentra (grandes) obstáculos para trasladarse al lugar que le ofrezca ciertas ventajas, derivadas de las diferencias sociales o físicas. Por la misma falta de atención a aspectos y dinámicas geográficas de la economía, la ciencia económica está mal preparada para enfrentar los desafíos vinculados con los procesos de globalización y financiarización, como lo advierte Paul Krugman (2009a), representante destacado de la disciplina de la economía.

En este contexto, hay que reconocer de manera enfática los esfuerzos de la Facultad de Economía de la UNAM de recuperar el interés en las dimensiones espaciales de la economía. La tercera razón que explica la redacción de este libro, y el hecho de hacerlo *ahora*, se debe precisamente a estos esfuerzos, realizados por la dirección de la Facultad de Economía, por sus profesores e investigadores, y por el de sus propios estudiantes, que buscan reincorporar el pensamiento geográfico en la docencia e investigación económica. Es también en este sentido como este libro presenta una introducción contemporánea a la geografía económica, y llega en buena hora para acompañar este nuevo comienzo.

Con esto me acerco a la respuesta a una pregunta esencial cuando se escriben textos: ¿a quién se dirige este libro? Esta introducción a la geografía económica es producto de una estancia muy fructífera como profesor visitante en la Facultad de Economía de la UNAM en 2014-2015.<sup>5</sup> Uno de los propósitos de mi estancia –financiada por el Servicio Alemán de Intercambio Académico (DAAD, por sus

<sup>5</sup> Otro producto es el curso en línea “Fundamentos principales de la geografía económica”: [https://www.youtube.com/channel/UCwIqfYHRrJwLzTKXBor\\_XEg](https://www.youtube.com/channel/UCwIqfYHRrJwLzTKXBor_XEg)

siglas en alemán)– fue, justamente, brindar apoyo a los esfuerzos de fortalecer el pensamiento geográfico entre la comunidad de los economistas. En primera instancia, por lo tanto, el libro se dirige a los estudiantes de la Facultad de Economía, a sus docentes y a los investigadores de esta institución. Espero que el libro contribuya a incentivar el diálogo entre economistas y geógrafos para el aprendizaje mutuo.

Más allá de los economistas, este el libro se dirige a todos aquellos que estén interesados en el llamado *giro espacial* de las ciencias sociales, que ha tenido lugar en las últimas dos décadas: a geógrafos, por ejemplo, que sienten curiosidad por el desarrollo de su disciplina y el estado de cosas que guarda en la actualidad; a urbanistas de orígenes diferentes que se cuestionan por qué las ciudades son, en palabras de Jane Jacobs (1970: 6): “órganos económicos primordiales”; a sociólogos que buscan la materialidad geográfica y económica detrás de los procesos de globalización. Sin embargo, el libro se dirige también a cualquier persona interesada en entender los tiempos turbulentos que vivimos. La lectura geográfica, aunque ciertamente no es la única, sí es indispensable para comprenderlos.

El propósito de este libro, entonces, es, en primera instancia, servir a la formación. No es un libro que presente resultados de investigación fresca o acercamientos novedosos a debates científicos. Es una introducción crítica y contemporánea, que informa sobre la disciplina de la geografía económica, sus términos centrales (ver capítulo 3), su desarrollo a lo largo de los últimos 130 años (capítulo 4), y sus métodos (capítulo 5). Como es una introducción dirigida sobre todo a la comunidad de los economistas, el libro también cuenta con una reflexión sobre un tema que vincula la economía con la geografía: la división del trabajo, entendida como las relaciones socioespaciales mediante las cuales la producción y circulación de bienes y servicios está organizada (capítulo 6). En la cuarta parte del libro se presentan tres temas clave para la investigación en geografía económica actual. Me refiero, primero, a los problemas centrales relacionados con los procesos de globalización, sus actores principales, las corporaciones transnacionales, la organización de la economía mundial en cadenas productivas, así como las opor-

tunidades y desafíos para las empresas en países pobres que intentan insertarse en estas redes o que aspiran a mejorar su posición en ellas (ver capítulo 7). Un segundo conjunto de temas se relaciona con las ciudades y las regiones, las economías de aglomeración y el papel de las ciudades en los procesos de globalización y en el desarrollo desigual (ver capítulo 8). El tercer tema central es el que se refiere a la crisis, con un enfoque particular en la crisis hipotecaria en Estados Unidos y la crisis de la Eurozona (ver capítulo 9). En ese capítulo, los procesos de financiarización juegan un papel importante como prueba empírica del concepto teórico del *spatial fix* del geógrafo marxista David Harvey (ver capítulo 4.5).

En 1831, año en el que se fundó la Real Sociedad Geográfica Británica, se argumentó que los beneficios que aportaría un estudio serio de la geografía serían “de la mayor importancia para la humanidad en general, y fundamentales para el bienestar de una nación marítima como Gran Bretaña, con sus numerosas y extensas posesiones ultramarinas”. (Citado en Livingstone 1992: 167) Dicho de otra manera, la capacidad de la geografía para proveer ciertas herramientas analíticas la hizo “la ciencia del imperialismo por excelencia”. (Livingstone 1992: 70) Sin embargo, esta capacidad para proveer instrumentos analíticos también vale para otros contextos. En los últimos años, numerosos estudios sobre la crisis *subprime* o, más en general, sobre el desarrollo desigual realizados por geógrafos han demostrado que la preocupación de la geografía económica por el análisis empírico, guiado por reflexiones teóricas, es un camino hacia el conocimiento del mundo y, como tal, una guía para cambiarlo. Como dijera el gran maestro de la obra didáctica, el poeta Bertolt Brecht, en la obra citada al principio de este libro: “¡Observadlos con desconfianza! Investigad si es necesario. ¡Especialmente lo habitual!”

# 2

## EL PAPEL DE LA GEOGRAFÍA EN LOS ESTUDIOS DE LA ECONOMÍA

**E**n un libro reciente sobre los vínculos actuales entre la geografía y la economía, Valdivia López y Delgadillo Macías (2013a: 11) hacen constar que al día de hoy prevalece “un vacío en el interés sobre las discusiones teóricas” que vinculan “a la Geografía y a la Economía como campos de conocimiento de las Ciencias Sociales [...] tanto geógrafos como economistas, a pesar de estar discutiendo e investigando temas semejantes desde una perspectiva regional, mostraban en lo general poco interés en discutir entre ellos mismos sobre qué los podría identificar como investigadores sociales”. De igual manera, Asuad Sanén (2014: 34) afirma que en la ciencia económica “la concepción de espacio y su vinculación con la actividad económica, prácticamente es desconocida y simplificada, de tal manera que limita la comprensión del papel del espacio en el comportamiento económico”.

Tales evaluaciones críticas de las malas relaciones entre la ciencia económica y la geografía no son nuevas. Paul Samuelson (1915-2009),

premio Nobel de Economía en 1970, observó que “problemas espaciales han sido tan descuidados en la teoría económica que el campo es de interés para su propio bien” (Samuelson 1952, citado en Combes *et al.* 2008: 26). También es muy conocida la crítica de Walter Isard (1919-2010), economista y principal fundador de la ciencia regional en la década de 1950-1959, quien buscó introducir enfoques regionales y geográficos en el pensamiento económico y de este modo reconciliar las teorías de localización (ver capítulo 4.1) con las corrientes principales de la ciencia económica (Blaug 1985). A partir de la observación de que “todos los procesos económicos existen en el espacio, así como a lo largo del tiempo”, Isard (1956: 24-27) plantea que “tiempo así como espacio deben ser consideraciones vitales en cualquier teoría de la economía”. Sin embargo, pasando por alto las diferencias locales en la economía británica, los economistas clásicos desarrollaron –según la crítica algo burlona de Isard– un enfoque irreal: en sus conceptualizaciones plantearon “una economía en la que todos los factores y los productores, los productos y los consumidores están, en efecto, congregados en un punto”. De esta manera, los economistas se instalaron cómodamente con sus teorías y modelos, en un “país de las maravillas de ninguna dimensión espacial”. Isard también menciona un aspecto metodológico de esta exclusión de todo pensamiento geográfico que es de suma importancia: “Este paso [de excluir el espacio] facilitó un análisis de procesos macroscópicos [...] del comercio internacional, que parecía tan urgente a la escuela clásica”. Vamos a regresar a este punto metodológico más adelante.

La crítica mordaz de Isard no tuvo mucho impacto en la ciencia económica. Treinta años más tarde, Blaug (1985), en su historia del pensamiento económico, aún lamenta la negligencia continuada de la economía espacial por parte de las corrientes principales de la ciencia económica. Según él, un misterio importante en la historia del pensamiento económico es el siguiente: “¿qué había en la economía espacial que impidió su reconocimiento como una característica integral de la economía ortodoxa?” (Blaug 1985: 614). Del mismo modo, Paul Krugman (1953-), economista estadounidense galardonado con el premio Nobel de Economía por sus contribuciones a la “Nueva Geografía Económica” (NGE), asegura que es difícil entender

que los economistas, durante el desarrollo de su disciplina, no tomaron en cuenta las experiencias diarias de todos, a saber, que las “economías no son puntos adimensionales en el espacio”. En lo que respecta a las dimensiones espaciales de la economía, hasta finales de los años ochenta del siglo xx, los economistas de las corrientes principales “eran casi literalmente despistados” (Krugman 2011: 2).

Se pueden citar más evaluaciones críticas de la falta de relaciones entre la ciencia económica y la geografía. Brakman *et al.* (2001: 22), por ejemplo, señalan que aunque “con algunas excepciones notables, la teoría económica o no tiene mucho que decir sobre nuestro tema [el papel de la geografía en la teoría económica] o, si lo hace, por lo general asume como dado lo que tiene que ser explicado en cuanto al comportamiento subyacente de los agentes económicos, a saber, la estructura espacial de la actividad económica”. Por su parte, los también economistas Combes *et al.* (2008: 29) resumen que “la teoría económica moderna, cuando menciona el espacio, parece hacerlo sólo en el contexto del comercio internacional y se centra sólo en las diferencias entre los países en términos de tecnologías o en la dotación de factores”. Una omisión que es particularmente notable es la que se refiere a la ciudad: “Pocos fenómenos económicos pueden ser considerados ubicuos. Un tanto paradójicamente, uno que califica mejor como una certeza, la urbanización, ha sido prácticamente ignorado por la mayoría de los economistas” (Desrochers 1998: 66; ver capítulo 8).

Una mirada a los libros de texto estándar de la macroeconomía confirma que muchos economistas reconocidos siguen viviendo en su “país de las maravillas de ninguna dimensión espacial” (Isard 1956: 25). En los libros de texto de macroeconomía de Barro (1997), Blanchard *et al.* (2012), Froyen (1997), Krugman y Wells (2007) y Mankiw (2014) hay referencias a países, regiones o ciudades específicas (como a las políticas del banco central de Estados Unidos, o a Londres como un centro financiero), y se menciona el espacio como lugar de producción (por ejemplo, en cuanto a la localización de las materias primas) o como fricción de distancia. Sin embargo, llama la atención que no hay indicios de qué aspectos geográficos serían tomados en serio como *categorías conceptuales*. En los índices

de los mencionados libros de texto no hay ninguna entrada para: geografía, espacio, ciudad(es), escala, región, aglomeración, clúster, localización, territorio o red(es). Dada esta negligencia, uno se siente tentado a decir que los economistas, incluido el propio Krugman, aún muestran desinterés y, en consecuencia, se “despistan” en lo relativo a la importancia que tienen las dimensiones espaciales en las fuerzas económicas.

Surge la pregunta: ¿cómo es posible ignorar algo tan obvio y básico como la geografía y sus diferenciaciones? ¿Cómo puede haber escapado el espacio –por fin un sujeto de experiencias cotidianas– a la atención de los economistas? Al reflexionar sobre tales preguntas, cabe recordar que el tratamiento de temas económicos, *antes* de que surgiera la economía clásica como una ciencia, incluía muchas dimensiones espaciales (ver el capítulo 6 sobre la división del trabajo). El abandono de una perspectiva geográfica es, por tanto, una línea divisoria entre autores preclásicos y clásicos en la economía (Combes *et al.* 2008). Del mismo modo, el economista austriaco Gunther Tichy atribuye la ausencia de la geografía en el pensamiento económico a las circunstancias concretas de la producción de las teorías clásicas. Según este autor, el mundo preindustrial ha sido diverso y variado, con factores geográficos como la dotación con recursos, la presencia de rutas de tráfico naturales (como los ríos) o el clima, todos los cuales influyen en el desarrollo económico. Debido a esta obvia importancia de la geografía, en los tiempos preindustriales los autores que reflexionaron sobre la materia han sido conscientes de temas espaciales. Sin embargo, cuando la economía nació como ciencia:

*el mundo real* cambió drásticamente en el curso de la Revolución Industrial. [...] El mundo multipolar y geográficamente diferenciado del mercantilismo fue desplazado por una división bipolar en la Bretaña industrializada y en el resto del mundo no industrializado. Sin embargo, un mundo bipolar, no deja *lugar a la diferenciación geográfica* [...] *La geografía no podía entrar en este modelo* [...] porque no tenía importancia en el mundo real de Adam Smith y David Ricardo (Tichy 1998: 3-4; énfasis original).

Sin embargo, un análisis más detallado muestra que de ninguna manera la geografía económica de Inglaterra se homogenizó con la industrialización. Por el contrario, la fuerte concentración regional de la industria manufacturera en los siglos XVIII y XIX en Inglaterra en algunas ciudades, y la subsecuente polarización socioespacial a la escala regional (Dunford 1995, Lindert 2000) son testigos de la persistente existencia de las diferenciaciones geográficas. No obstante, otra noción de Tichy es importante: suponiendo que la formulación de teorías y métodos está relacionada en forma estrecha con intereses particulares, este autor subraya, primero, que los modelos de la emergente ciencia económica prometieron una convergencia rápida de cualquier diferencia mediante el comercio libre, lo cual creó una razón más para no prestar atención a las diferenciaciones sociales y espaciales en el mundo *real*. Segundo, la afirmación de convergencia rápida y el modelo de libre comercio sirvieron bien a los intereses de las principales potencias económicas (un punto que ya había señalado Isard; ver arriba) –primero Gran Bretaña, luego Estados Unidos–, por lo cual se solidificaron. En términos de la política científica, eso significaba que la economía como ciencia se hermetizaba contra cualquier cuestionamiento con su matematización: “El alto nivel de abstracción de los modelos blindó contra la crítica [de la economía], tanto teórica como práctica” (Tichy 1998: 4).

Llama la atención que, desde el surgimiento de la economía clásica, sus representantes han mostrado una obsesión por la pureza de los modelos y de su teoría. Considérese, entre otros aspectos, el número de publicaciones influyentes que desde su título prometen tratar con la *pura* teoría: Léon Walras (1834-1910) –economista francés que lideró, mediante la promoción del modelo del equilibrio general, la transformación de la economía de una ciencia social a una ciencia matemática– tituló su obra maestra *Éléments d'économie politique pure* (Walras 1874/1877, *Elementos de una economía política pura*). En la misma década Alfred Marshall (1842-1924) publicó su *The Pure Theory of Domestic Value* (Marshall 1879, *La teoría pura de los valores domésticos*). En el siglo XX, premios Nobel de Economía, como Friedrich Hayek (1899-1992), Maurice Allais (1911-2010) y

Paul Samuelson (1915-2009) publicaron trabajos con títulos como *The Pure Theory of Capital* (Hayek 1941, *La teoría pura del capital*), *Traité d'économie pure* (Allais 1934, *Tratado de economía pura*) o *A Note on the Pure Theory of Consumers* (Samuelson 1938, *Una nota sobre la teoría pura del comportamiento del consumidor*). Aunque estos títulos sólo sean una pequeña selección, dan cuenta clara de una manía por lo formal correcto y por la pureza de la teoría. Cabe subrayar que la pureza en que pensaban es la de no dejarse “manchar” por el desorden del mundo real o, en otros términos, por la investigación empírica.

En parte, este anhelo de formalización surgió del deseo de aparecer como ciencia exacta, libre de valores y, por lo tanto, apolítica. Si la precisión de los modelos y la exactitud matemática son todo lo que cuenta, cuestiones tales como los intereses políticos, los valores o la justicia pierden legitimidad. De este modo, aspectos de poder que marcan todos los procesos de producción y comercio fueron desterrados de la reflexión científica sobre la economía y lanzados a la esfera de la política (Rothschild 2002). En el capítulo 4.5 veremos, sin embargo, que desde los años setenta del siglo xx la geografía radical no sólo reivindicaba que cuestiones de poder eran temas para la investigación científica, sino que la injusticia *social* era también una materia sumamente *geográfica*.

La búsqueda de la formalización implicaba la necesidad de reducir la complejidad del mundo. En este esfuerzo por simplificar, la geografía se interpuso. Al reflexionar sobre cómo ha sido posible que los economistas clásicos y neoclásicos no se hubieran dado cuenta de la importancia de la geografía, los propios economistas Jacques-François Thisse y Bernard Walliser (1998: 11) apuntaron a la tensión entre la abstracción *deseada* metodológicamente y la complejidad *real* del mundo, cuando aluden a las “características heterogéneas y atípicas del espacio” y a su capacidad de plegarse o desplegarse que le otorga su “multidimensionalidad”. Según estos autores, el problema que muchos economistas tienen con la geografía consiste, en síntesis, en su complejidad, ya que ésta se opone a los intentos de limpiar la realidad social de todos los elementos “perturbadores”. La ignorancia de gran parte de la teoría económica

sobre la dimensión espacial de la economía no se debe, entonces, a un desprecio deliberado (en términos de un razonamiento de que la geografía tuviera sólo una influencia marginal en el funcionamiento de la economía):

En realidad, es más probable, [que sea] debido a *los problemas metodológicos*, particularmente agudos causados por la integración del espacio en los marcos teóricos existentes [...] Los economistas no han sido desinteresados en el espacio. Si el espacio parece haber sido descuidado por la profesión de economía, esto es porque los economistas lo han considerado intratable. En su intento por integrar la dimensión espacial de la actividad económica, [los economistas] enfrentan una acumulación inusual de *dificultades conceptuales y técnicas* (Thisse y Walliser 1998: 12, 19; énfasis original).

Paul Krugman (2013a; énfasis añadido) también atribuye la ingenuidad de la economía acerca de cuestiones espaciales a problemas metodológicos. En su *blog* en el *New York Times* reconoce que la geografía económica representa “un campo lleno de conocimientos empíricos, de buenas historias y de una importancia práctica evidente” que, además de ser fascinante, está “justo debajo de nuestras narices”. Si a pesar de eso los economistas descuidan la geografía no es por falta de interés, sino “porque *nadie había visto una buena forma de formalizarla*”. Krugman da en el clavo –pero la solución que ofrece para el problema *no* es ampliar su espectro metodológico, sino diseñar mejores modelos (o, por lo menos, lo que él considera como tales; ver párrafos siguientes).

A lo largo del tiempo, la imaginación de las corrientes principales de la economía, en vez de tratar con una verdadera economía de mercado, se enfocó cada vez más en abstracciones y conceptualizaciones asociales y aespaciales.<sup>6</sup> Como resumen, Medema y Samu-

<sup>6</sup> Hay que añadir, sin embargo, que siempre había excepciones. Un ejemplo muy prominente es Alfred Marshall, quien reflexionó sobre la importancia de las concentraciones industriales y las economías externas que genera la aglomeración (ver capítulo 8). Otra excepción es el concepto de *causación acumulativa* de Gunnar Myrdal (1957).

les (2003: 410), en su historia del pensamiento económico, afirman que este tipo de análisis hace que las categorías económicas sean cada vez más estrechas y que las estructuras de la sociedad se evaporen: “El modelo neoclásico –que previamente había sido tratado como un conjunto de herramientas conceptuales con las que luego se podía analizar la economía– cada vez más fue tratado como una definición de la propia realidad económica”. Esta encapsulación tenía la ventaja de fortalecer la disciplina de la economía a partir de inmunizarla contra críticas. Una teoría pura no constituye ninguna reflexión sobre la realidad social, por lo que reivindica que no tiene necesidad de justificar sus propios axiomas e hipótesis, y tampoco tiene que ser sometida a prueba por la investigación empírica.

La encapsulación mediante lo que algunos llaman “rigor científico” tenía, sin embargo, su precio: mientras los economistas clásicos y neoclásicos formaron una comunidad cada vez más autorreferencial, cuya marca distintiva es la pureza de sus modelos, la práctica de muchos economistas, de trabajar en teoría e “ignorar los problemas del realismo de hipótesis” (Screpanti y Zamagni 2005: 389) llevó a los neoclásicos a preocuparse sobre todo por “cuestiones esotéricas” (Tichy 1998: 7). En consecuencia, se plantea la pregunta de la “relevancia” de la ciencia económica, ya que no son pocos los economistas que renunciaron “a toda pretensión de utilizar la teoría neoclásica para comprender la realidad, y trataron de cultivarla como la teoría pura, satisfecho[s] con el trabajo de resolver el rompecabezas que ofreció en abundancia” (Screpanti y Zamagni 2005: 389, 233). *Aquí hay una diferencia clave entre la economía y la geografía económica: la última hace y siempre ha hecho hincapié en la importancia de la investigación empírica concreta* (ver capítulo 5). Además, y como sostendré en el capítulo 4.7, romper esta autorreferencialidad y abrir la caja de Pandora de la economía (Thrift 2000) para interrogar las categorías, técnicas y prácticas de los economistas es uno de los retos de la geografía económica cultural.

Por su parte, la economía neoclásica se hizo cada vez más abstracta y exenta de cualquier elemento no apto para el tratamiento matemático. Así las cosas, cualquier posible conexión con la geografía, cualquier consideración de aspectos espaciales de la econo-

mía o, más en general, de la sociedad, se hizo imposible. Un ejemplo de hacia dónde va esto, es la crisis *subprime* en Estados Unidos, que estalló en 2008, con la quiebra del banco Lehman Brothers. Una de las lecciones más obvias de esta crisis es que los mercados inmobiliarios no funcionan de manera separada de las divisiones y estratificaciones sociales y étnicas de una sociedad. Los mercados –y más en específico, sus actores– no son “daltónicos [...] [sino] atentos a la raza” (Hernandez 2009: 309; ver capítulo 9). Sin embargo, la discriminación estructural que sufren los afroamericanos y la población latina en Estados Unidos, así como la profunda segregación residencial de las ciudades no se refleja en los modelos econométricos del funcionamiento de los mercados de crédito o de vivienda. Esta omisión es una de las razones por las que los economistas fueron tan sorprendidos por la crisis. En el contexto de que pocos economistas supieron anticipar la crisis, Paul Krugman, en su *blog* en el *New York Times* (2009a; énfasis añadido), plantea la pregunta: ¿cómo se equivocaron tanto los economistas? Su respuesta da cuenta de un problema importante:

fue la ceguera de la profesión [de los economistas] ante la posibilidad misma de fracasos catastróficos en una economía de mercado. [...] *No había nada en los modelos prevalecientes que sugiriera la posibilidad de colapso* del tipo que ocurrió el año pasado. [...] Como yo lo veo, la profesión de la economía se extravió porque *los economistas, como grupo, confundieron la belleza, vestida en matemáticas, de aspecto impresionante, con la verdad.*

La incompatibilidad clave entre los modelos neoclásicos y un análisis *especializado* de la sociedad consiste en que un modelo que supone la existencia de rendimientos *constantes* a escala, la competencia *perfecta* y la ausencia de cualquier *externalidad* no puede tratar con la concentración espacial (la aglomeración) ni con la especialización espacial (los clústeres). Ambos tienen, como se demostrará en el capítulo 8 sobre la ciudad y el desarrollo económico, consecuencias (positivas) para el desarrollo económico. Además, existen dos incompatibilidades más entre la economía neoclásica y un tratamien-

to serio de los aspectos geográficos. Por un lado está el supuesto de que el trabajo y el capital son perfectamente móviles dentro de los países, pero por completo inmóviles entre ellos, postura irreconciliable con una perspectiva realista de los espacios de flujos que conectan ciudades y pueblos dentro de los estados y a través de fronteras (ver capítulo 7).

Figura 2-1. Portada de *The Economist*, 28 de julio 2009



Fuente: Ilustración de Jon Berkeley para *The Economist*.

Por el otro, las empresas y los países en los modelos neoclásicos están desprovistos de cualquier dimensión espacial real, como ocurre, por ejemplo, con la diferenciación interna (lo mismo aplica, como veremos en los siguientes apartados de este capítulo, para la aglomeración de Krugman en su NGE) (Tichy 1998; Combes *et al.* 2008; Capello 2009). En suma, estas tres incompatibilidades confirman lo que resumieron Thisse y Walliser (1998: 19): para los modelos neoclásicos, el espacio es “intratable”, ya que por su heterogeneidad y complejidad no puede ser formalizado. Cuando se tematizaron temas geográficos, sólo se les asignó importancia casual y secundaria: se llegaron a mencionar la localización de actividades, la dotación de factores diferenciada entre regiones, y la distancia entre productores y consumidores. Estos temas fueron todo lo que los economistas pudieron imaginar como geografía. El espacio fue, como resume Andrés Rodríguez-Pose (2010: 350), nada más que una “nota” y como tal no producía consecuencia alguna.

Sin embargo, ¿no han cambiado las cosas con el desarrollo de la “Nueva Geografía Económica” en los años noventa del siglo xx, que según su representante más conocido, Paul Krugman (1998: 7), “sirve al propósito importante de colocar el análisis geográfico justo en la corriente principal de la economía”? En lo que queda de este capítulo me ocuparé de la NGE, y analizaré tanto sus afirmaciones centrales como su recepción por parte de la geografía económica. Sin embargo, no es necesario entrar en demasiados detalles, ya que Marcos Valdivia López y Javier Delgadillo Macías presentaron una antología comentada que resume muy bien el debate (Valdivia López y Delgadillo Macías 2013b).

La razón de ser de la NGE es ofrecer un marco conceptual para el estudio de los mecanismos de aglomeración de las actividades económicas. El punto de partida es que, según Krugman y sus colegas, la ciencia económica carece de un concepto para comprender la *formación* de las aglomeraciones. Mientras los teóricos de la localización de los siglos xix y xx (ver capítulo 4.1) asumieron la aglomeración o, en sus propias palabras, un lugar central como dado, Krugman (2000: 50) se burla del nivel de conocimiento de los economistas hasta la década de 1990-1999: “Los economistas creen que

las empresas se aglomeran debido a las economías de aglomeración”. En el contexto de estas lagunas en el conocimiento, el objetivo de la NGE es, según Fujita y Krugman (2013b:<sup>7</sup> 52; énfasis añadido), “*explicar una gran diversidad de formas de aglomeración (o de concentración) económica en determinados espacios geográficos*”.

El contexto en el que la NGE aspira a explicar las fuerzas que conducen a la concentración (o a la dispersión) de las actividades económicas es el del equilibrio general (o sea, en el contexto de la economía como un conjunto). Según los proponentes de la NGE, el modelo de equilibrio general permite ponderar las fuerzas centrípetas que concentran la actividad económica y las fuerzas centrífugas que la dispersan. Mientras entre las primeras se cuenta el tamaño del mercado (un mercado más grande ofrece más encadenamientos hacia adelante y hacia atrás), la densidad del mercado laboral, o las economías externas de la aglomeración, las fuerzas centrífugas consisten en factores inmóviles o en deseconomías externas (Krugman 1998). En la evaluación de las fuerzas centrípetas y centrífugas, la NGE se distingue por tomar en cuenta la distancia y los costos de transporte y, en términos más generales, del comercio. Cuando los costos del transporte y del comercio son altos, existe un incentivo para producir para los mercados locales. Una vez que los costos de transporte y comercio caen, estas ventajas de producir de manera descentralizada se reducen, y las ventajas de economías de escala comienzan a dominar. El elemento conceptualmente clave de la NGE es, entonces, suponer rendimientos no constantes sino *crecientes* al nivel del productor individual. Los rendimientos crecientes resultan de economías de escala en una aglomeración que pueden tener varias causas iniciales. Lo importante, sin embargo, no son estas causas iniciales, sino el que según la NGE la economía opera en un contexto de competencia imperfecta: los rendimientos crecientes de escala subyacen en la preferencia de localización de empresas, y de este modo provocan la distribución desigual de la actividad económica e impulsan su concentración. La aglomeración es, por ende, resultado de rendimientos crecientes, lo cual significa que las concentraciones

---

<sup>7</sup> Este texto fue originalmente publicado en inglés en 2004.

geográficas pueden volverse autorreforzantes. La consecuencia de la reducción de los costos de transporte, y del comercio en general, es que las grandes aglomeraciones van a dominar cada vez más.

Hasta ahora, tan buena –y también tan conocida. La NGE ha rescatado algunas ideas espaciales de los modelos de localización, a los que ha añadido planteamientos de estilo centro-periferia y de causalidad acumulativa (ver, por ejemplo, Perroux 1950, Myrdal 1957, Kaldor 1978): una vez que existe una aglomeración, resulta cada vez más atractivo concentrar en ella más actividades económicas y personas. Por lo tanto, la NGE tiene conceptualmente poco nuevo que ofrecer. Sin embargo, lo que los economistas subrayan es su gran innovación en lo metodológico, a saber, enmarcar las dinámicas de aglomeración en un modelo de equilibrio general (o, como Krugman sostiene, varios posibles equilibrios). Como se ha argumentado antes, una de las razones de la exclusión de la geografía en la teoría económica fue su intratabilidad con modelos econométricos. El problema particular que se presentó fue que los economistas solían ser incapaces de manejar la competencia imperfecta. Sin embargo, justo ésta es la que subyace en la noción de rendimientos crecientes como consecuencia de economías de escala en la aglomeración. Krugman (1995: 88; énfasis añadido) aspiraba a remediar este problema al afirmar: “vamos a integrar las cuestiones espaciales en la economía mediante modelos inteligentes [...] que den sentido a las percepciones de los geógrafos en *una forma que cumpla con los estándares formales de los economistas*”. Y en otro lugar:

En breve, el empuje central del trabajo de la ‘nueva geografía económica’ hasta la fecha ha sido impulsado por consideraciones de una estrategia de modelado hacia un enfoque que se concentra en el papel de los efectos del tamaño del mercado en la generación de vínculos que fomentan la concentración geográfica, por un lado y, por el otro, la fuerza opuesta de los factores inmóviles que operan contra tal concentración (Krugman 1998: 9).

Para Krugman (2000: 51), encontrar la fórmula para reconciliar los conocimientos empíricos y las buenas historias de los geógrafos

económicos con los estándares formales de los economistas requería “simplificaciones estratégicas, es decir, trucos intelectuales baratos”. El truco consistía en el uso combinado del modelo Dixit-Stiglitz de competencia monopolística (para reconocer la existencia del poder de monopolio y de rendimientos crecientes), del modelo del costo de transporte de Samuelson (se llama tipo *iceberg* porque al ser transportadas las mercancías se “deshielan” por el costo de transporte), y de un modelo para formalizar la evolución, a saber, la noción de una tendencia hacia la aglomeración que se refuerza a sí misma (la causación circular acumulada). La gran innovación metodológica de la NGE es, entonces, cierta *especialización* del modelo Dixit-Stiglitz, que permite que las economías externas de la aglomeración se deriven de las interacciones entre los rendimientos crecientes a nivel de la empresa, los costos de transporte y la movilidad de los factores (para una descripción más detallada de los modelos, ver Quintana Romero y Lecumberri 2013).

Los geógrafos económicos, sin embargo, se muestran poco impresionados y menos aún convencidos por los trucos metodológicos inteligentes de Krugman y sus colegas. Ron Martin (2013<sup>8</sup>: 238), representante notable de la geografía económica evolucionista e institucional (ver capítulo 4.6), se mofa: “Sostengo que la Nueva Geografía Económica representa un caso de identidad errónea: no es tan nueva y, con toda seguridad, no es Geografía”. Aunque no todos los geógrafos económicos harían un juicio tan drástico, la mayoría –si no es que todos– estaría más bien de acuerdo con Sheppard (2001: 32), quien sostiene que “la forma en la que los economistas piensan acerca de la geografía y cómo los geógrafos piensan acerca de ella son muy diferentes, incluso cuando se utiliza el mismo lenguaje de argumento”. Hay dos críticas principales interrelacionadas, que son ampliamente compartidas. Por un lado está la afirmación de que la NGE tiene una pobre comprensión de la geografía, y por el otro el que se insista en considerar impropio el modelado como única manera de abordar metodológica y teóricamente el tema.

---

<sup>8</sup> Este texto fue originalmente publicado en inglés en 1999.

Empecemos por la crítica según la cual la NGE tiene una comprensión limitada de lo que es la geografía, el espacio o, más en concreto, la aglomeración. La aglomeración puede, según Fujita y Krugman (2013), asumir cualquier escala –desde la agrupación de tiendas y restaurantes en un barrio, la formación de ciudades tan diferentes como Little Rock o Nueva York, o hasta la estructura centro-periferia de la economía global (el “Norte” como la aglomeración rica y el “Sur” su antítesis). Sin embargo, si la Condesa como lugar de concentración de cafés en la Ciudad de México es analíticamente lo mismo que el Norte global, cabe objetar que las aglomeraciones de la NGE en realidad son “entidades aespaciales. En los modelos matemáticos, las regiones o lugares no tienen geografía interna en absoluto” (Garretsen y Martin 2010: 143). El espacio de la NGE es un espacio dado y preexistente, y como tal asocial y ahistórico. También es ageográfico en el sentido de que se conceptualiza la aglomeración como espacio homogéneo, sin diferenciación interna, que no cambia sus propiedades en el curso del desarrollo de la aglomeración (ver también capítulo 3.2 sobre conceptualizaciones del espacio). En otras palabras, mientras la NGE puede modelar qué y cómo se genera una aglomeración de la actividad económica en un lugar, esta aglomeración no tiene ninguna característica espacial *verdadera*: la aglomeración es, por ende, una idea más que una realidad, y como idea abstracta “tiene lugar en un solo punto” (Garretsen y Martin 2010: 143). Las regiones de Krugman se distinguen por ser manufactureras o agrícolas, pero más allá de este básico contraste, no conocen diferencias, por ejemplo, en la dotación de factores, tecnología, la apertura al comercio, régimen político, gustos de los consumidores, entre otros factores. Esto es, por supuesto, una simplificación excesiva: ningún país real se dedica a una sola producción, y tampoco tiene comercio únicamente con otro país. La realidad económica establece lo diferenciado –cualquier aglomeración espacial tiene una geografía interna que afecta el modo en que funciona la aglomeración y en que surgen sus famosos efectos.

A pesar de todos los avances en la modelización, en lo conceptual la geografía de la NGE se parece a la de von Thünen y su modelo de localización (ver capítulo 4.1). Mientras en la geografía económica

ya nadie reduce el espacio a llanuras uniformes y métricas de distancia, ésta es la visión predominante de Krugman. Según él, son “*los costos de transporte* [...] aquellos que hacen que la localización sea importante” (Fujita y Krugman 2013: 53; énfasis original). Y en otro lugar: “Si la localización es el problema, es útil ser capaz de tratar con modelos en los que la distancia entra de una manera natural. Efectos de vinculación, que son mediados por los costos de transporte, están naturalmente ligados a la distancia; y también lo es el acceso a los factores inmóviles” (Krugman 1998: 9). Con tal conceptualización de geografía, es claro que la NGE no puede comprender el secreto de la aglomeración (o, en términos más generales, de la ciudad). Como se demostrará con más detalle en el capítulo 8, las sinergias económicas que se pueden obtener a partir de la aglomeración resultan de una proximidad espacial que no se puede discernir en términos cuantitativos, como distancia o costos de transporte. Más bien se trata de una transformación *cualitativa* que sucede en la aglomeración: por las condiciones de densidad, heterogeneidad e intensidad en la aglomeración, se les ofrecen a los actores económicos un sinfín de posibilidades para conocer y progresar más allá de lo conocido. En otras palabras, la innovación y el desarrollo brotan desde el centro de la vida económica, se nutren de conocimientos “que están en el aire” (Marshall 1920<sup>9</sup>: 271) y de contactos cara a cara.

Precisamente porque para los geógrafos económicos la densidad, heterogeneidad e intensidad son las primeras propiedades de la aglomeración, y para Krugman es la distancia la que tiene la mayor importancia, es por lo que los geógrafos económicos y la NGE se refieren a dos dimensiones teóricas por completo diferentes de la geografía. La referencia a la superficialidad del concepto de geografía en la NGE no es un capricho: para explorar de manera adecuada *las fuentes* de las ventajas locales, se requiere un análisis del carácter real de la aglomeración, de sus actores e historias concretas; de sus características y dinámicas sociales, culturales e institucionales específicas (Amin 2004). Parece que el propio Krugman sospecha las limitaciones acerca de sus imaginarios geográficos:

---

<sup>9</sup> Este texto fue originalmente publicado en 1890.

Soy consciente de que esta denominación [la NGE] puede enojar a los geógrafos económicos, que tradicionalmente han trabajado duro y consideran, por una parte, que muchas de las cosas que los ‘nuevos’ geógrafos dicen son ya muy antiguas y, por otra, que la nueva geografía económica ignora casi tanto la realidad que estudia como lo hizo la antigua teoría del comercio (Krugman 2000: 50).

La reducción de lo espacial a la sola dimensión de la distancia, y la exclusión de las dimensiones de densidad, heterogeneidad e intensidad, resultan de la decisión de los proponentes de la NGE de basar la investigación única y exclusivamente en los modelos econométricos: “No hay alternativa a los modelos. Todos pensamos en modelos simplificados, todo el tiempo” (Krugman 1995: 79). La crítica de la falta de realismo en el imaginario geográfico se interrelaciona, entonces, con la segunda crítica principal lanzada por los geógrafos económicos: según ellos, la insistencia en el modelado como única manera de abordar metodológica y teóricamente el tema del espacio es insuficiente y no apropiado. Para anotarlo con claridad: aunque las cuantificaciones y un acercamiento matemático hoy día no son muy populares en la geografía económica, y a pesar de que muchos geógrafos económicos sean impacientes con los modelos matemáticos, la razón básica de oponerse a la NGE no es su lenguaje matemático, sino el uso *exclusivo* y *sesgado* de los modelos. Mientras Krugman parece estar convencido de que, al aislar algunos factores y cerrar los ojos a la complejidad social, se puede penetrar con mayor facilidad en el centro de atención, la crítica es que esta reducción de complejidad se base principalmente en la conveniencia de la modelización y no en la relevancia empírica. Según Martin (2013: 246-247; énfasis original), existen:

severas limitaciones ontológicas y epistemológicas para tal enfoque estrecho. Primero, significa que no se toma en cuenta los turbios factores sociales, culturales e institucionales involucrados en el desarrollo económico. Dado que estos factores no se pueden reducir a forma matemática ni se los puede expresar de esa manera, se supone que son de importancia secundaria o marginal y, como Krugman lo

señala, “mejor son dejados a los sociólogos”. Pero es precisamente la inserción social, institucional y cultural de las economías locales y regionales la que puede jugar un papel clave en la determinación de las posibilidades o limitaciones al desarrollo.

Por ende, la disputa entre economistas de la NGE y los geógrafos económicos va más allá de las diferencias metodológicas. Se trata de diferencias epistemológicas acerca de la importancia del trabajo empírico y la naturaleza y papel de la teoría. Debemos considerar que no es como si Krugman y sus colegas fingieran algo (como competencia en la investigación regional): por el contrario, hablan con suma claridad de lo que cuenta para ellos. En la introducción de *The Spatial Economy. Cities, Regions, and International Trade*, los autores apuntan, por ejemplo, que “[nuestras] suposiciones [...] reflejan no tanto una visión realista de cómo el mundo funciona, como un juicio sobre lo que hará que el análisis de cuestiones geográficas sea manejable, sin hacer demasiado daño a la relevancia de ese análisis”. Y en el capítulo sobre los sistemas urbanos del mismo libro se narra, con un guiño: “Cuando uno de los autores [de este libro] mencionó a un amigo no economista que habíamos logrado demostrar por qué los puertos y otros centros de transporte se convirtieron en sitios para las ciudades, su reacción fue la incredulidad: ‘¿No lo sabíamos ya?’ [Nuestra respuesta fue] pues sí –pero nunca había sido formalizado” (Fujita *et al.* 1999: 6, 235).

El desprecio al trabajo empírico que se refleja en esta cita tiene su origen en el ámbito de la teoría. Según Martin (2013: 238), la NGE se caracteriza por tener una “visión miope de la teoría”, porque equipara teorizar con construir modelos formales matemáticos. En la geografía económica, sin embargo, se han abandonado tales comprensiones positivistas de lo que es la teoría, desde la década de 1970-1979, en favor de “enfoques realistas” (Sayer 1992). Lo que caracteriza estos enfoques es la noción de que la teoría nunca existe separada de la realidad social, y que por lo tanto puede ser cuestionada y debilitada por ésta en cualquier momento. Para los geógrafos económicos, los costos de oportunidad de *no* realizar trabajos empíricos parecen grandes (Sunley 2001), en parte precisamente

por el hecho de que es mediante la investigación empírica como la teoría se desarrolla. Siendo así, lo que separa a la NGE de la geografía económica es que se enfrentan dos posiciones epistemológicamente del todo diferentes. Para los geógrafos económicos los problemas empíricos activan y fuerzan el análisis, mientras que para los economistas de la NGE el deseo es formalizar los problemas empíricos o, para decirlo en una palabra no existente, “desempirizarlos” para lograr elegancia analítica (Clark 1998).

Sin embargo, a pesar de la brecha que existe entre economistas y geógrafos, las conversaciones continúan, así como no cesa el debate entre las diferentes visiones del mundo. Y esto es realmente necesario porque, como correctamente señalan Valdivia López y Delgadillo Macías (2013a), ambas disciplinas investigan temas semejantes y de gran relevancia social. Además, para avanzar en nuestro análisis sobre la globalización, su organización y las nuevas geografías de la economía mundial, del papel de la ciudad en los procesos y relaciones económicos, o de las crisis recurrentes del sistema capitalista, se requiere el diálogo y el aprendizaje mutuo.







PARTE II:  
LA GEOGRAFÍA ECONÓMICA  
COMO CIENCIA



# 3

## TÉRMINOS

Como todas las disciplinas científicas, la geografía económica tiene sus términos clave, y como en todas las ciencias, estos términos cargan significados. Los términos no son descripciones neutrales de las *cosas*, sino que se relacionan con la comprensión del objeto por definir. Como veremos en el capítulo 6, en el caso de la definición de *economía*, la interpretación de los filósofos griegos difiere de manera significativa de la de los economistas clásicos. Mientras los primeros entendían como *economía* la administración de la casa, incluyendo en esta tarea todas las actividades necesarias para la reproducción de la familia, con el surgimiento de la *economía* como ciencia, la definición de lo económico se hizo más estrecha, y se le limitó a las actividades de mercado. Ya que las definiciones no son trivialidades o meras cuestiones semánticas, no basta recurrir a diccionarios para definir los términos centrales de una ciencia. Hay que *conceptualizar* los términos (ver también capítulo 5.2). Eso quiere decir que se debe explicar qué se entiende por una cosa, y porqué. Por la propia relación entre el término y el concepto, muchas definiciones terminológicas están, como vamos a ver más adelante, en un proceso constante de cambio, con condicio-

nes sociales implícitas en ellas, así como los paradigmas científicos influyen en su conceptualización y definición. Eso también implica que una definición nunca va a satisfacer a todos, por lo cual siempre habrá un debate sobre la definición adecuada.

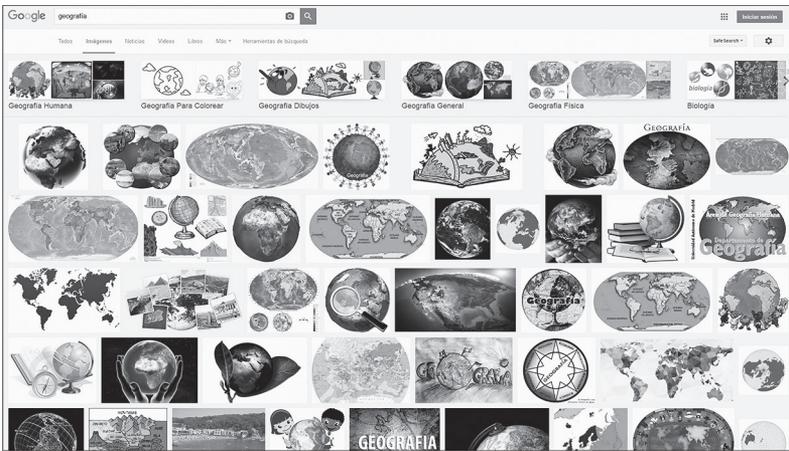
### 3.1. Geografía

El primer término por definir es, por supuesto, el de geografía. La palabra tiene origen en el vocablo griego: *γεωγραφία* (geographia), que literalmente significa tanto describir la Tierra como escribir en la Tierra (Gregory 2009a: 287). El sabio griego Eratóstenes (aprox. 285-205 a.C.), que supuestamente es el primer autor que usó este término, también está considerado el inventor de la geografía como ciencia. Para empezar con una definición de geografía, a partir de la traducción literal, podemos derivar dos significados del término: por un lado, geografía es la distribución espacial (para el término espacio ver capítulo 3.2) de gente, animales, hechos y artefactos físicos, pero también implica la coexistencia espacial de relaciones sociales. La geografía es, en este sentido, el equivalente a la historia. Mientras ésta significa la sucesión temporal de eventos y procesos sociales o, en otras palabras, el orden cronológico del mundo, la geografía representa el orden corológico, denotando la yuxtaposición “en el espacio”. En otros términos, la geografía tiene como tema la diferenciación entre un lugar y otro. Por otro lado, el término geografía también denota el estudio de la distribución de ambientes físicos y sociales. Como historia no sólo significa el desarrollo de las sociedades, sino también su análisis, la geografía, como ciencia, se dedica a observar, registrar y examinar la composición corológica en la superficie de la Tierra. Hablando de la geografía de México, por ejemplo, nos referimos, por un lado, a la yuxtaposición de realidades físicas, como los cerros y los ríos; de artefactos humanos, como las ciudades, y de procesos y relaciones sociales, como el comercio. Por otro lado, el concepto “geografía de México” también se entiende como el estudio de esta composición de la superficie de la Tierra. En palabras de Richard Hartshorne, geógrafo estadouni-

dense (1899-1992), en su libro *The Nature of Geography* (1939: 375), que en su tiempo fue bastante influyente:

La geografía intenta adquirir conocimientos del mundo en el que vivimos, tanto en hechos como en relaciones, que deberán ser lo más objetivos y precisos. Su propósito es presentar ese conocimiento en forma de conceptos, relaciones y principios que deberán, en la medida de lo posible, aplicarse a todas partes del mundo. Finalmente, se pretende organizar el conocimiento fiable así obtenido en sistemas lógicos, reducidos por interconexiones en el menor número posible de sistemas independientes.

Mientras la cita muestra que Hartshorne sí aspiraba llevar la geografía más allá de meramente describir la diferenciación del área observable en la Tierra a buscar principios generales, este estudio de la superficie del planeta se ha entendido por mucho tiempo –y por mucha gente– de una manera sumamente descriptiva. Registrar, describir, catalogar y, como culminación, mapear lo que puede observarse en la Tierra –esto es y ha sido la autoimagen de la geografía, y es como se la ha entendido por mucho tiempo. En un libro de texto popular hasta hoy, Haggett (1981: 133) define la geografía como “el estudio de la superficie de la Tierra como el espacio dentro del cual la población humana vive”. De tales definiciones se deduce que la cartografía fue vista como el pináculo de la geografía. Esta vinculación, y por ende esta comprensión de la geografía como una práctica descriptiva, todavía se dejan ver, si se busca, por ejemplo, en internet imágenes que correspondan al término “geografía”. Los resultados de esta búsqueda serán mapas y globos terráqueos (ver figura 3-1).

*Figura 3-1. Resultados de Google para una búsqueda de “geografía”*

Fuente: reproducido de: [https://www.google.de/search?q=geograf%C3%ADa&biw=1920&bih=1089&tbm=isch&source=lnms&sa=X&ved=0ahUKew-jhrlqlevvOAhULbhQKHWSbBSwQ\\_AUICCGB&dpr=1](https://www.google.de/search?q=geograf%C3%ADa&biw=1920&bih=1089&tbm=isch&source=lnms&sa=X&ved=0ahUKew-jhrlqlevvOAhULbhQKHWSbBSwQ_AUICCGB&dpr=1).

Sin embargo, esta autopercepción no sólo es sumamente simplista, sino que también priva a la geografía de sus potencialidades de mejorar nuestra comprensión del mundo en el que vivimos. Reducir el trabajo de los geógrafos a identificar y contar localizaciones es reducir la geografía a una ciencia auxiliar. Como Edward Soja (1940-2015), uno de los primeros representantes de la geografía radical emergente en Estados Unidos en los años setenta del siglo pasado y geógrafo de la llamada “Los Angeles School of Urbanism”, ha criticado: “Se redujo la geografía moderna principalmente a acumular, clasificar y a una inocente, en lo teórico, representación de hechos que describen la diferenciación areal en la superficie de la Tierra, al estudio de los resultados, del producto final de los procesos dinámicos mejor entendidos por otros” (Soja 1989: 36-37).

El argumento central de este libro es que la geografía es más, sabe más y puede más. La afirmación central es doble: primero, no es suficiente con describir la diferenciación espacial o, en otras palabras, no basta la geografía de los elementos naturales, como cerros, ríos, mares, etcétera; o de las cosas y de la gente y sus relaciones. Hay que

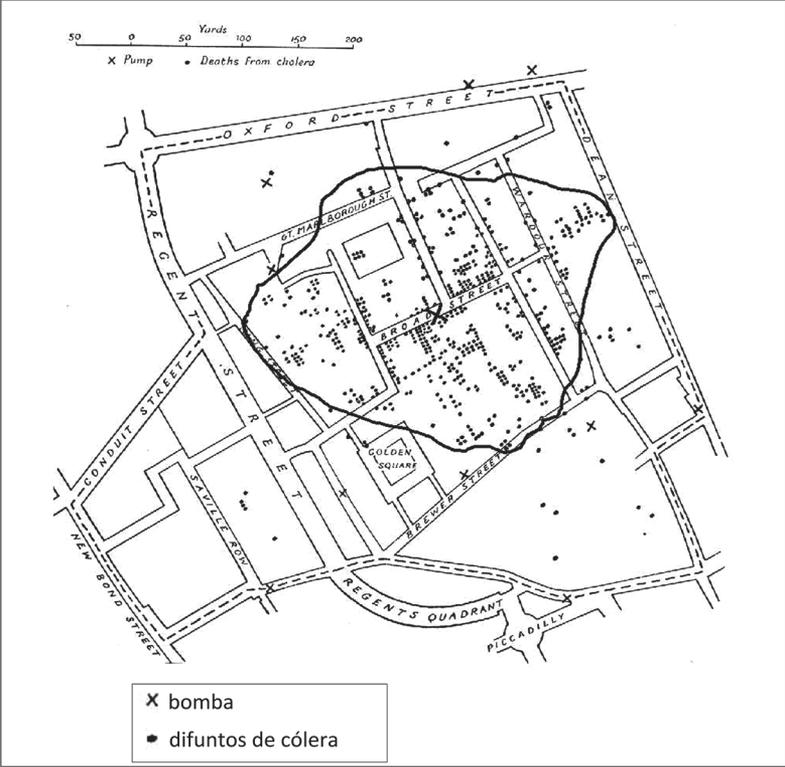
analizarla. Eso implica preguntar no sólo por el ¿dónde?, sino también por el ¿por qué allí? Segundo, sostengo que este análisis del patrón espacial de un fenómeno social es una herramienta poderosa para aprender sobre el fenómeno social en cuestión. Voy a sustentar esta tesis mediante el análisis de dos mapas diferentes.

El primer mapa muestra casos del cólera en Soho, Londres, de 1854 (ver figura 3-2). Antes de estallar una epidemia de cólera, el médico John Snow (1813-1858) se veía confrontado con la “teoría” de que la enfermedad se transmitía de manera miasmática. No convencido con la suposición de que la transmisión de enfermedades se daba mediante vientos que transportaban vapores tóxicos de un lugar a otro, John Snow realizó un esfuerzo para localizar todos los casos de cólera en el distrito de Soho. Identificó una presencia significativa de casos de la enfermedad alrededor de la bomba de agua en Broad Street, y se sintió alentado a suponer que la transmisión podría ser por conducto de bacterias en el agua y no en forma miasmática. Snow logró que se cerrara la bomba y más tarde logró examinar el agua. Con la investigación se pudo probar que el agua consumida de la bomba en Broad Street estaba contaminada con heces de un bebé enfermo de cólera (Johnson 2006).

El segundo ejemplo se refiere al proceso migratorio de México hacia Estados Unidos. El patrón geográfico de la emigración muestra que las entidades federativas de origen de la mayoría de los migrantes mexicanos a Estados Unidos son Guanajuato (11.9% de los migrantes de 2005 a 2010), Michoacán de Ocampo (8.5%) y Jalisco (8.0%) (CONAPO 2012). A primera vista eso podría sorprender, ya que estas entidades no son las más pobres de México, ni en términos del PIB per cápita (INEGI 2010), ni por el grado de marginación que reporta el Consejo Nacional de Población (CONAPO 2011). El fenómeno se explica si se toma en cuenta un segundo mapa, que muestra las entidades de origen de los “braceros”, o sea, los migrantes mexicanos contratados de 1942 a 1964 para realizar los trabajos agrícolas en Estados Unidos y, sobre todo, en California, Texas y Arizona (figura 3-3). Salta a la vista que las tres entidades federativas, que de 2005 a 2010 tenían más migrantes en Estados Unidos, participaron con 12.6% (Guanajuato), 11.2% (Michoacán de Ocampo) y 10.3%

(Jalisco) en la migración de los braceros. La coincidencia es obvia: las entidades que fueron la principal fuente de reclutamiento de los braceros también son hoy las que tienen más emigración.

Figura 3-2. Mapa del doctor Snow:  
Difuntos de cólera documentados en Londres 1854



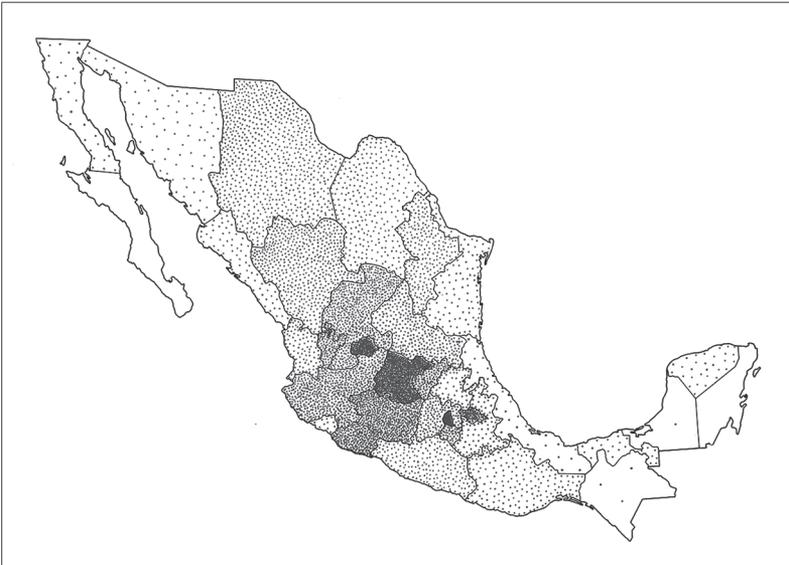
Fuente: reproducido de:

<https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Snow-cholera-map.jpg>.

La conclusión que se deriva de esta coincidencia es que la migración es un fenómeno que no corresponde en primer lugar a las diferencias de ingresos o niveles de vida. Las entidades más pobres, como Guerrero, Chiapas y Oaxaca, tienen hoy, juntas, 12.2% de los migrantes, mientras que en el tiempo de los braceros tuvieron 5.8% del total. Los mapas nos ayudan, pues, a comprender que tanto el ritmo

como los patrones espaciales de una migración actual se vinculan en forma estrecha con la geografía histórica de una migración anterior. Como apunta Hugo (1981: 209): “El movimiento en general se produce mediante redes de contacto bien definidas”. La conclusión teórica que ganamos, en la medida en que se lleva a cabo un análisis del patrón geográfico de migraciones, es que el acceso a redes sociales migratorias (familiares, amigos, conocidos que ya han emigrado) es un factor mucho más decisivo que la pobreza como tal. Reduciendo de una manera importante los costos de la migración, el acceso a las redes fomenta la emigración.

*Figura 3-3. Entidades federativas de origen de la migración mexicana a los Estados Unidos para trabajar en la agricultura, 1942 y 1968 (cada punto = 500 emigrantes)*



Fuente: University of Texas 1975; reproducido de [http://www.mapcruzin.com/free-maps-mexico/migrations\\_1942\\_68.jpg](http://www.mapcruzin.com/free-maps-mexico/migrations_1942_68.jpg).

Para resumir: el análisis de los mapas que se muestran aquí revela, primero, que cada fenómeno o proceso social tiene su geografía. Ni el cólera ni la migración (ni otros fenómenos sociales, procesos o

relaciones) son indiferentes a las circunstancias y a las condiciones concretas del espacio (como tampoco lo son acerca del tiempo). Más bien *se desarrollan en, a través de y mediante geografías concretas*. El análisis de estos patrones geográficos, y eso es la segunda lección, es una herramienta analítica, un camino al conocimiento. Fue un mapa lo que dio la referencia a lo que causó la infección por el cólera, y fueron mapas los que señalaron la importancia de las redes de migración. La cartografía, por ende, puede brindarnos pistas sobre causalidades y relaciones sociales (para más ejemplos ver capítulo 9 sobre la crisis *subprime* en Estados Unidos). Sigue siendo la tarea del investigador, por tanto, examinar los indicios así obtenidos.

Después de haber mostrado que todo lo social –y, por consiguiente, también la economía– tiene su geografía, y que el estudio de esta geografía no es una tarea adicional, sino una herramienta poderosa para llegar a comprender mejor el fenómeno en cuestión, podemos continuar con las definiciones de “geografía”. Como se anotó al principio de este capítulo, las cuestiones terminológicas también son cuestiones conceptuales. Por eso, el contenido de un término está sujeto a cambios que a su vez dependen de desarrollos más generales en una sociedad. Las siguientes tres definiciones de “geografía” lo comprueban: Según Yeates, en su *Introduction to Quantitative Analysis in Economic Geography* (1968: 1; énfasis añadido): “La geografía se puede considerar como una ciencia que trata del *desarrollo racional y de las pruebas de las teorías que explican y predicen la distribución espacial y la ubicación de diversas características en la superficie de la tierra*”.

A principios de la década de 1980-1989, Dunford (1981: 65; énfasis añadido) afirmó: “La geografía es el estudio de las formas y estructuras espaciales producidas históricamente y *especificadas por los modos de producción*”. A finales de la década de 1990-1999, Peet (1998: 1-2; énfasis añadido) apuntó que:

La geografía es el estudio de las *relaciones entre la sociedad y el medio ambiente natural*. La geografía analiza cómo la sociedad forma, altera y transforma cada vez más el entorno natural [...] La geografía también analiza cómo la naturaleza condiciona la sociedad, en el senti-

do que crea las personas y materias primas que las fuerzas sociales elaboran en la cultura; y en el sentido continuo de poner límites y ofrecer posibilidades materiales para los procesos sociales como el desarrollo económico.

Resulta obvio que estas definiciones de la geografía como disciplina científica corresponden estrechamente al *Zeitgeist* (literalmente: espíritu de la época) respectivo, y a sus corrientes sociopolíticas y epistemológicas dominantes: el positivismo y el cientificismo de los años sesenta del siglo pasado, sobre el marxismo de finales de esa misma década, y en la siguiente, hasta la toma de conciencia ambiental en las siguientes, de 1980 y hasta 1999. Mientras Hartshorne, a quien citamos antes, representa el principio ideográfico, Yeates es un representante del principio nomotético. La significación que asumen estos cambios, en cómo los geógrafos conciben su disciplina, está en las implicaciones que tienen tanto para los enfoques temáticos, como para las teorías (o su ausencia), y los métodos usados. Existe, pues, primero, una relación entre la conceptualización de la geografía y el contexto social en que sucede esta conceptualización (que a su vez es específico en tiempo y lugar). Eso también implica los contextos institucionales de la disciplina, como por ejemplo su institucionalización en las universidades en los tiempos del imperialismo (ver capítulo 4.2). Segundo, existe una relación interdependiente entre una conceptualización de la geografía y los enfoques teóricos, los métodos y objetivos de un estudio específico, con cada elemento afectando a la otra. Eso significa que la conceptualización marxista por el geógrafo británico David Harvey (1935-), por ejemplo (ver capítulo 4.5), no sólo se distingue en cuanto a la teoría de un enfoque postestructuralista, sino también con respecto a los temas analizados o a los métodos utilizados (Hubbard *et al.* 2005: 10).

Entonces, ¿qué es la geografía? Una definición ampliamente aceptada el día de hoy es la de Gregory (2009a: 288, 294). Según este autor, la geografía es el estudio de:

las formas en las que el espacio está involucrado en la operación y en el resultado de los procesos sociales y biofísicos. [...] El énfasis

en las explicaciones basadas en procesos es común a la geografía humana, la geografía física y muchas de las interacciones entre ellas. La investigación geográfica contemporánea no se detiene en mapear los resultados, una especie de diccionario geográfico mundial, y la fricción de la distancia ya no es vista como un sustituto adecuado para el funcionamiento de los procesos que producen esos resultados. De ahí el énfasis en las prácticas y estructuras, microprocesos y sistemas.

Parecen apropiadas dos aclaraciones respecto a la formulación “las formas en las que el espacio está involucrado en la operación y en el resultado de los procesos sociales y biofísicos”: primero hay que definir, y otra vez conceptualizar, lo que entendemos por “espacio”. Segundo, hay que detallar las maneras en que el “espacio” importa en los procesos sociales (a las cuales nos limitamos aquí), que incluyen, *grosso modo*, dos dimensiones: la producción social del espacio y las repercusiones de este espacio en los procesos y relaciones sociales. A ambos retos nos enfrentamos en la siguiente sección.

### 3.2. Espacio

Un indicativo del rechazo a las teorizaciones que predominó por mucho tiempo en la geografía es que el término “espacio” no ha sido objeto de reflexiones conceptuales, a pesar de que se trata de una referencia muy importante (pensemos, por ejemplo, en la autoconciencia como ciencia espacial [ver capítulo 4.4]). Como ironiza Peter Weichhart (1998: 75), se ha utilizado el término espacio “a menudo de modo bastante ingenuo y sin un esfuerzo de reflexión extremadamente llamativo”. Con esta crítica hace referencia, sobre todo, a la ausencia absoluta de una conceptualización sobre las relaciones entre formas espaciales y procesos sociales. Hasta la década de 1970-1979 predominaba implícitamente, pero también de forma explícita, una comprensión del espacio sustancialista, o sea, una concepción del espacio absoluto.

En esa visión, que se remonta a Isaac Newton (1643-1726), el espacio se percibe como una sustancia absoluta, dotada de una estructura euclidiana tridimensional, inmóvil, infinita y homogénea. Es una entidad en sí y, por lo mismo, objetiva y predeterminada, y, por ende, *asocial*: el espacio es simplemente un contenedor de “lo social”, pero también de los procesos biofísicos. Siendo así, el espacio en sí mismo no constituye una materia de reflexión geográfica (lo que, por ejemplo, constituye un tema para la física), mientras que sus relaciones con “lo social” tampoco entran en consideración porque, de acuerdo con este punto de vista, no existen. En suma, se considera el espacio como: “[un] cajón inmutable *dentro del cual* se producen los eventos materiales. [...] [Desde esta perspectiva], la actividad humana no hace reestructuración alguna del espacio; simplemente reorganiza objetos en el espacio” (Smith 1990<sup>10</sup>: xi; énfasis añadido).

Esta comprensión del espacio subyace en los trabajos de geógrafos positivistas, y define su interés en localizar, medir científicamente y mapear objetos en el espacio. La preferencia de métodos cuantitativos, así como la búsqueda de leyes espaciales (por ejemplo en relación con patrones de urbanización, como en el caso de la regla rango-tamaño) son resultado de tal enfoque (Hubbard *et al.* 2005).

Con los cambios sociales que siguieron a partir de los movimientos políticos de 1968, la perspectiva positivista, y con ella el concepto de espacio absoluto, han sido objeto de críticas, mismas que se pueden resumir en pocas palabras de la siguiente manera: mientras Hubbard *et al.* (2005: 13) sostienen que el concepto de espacio absoluto, con su noción de que éste fuese una “geometría neutral y pasiva”, de hecho “no toma en cuenta en absoluto el espacio”, Crang y Thrift (2000: 2) afirman que los modelos basados en el concepto de espacio absoluto “reducen el mundo a una abstracción sin espacio”.

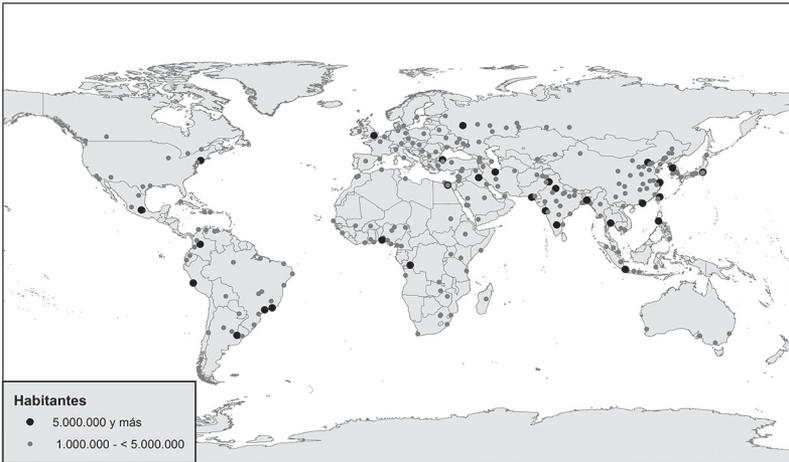
Esta comprensión simplista del espacio tiene varias limitaciones. Primero, el concepto de espacio absoluto es indiferente a las diferencias en la superficie de la Tierra –el espacio real, tangible, la geografía que vivimos, no es homogénea, sino que consta de diferencias. Más aún, estas diferencias tienen su importancia para el

---

<sup>10</sup> Este texto fue originalmente publicado en 1984.

desarrollo humano. Aquí tenemos que conformarnos con un ejemplo: según el Programa Ambiental de las Naciones Unidas (UNEP por sus siglas en inglés), la mitad de la población mundial vive a sesenta kilómetros del mar, y tres cuartas partes de las ciudades grandes se encuentran en la costa (ver figura 3-4). Esto sugiere, para ponerlo en términos simples y sin abogar por el determinismo ambiental (ver capítulo 4.3), que los hombres y las mujeres encuentran una diferencia entre las zonas costeras y las demás. No es aquí el lugar para analizar estas diferencias, sólo tenemos que constatar que existen. El espacio real, vivido, no es homogéneo, y la distancia entre dos puntos *en* el espacio no es la única dimensión que repercute en la vida social. Son múltiples las diferenciaciones espaciales, tanto naturales como sociales, y con los procesos de globalización económica estas diferencias se valoran cada vez más (ver capítulo 7).

Figura 3-4. Las grandes ciudades del mundo



Fuente: Klara Kolhoff, con base en material cartográfico de Natural Earth y datos sobre ciudades de Esri. Datos del año 2016. Proyección: GCS WGS 1984.

Segundo: el concepto del espacio absoluto es indiferente a su contenido. Ya que se supone que *el espacio* y *el contenido* son dos cosas distintas, se infiere que no se modifican entre sí. Esta noción también contradice toda la experiencia espacial que tenemos. Tomemos, por

ejemplo, un estadio de fútbol. Según el concepto de espacio absoluto, el Estadio Olímpico de la Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM), cuando está vacío, es el mismo espacio que el estadio olímpico lleno de aficionados gritando su “Goooooooooooooya”, ya que ni la forma física ni las coordenadas georreferenciadas cambian con la presencia y el talante de los aficionados. Sabemos, sin embargo, que no es así. Jugar en casa marca una diferencia tan importante que los equipos ganan más a menudo en casa: En las 52 temporadas desde 1965, el Bayern Múnich, por ejemplo, ganó el 74% de sus partidos en casa, pero sólo 44% de los partidos fuera de casa. Sugerir que el espacio es indiferente a su contenido y viceversa implicaría también sugerir que los seguidores del equipo Pumas se comportan, actúan y sienten igual en casa o en el Estadio Azteca. También sabemos que no es así. Parece, entonces, que el “contenido” no se mantiene igual en todos los espacios, que no es independiente de él.

Otro ejemplo de que el “contenido” es *inseparable* del “espacio” son los llamados “espacios del miedo”. Un estacionamiento subterráneo vacío de noche se siente diferente –y *nos hace sentir y actuar de manera diferente*– que la misma configuración geométrica de día, lleno de amigos. El “espacio” no es, por tanto, de ninguna manera indiferente a su contenido.

La tercera crítica, que se acopla con la segunda, es que el concepto de espacio absoluto es indiferente a todas las prácticas socioespaciales. Eso se descompone, a su vez, en dos temas. Primero, como de acuerdo con este punto de vista el espacio es dado, es decir, resulta preexistente, no hay –y no puede haber– ninguna atención a las prácticas de la producción de espacio. Segundo, además de la producción social del espacio, tenemos que darnos cuenta de que el espacio, una vez socialmente producido, tiene efectos retroactivos en la sociedad.

La noción de que la geografía es un producto social, que hoy día es de “sentido común” en geografía, en sociología y en otras disciplinas (ver para más detalle el capítulo 4.5), fue introducida y popularizada por el filósofo y sociólogo francés Henri Lefebvre (1901-1991).

En su libro *La production de l'espace*, Lefebvre (1999<sup>11</sup>) básicamente afirma que el espacio es un producto social, creado, codificado y usado mediante procesos sociales, políticos y prácticas cotidianas. *Los hombres y mujeres son, por ende, no sólo los autores de la historia, sino también de la geografía*. Esta noción incluye varias dimensiones de la producción del espacio.

En primer lugar, y de manera sustancial, tenemos que hacer referencia a la producción material del espacio. Si hoy día existe, por ejemplo, un consenso muy amplio en lo relativo a que las ciudades son los lugares clave para la economía (ver capítulo 8), no podemos ignorar que estas ciudades, así como toda la infraestructura social y económica que contienen, están construidas. Pareciera una perogrullada, es cierto, pero es un hecho a menudo ignorado, por ejemplo, cuando se habla del crecimiento urbano como un proceso biológico. Sin embargo, las ciudades no *crecen* como plantas, sino que son *construidas* por hombres y mujeres, bajo ciertas condiciones y con determinadas intenciones. Eso implica que los espacios urbanos son específicos en tiempo y espacio, pero también socialmente hablando. Están, por decirlo así, *impregnados* de intereses específicos. Esta especificidad social-espacial-temporal de los edificios, vialidades o espacios públicos significa, por otro lado, que la ciudad no es neutral o indiferente a los distintos grupos sociales y a sus intereses. ¿De quién es la ciudad?, lema de tantos movimientos urbanos sociales de hoy, es una pregunta teóricamente clave. Como dice Harvey (1985a: xv): “Estoy interesado, ante todo, en cómo el capitalismo crea un paisaje físico de carreteras, casas, fábricas, escuelas, tiendas, etcétera a su propia imagen y en las contradicciones que surgen de tal proceso de producción de espacio”.

Esta especificidad social-espacial-temporal de la ciudad también implica que sus propiedades cambian en la medida que evoluciona. Tal vez esto sea otra perogrullada, pero una que, entre otros, Paul Krugman ignora en su “Nueva Geografía Económica”. Allí, la aglomeración no tiene características específicas. Es un espacio

---

<sup>11</sup> Este texto fue originalmente publicado en francés en 1974.

abstracto, homogéneo, que no se ve afectado por nada y no cambia con los procesos de aglomeración (ver capítulo 2).

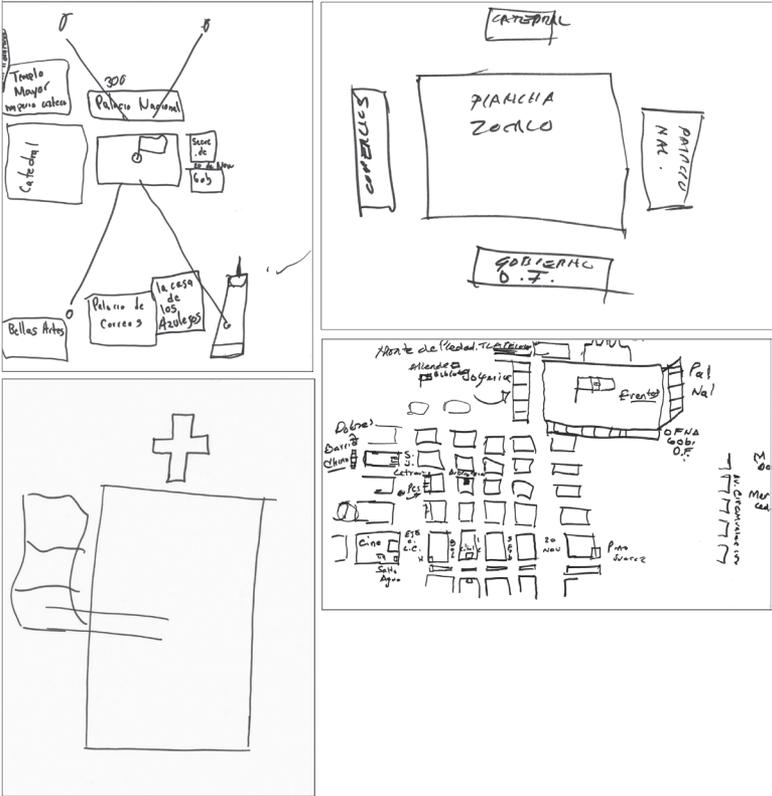
La idea de la producción del espacio incluye también, sin embargo, una dimensión menos tangible: la producción mental de espacios a partir de cómo se los perciben y qué se los atribuye. La socióloga alemana Martina Löw (2001) argumenta que el espacio como tal no existe. Los hombres y las mujeres producen espacios con base en dos actividades. Mientras el *spacing*, como ella lo llama, corresponde a la producción material (por ejemplo, al edificar, construir o posicionar artefactos), estas materias, tomadas por sí mismas, no constituyen un espacio. Tomando como base los trabajos del sociólogo Georg Simmel (1858-1918), Löw sostiene que sólo mediante procesos de percepción, de la imaginación o de la memoria, es como las materias puestas se sintetizan en un todo que llamamos espacio: “Todos los espacios son espacios *sociales* en la medida en que no existen espacios que no estén constituidos por personas que los sintetizan [los elementos puestos a través del *spacing*]” (Löw 2001: 228; énfasis original).

El ejemplo clásico nos lo dan otra vez los estudios urbanos. Vinculamos (a partir de nuestra percepción, imaginación o memoria, pero también con base en nuestra práctica diaria) ciertas partes de una ciudad –los lugares de vivir, de estudiar, de trabajar, del tiempo libre, etcétera. Son estas partes las que forman “nuestra” ciudad. Este proceso es por supuesto selectivo, y eso no solamente en una ciudad tan grande como la de México. Las partes de una ciudad que no recuerdo, porque nunca fui, y que no percibo, porque nunca voy, no son parte de mi ciudad.

Para examinar este postulado, en el año 2009 dos estudiantes de geografía de la Universidad de Hamburgo, Martje Petersen y Malte von Szombathely, pidieron a personas que se encontraban en la Plaza de la Constitución de la Ciudad de México que hicieran un mapa mental de lo que para ellos era el Zócalo capitalino. Un mapa mental representa no el espacio “real” en términos de datos topográficos “correctos”, sino las *percepciones* que tiene una persona de un área en la que hace aposentar conocimientos e imaginarios. Estos mapas (para ejemplos, ver figura 3-5) claramente revelan que, en la per-

cepción –y en la memoria–, existen múltiples “Zócalos”, de tamaño, extensión y elementos diferentes. Sin embargo, llama también la atención que ninguna persona incluyó en su mapa mental del Zócalo calles o edificios hacia el este, mientras que hacia el oeste, para algunos, el Zócalo se extendía hacia la Alameda Central. Es decir, entre los encuestados existía un consenso (no acordado, por supuesto) de que las calles y edificios entre el Zócalo y el Eje 1 Oriente no pertenecían a su Zócalo, mientras que las calles Francisco Madero o 16 de Septiembre sí lo hacían.

Figura 3-5. Mapas mentales del Zócalo capitalino de la Ciudad de México



Fuente: Petersen y von Szombathely.

Estos resultados contradicen por completo una conceptualización del espacio como absoluto. Muestran que el Zócalo, aunque objetivamente identificable por coordenadas georreferenciadas, en la percepción de la gente no es tan fácilmente delimitable. Es, entonces, un espacio flexible, sujeto a cambios según la persona que lo describa.

#### RECUADRO 3-1

*Espacialmente* –un video de Martje Petersen y Malte von Szombathely (Hamburgo, 2009)

“Espacialmente” es una búsqueda cinematográfica de cómo se produce y reproduce mentalmente el espacio, tomando la Plaza de la Constitución de la Ciudad de México como ejemplo. El documental, de aproximadamente 25 minutos, trata temas esenciales en cuanto a la producción, la percepción y el uso de espacios: ¿Qué significa e implica la noción de espacio? ¿Cómo se conciben y cómo se producen los espacios?

“Espacialmente” aborda estas cuestiones en dos formas. Por un lado, es una especie de análisis empírico cinematográfico: se examinan las prácticas espaciales cotidianas de personas que se encuentran en el Zócalo capitalino. Por el otro, el video introduce en la teoría del espacio social. Por esta razón, trabaja con animaciones y usa un lenguaje inteligible.

El video está diseñada para personas sin conocimientos previos. Para este libro, se proporcionó el video con subtítulos en español. Está disponible gratis aquí: <https://vimeo.com/maltevspace>

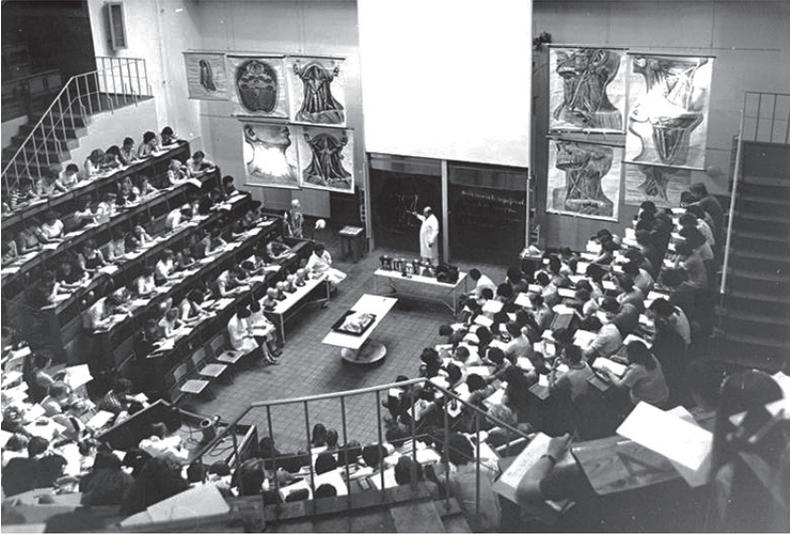
La última dimensión de producción social del espacio que analizaremos aquí es la producción a partir de prácticas de apropiación. Como se ha mencionado ya, el concepto de espacio absoluto es indiferente a su contenido. Eso es, como he mostrado para el Estadio Olímpico de la UNAM, una limitación importante, ya que ignora las relaciones entre la forma física del espacio y su dinámica social. Sin embargo, si esta relación existe, apropiarse de espacios, usarlos, constituye una manera de transformarlos y de producirlos. Los afi-

cionados del equipo de fútbol Pumas, de la UNAM, hacen del Estadio Olímpico su espacio, así como los ciclistas en los paseos dominicales hacen suyo el Paseo de la Reforma, o los manifestantes hacen lo propio con el Zócalo capitalino. Cada uno de ellos crea un espacio diferente.

Como se ha señalado, la crítica de que el concepto de espacio absoluto es indiferente a todas las prácticas socioespaciales se descompone en dos temas. Además de la producción social del espacio, tenemos que darnos cuenta de que el espacio, una vez socialmente producido, tiene *efectos retroactivos en la sociedad*. Las prácticas y las relaciones socioespaciales, por ende, no sólo van en un sentido. Edward Soja ha articulado esta idea con mucho énfasis. Afirma que el espacio o, como él lo llama, la espacialidad (*spatiality*) es “simultáneamente [...] un producto social (o resultado) y una fuerza de conformación (o medio) en la vida social”, por lo cual las relaciones sociales “forman espacios y son contingente del espacio” (Soja 1989: 7, 126): Según Soja (2000: 6), “nuestras acciones y pensamientos dan forma a los espacios que nos rodean, pero al mismo tiempo, los espacios y los lugares más grandes dentro de los cuales vivimos, y que son producidos colectivamente o socialmente, también dan forma a nuestras acciones y pensamientos”.

Un ejemplo clásico de esta interrelación o, en términos de Harvey (2001a: 223), de cómo el espacio es “un momento activo (más que un marco pasivo)” es el aula universitaria (ver figura 3-6). Su diseño sugiere un comportamiento específico, a saber, dirigir la atención hacia el docente. Además, le facilita el control al propio docente, pues abarca con su vista a todo el grupo de estudiantes. Es decir, la *construcción física* facilita que en el aula se establezcan *relaciones sociales desiguales*. Cabe subrayar que esta dinámica no es determinista: los estudiantes pueden volver la cabeza o salir del aula; el docente no tiene que observar con atención, etcétera. Sin embargo, lo clave es que otro diseño del aula –por ejemplo, como el que se muestra en la figura 3-7– les hace más difícil tanto a los estudiantes prestar atención a la conferencia, como al docente ejercer control sobre el grupo.

*Figura 3-6. Aula universitaria (I)*



Fuente: Bundesarchiv, Bild 183-Z0622-007 / Fotograf: Waltraud Grubitzsch / Lizenz CC-BY-SA 3.0; reproducido de [https://de.wikipedia.org/wiki/Datei:Bundesarchiv\\_Bild\\_183-Z0622-007,\\_Leipzig,\\_Universit%C3%A4t,\\_H%C3%B6rsaal,\\_Anatomievorlesung.jpg](https://de.wikipedia.org/wiki/Datei:Bundesarchiv_Bild_183-Z0622-007,_Leipzig,_Universit%C3%A4t,_H%C3%B6rsaal,_Anatomievorlesung.jpg).

*Figura 3-7. Aula universitaria (II)*



Fuente: reproducido de [https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/thumb/1/12/Dastietz\\_saal.jpg/1024px-Dastietz\\_saal.jpg](https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/thumb/1/12/Dastietz_saal.jpg/1024px-Dastietz_saal.jpg).

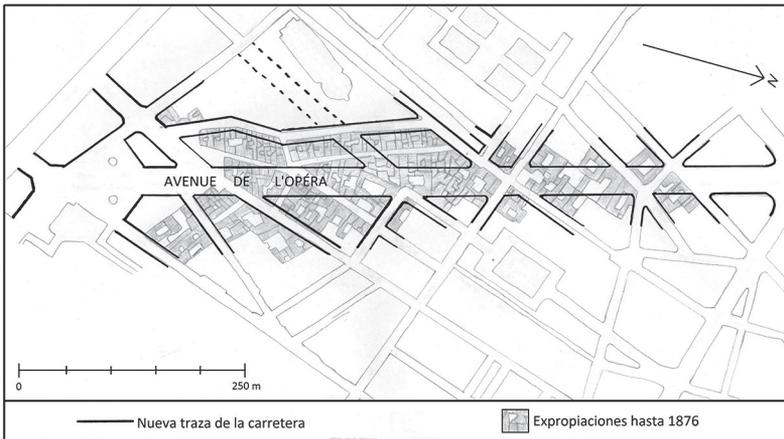
Un segundo ejemplo de los vínculos entre las dimensiones físicas y sociales del espacio se refiere a la remodelación de muchos centros de ciudades europeas en la segunda mitad del siglo XIX y principios del siglo XX. El historiador Eric Hobsbawm (1917-2012) advierte que estas remodelaciones se daban en el contexto del surgimiento y fortalecimiento de una clase trabajadora *urbana*, y llama en particular la atención sobre la relación entre las movilizaciones contra los poderosos y la reestructuración de la forma urbana. Hobsbawm (2005) desarrolla su argumento de la siguiente manera. Señala, primero, que en la ciudad industrial europea del siglo XIX se entremezclaron los palacios y las casonas de los grandes nobles y de los empresarios con los barrios pobres; los mercados y plazas públicas con las catedrales; los bancos con las estaciones de trenes. Segundo, según él, esta proximidad espacial entre los de arriba y los de abajo hizo *visible* la brecha social, y envió, por decirlo así, “una invitación permanente a la revuelta”. (Hobsbawm 2005: 3) La cercanía hizo vulnerable al enemigo de clase, que de repente fue –o pareció ser– *tangible* en el verdadero sentido de la palabra: estar a tiro de piedra de los proletarios y, en el peor de los casos, del lumpen proletariado. Los poderosos “estaban a merced de la turba”. (Hobsbawm 2005: 3)

Ahora, mientras la eficacia de las insurrecciones suele depender de varios aspectos, aquí interesan los de la estructura urbana. Además de la cuestión sobre qué tan cerca –y por lo tanto que tan vulnerables– eran los centros de la autoridad política y las villas de los ricos, jugaba un papel muy importante la pregunta sobre qué tan fácil era alcanzarlos. La facilidad con que los pobres se podían mover fue, entonces, clave. De allí, tal vez, las pobres conexiones de las periferias urbanas con el centro. Tercero, Hobsbawm llama la atención sobre la cuestión de lo difícil que era reprimir a los insurgentes. Y aquí, obviamente, las formas concretas del entorno construido fueron esenciales: estrechas y sinuosas calles en el centro de la ciudad (como en París), o cerca de instalaciones económicas clave (como en el caso del puerto de Hamburgo), favorecieron la protesta: se ofrecieron retiros, se dificultaron la observación y la persecución; no se permitió la entrada de policías o de soldados montados a caballo y, por último, pero no menos importante, casi se impidió el

uso de armas de fuego. En este contexto, no sorprende que, después de las revoluciones de 1848, comenzara la “hausmannización” de París y de otras ciudades.

El barón Haussmann (1809-1891) fue responsable de la remodelación de París, siguiendo un plan de diseño geométrico, y de la construcción de amplias avenidas y lugares en forma de estrellas (rotondas donde confluían o de donde partían las avenidas). El barón Von Moltke (1800-1891), jefe del Estado mayor prusiano, sin duda quedó impresionado cuando visitó París, en particular le entusiasmaron las avenidas amplias y rectas, cuyos beneficios eran obvios para los militares, ya que “las balas no pueden dar vuelta en la esquina” (citado en Benevolo 1999: 209).

Figura 3-8. Remodelación del centro urbano de París según los planes del barón Haussmann



Fuente: Klara Kolhoff con base en Benevolo 1999: 199.

Un último ejemplo de los efectos retroactivos de la producción de espacio en la sociedad nos lo ofrece la discusión sobre las economías de la aglomeración (ver también capítulo 8). Mientras los distritos industriales de Alfred Marshall (1920), por ejemplo, representan cierto tipo de organización *espacial* de las actividades económicas, esta organización permite compartir activos entre los

actores económicos. Siendo así, la aglomeración *genera* externalidades positivas. Es la aglomeración, entendida no como principio, sino como concentración geográfica real de empresas y personas, como un espacio tanto físico como socialmente denso, la que crea estas ventajas de disminuir costos de transacción (por ejemplo, mediante la mayor posibilidad de empatar la demanda y la oferta de ciertas habilidades en el mercado laboral). Más aún, y sumamente importante en y para las llamadas economías de conocimiento, la densidad socioespacial facilita el aprendizaje, ya que ofrece acceso “a los densos flujos de la información formal e informal (que tienden a estimular la innovación), los cuales se hicieron posibles gracias a la aglomeración” (Scott y Storper 2014: 6).

En suma, estos ejemplos muestran que la manera concreta como una sociedad produce sus espacios tiene efectos en el desarrollo económico y social. Entonces, el espacio es, como sostiene Soja (1989), una parte indispensable de las relaciones sociales, tanto como su producto y como su medio. En este contexto es apropiado recordar que el término geografía, literalmente, significa tanto describir la Tierra como *escribir en la Tierra* (Gregory 2009a: 287), lo que quiere decir nada menos que *producir espacios*.

Después de haber argumentado porqué el concepto de espacio absoluto no es de ninguna manera adecuado para comprender la complejidad de las relaciones socioespaciales que vivimos, introduciré una conceptualización más apropiada: la de espacio relativo, que tiene su origen con Gottfried Wilhelm Leibniz (1646-1716), filósofo y matemático alemán. Él sostuvo que el espacio es relativo, en el sentido de que no tiene existencia sino a partir de los objetos y de los eventos que suceden “en” él. En un sentido Leibniziano, en primer lugar, sin “contenido” no hay “espacio”: “El espacio es totalmente parasítico sobre las relaciones entre los objetos y eventos que ocupan lugares. Así, el espacio existe debido a las relaciones entre los sitios en que los eventos y objetos están localizados” (Agnew 2011: 320). Segundo: afirmamos que el espacio es relativo porque existe solamente a partir de su relación con lo social. Desde esta perspectiva, el espacio no es preexistente o dado, sino un producto social. “Constituido a medida de las relaciones sociales y prácticas

sociales materiales” (Massey 1994: 254), el espacio está profundamente arraigado en las relaciones sociales: “El espacio está ‘doblado en’ las relaciones sociales a partir de actividades prácticas”. (Gregory 2009b: 708)

Para las ciencias sociales, dicha conceptualización tiene implicaciones importantes, ya que permite –y de hecho demanda– no sólo “la socialización del análisis espacial, sino también, sobre todo, [...] la *espacialización* de análisis social” (Gregory 2009b: 708; énfasis añadido). La geografía económica, con tal entendimiento del espacio, examina las geografías específicas de las prácticas económicas –y lo que significan. Escudriñar los espacios de la economía urbana de la Ciudad de México, por ejemplo, conduce de inmediato a reconocer que no puede existir un contenedor que la albergue, ya que está conformada por un sinnúmero de vínculos externos (inversiones, exportación de servicios, inmigración de mano de obra, etcétera; ver también capítulo 8.4 sobre ciudad y relaciones externas). Este análisis geográfico-económico se debería enfocar también en los espacios producidos para ciertos fines económicos y su transformación a lo largo del tiempo para otros fines. Encontramos en todas las ciudades ejemplos que dan cuenta de que el espacio no es algo dado y neutral, ni una geometría pasiva. Quizá, para la Ciudad de México, resulte que Santa Fe, el Nuevo Polanco y Vallejo son casos paradigmáticos con los cuales demostrar cómo el “espacio está ‘doblado en’ las relaciones sociales” (Gregory 2009b: 708). Con la crisis de la industria orientada hacia el mercado doméstico, más los procesos de globalización y financiarización y el auge de la inversión inmobiliaria, la producción de espacios económicos en la Ciudad de México cambió de manera radical, mientras que al mismo tiempo estos nuevos *Central Business Districts* fueron prerequisites espaciales para el cambio hacia el capital financiero, como la fracción dominante del capital (Parnreiter 2011a, 2016; Pradilla Cobos *et al.* 2012).

### 3.3. Lugar, territorio, región

Lugar y territorio son términos que también se usan con frecuencia en el contexto del análisis geográfico-económico. El lugar se puede definir de dos maneras: primero, a partir de una concepción geométrica, el lugar está definido –y delimitado– por sus coordenadas georreferenciadas. La Facultad de Economía de la UNAM, por ejemplo, está localizada en el 19°20′ de latitud y el 99°11′ de longitud, en una altura de 2,287 m. La importancia de un lugar, sin embargo, no es resultado de su posición en la superficie de la Tierra, sino que va más allá de su localización. En una definición cualitativa, “lugar” asume un significado mucho más profundo: estar aquí, en un sitio específico, tiene importancia, marca una diferencia cualitativa en los procesos sociales que ocurren o que, como se dice, *tienen lugar* (Agnew 2011). Primero, porque un lugar no es una localización abstracta, sino un conjunto concreto de elementos naturales y sociales. El lugar está dotado de ciertas propiedades, como, por ejemplo, condiciones ecológicas, entornos construidos, o prácticas socioculturales. Segundo, si entendemos el espacio no como un contenedor sino de manera relacional, las propiedades de un lugar también resultan de sus conexiones con otros sitios:

Por lo tanto, podemos pensar un lugar determinado como un nodo único de los vínculos que lo atan a muchos otros lugares. El papel que juega un lugar en estructuras más grandes explica mucho sus características. [...] Los lugares pueden, entonces, ser vistos como la concurrencia de los flujos a través del espacio para crear intersecciones únicas en determinados sitios (Coe *et al.* 2013: 15).

Dos ejemplos: estar en la Facultad de Economía de la UNAM significa, en este sentido, ser parte de y contribuir a los flujos de personas y conocimientos, mientras que la peculiaridad de la Facultad es resultado de ser el nodo de estos flujos. Eso no es nada metafórico: la concurrencia de personas –que al fin y al cabo son las que engendran, transportan y transmiten ideas– requiere de la producción de espacios físicos. Se necesitan aulas, oficinas, bibliotecas, cafeterías,

etcétera, para que en la Facultad de Economía se puedan desarrollar estas “intersecciones únicas” (Coe *et al.* 2013: 15) que hacen de una localización geométrica un lugar con significado.

Sin embargo, los flujos que contribuyen a la constitución de un lugar no se deben entender solamente en su presente inmediato. Comprender un lugar y sus particularidades exige un análisis también histórico, tal como lo demuestra el segundo ejemplo que mencionamos aquí. Londres o, más en concreto, su distrito financiero –The City– es un centro financiero de reputación global. Este estatus se debe, por un lado, al volumen y la importancia de las transacciones diarias. Por otro lado, The City es importante porque es ampliamente reconocido como un *lugar* de paso obligatorio (Callon 1986) para todos aquellos que realizan transacciones financieras a gran escala. Ahora, esta capacidad de la comunidad financiera de la City of Londres, la de hacerse indispensable, se basa en la historia: las conexiones, los conocimientos y el reconocimiento adquiridos desde los tiempos del Imperio Británico.

Durante ese tiempo, una herramienta discursiva para construir esta hegemonía de Londres fue el famoso mapa “El Imperio en Rojo” (ver figura 3-9), elaborado en 1886, que fue ampliamente distribuido en su tiempo para generar una sensación del Imperio, de su importancia y dominación. El mapa cumplió varios objetivos: hizo imaginar a los funcionarios administrativos, comerciantes, maestros, ciudadanos, entre otros, al Imperio, su extensión y, a partir de la información que incluía, los flujos de mercancías y los beneficios. También sirvió para generar la impresión de que Londres era el centro del mundo, el “sol” del Imperio, rodeada por las colonias como satélites. También creó la impresión de que Londres reinaba sobre un imperio homogéneo (los territorios uniformemente en rojo), y que las posesiones de ultramar estaban bien vinculadas (mediante las líneas que las conectan con la patria). Finalmente, el mapa sugiere que no hay otro imperio ni otra metrópoli, subrayando de esta manera el dominio de Londres (Edney 1997).

Figura 3-9. Imperio Británico en 1886



Fuente: reproducido de [https://en.wikipedia.org/wiki/British\\_Empire#/media/File:Imperial\\_Federation,\\_Map\\_of\\_the\\_World\\_Showing\\_the\\_Extent\\_of\\_the\\_British\\_Empire\\_in\\_1886\\_\(levelled\).jpg](https://en.wikipedia.org/wiki/British_Empire#/media/File:Imperial_Federation,_Map_of_the_World_Showing_the_Extent_of_the_British_Empire_in_1886_(levelled).jpg).

Mencionamos que el mapa “El Imperio en Rojo” intentó demostrar que el Imperio fue un territorio homogéneo, y justo el término “territorio” es el que ahora definiremos en forma breve. El vocablo nos remite a un área delimitada bajo el control de una persona, un grupo o una institución. Por lo general, se relaciona a ésta con una autoridad (por ejemplo, la encargada de controlar el acceso de personas o mercancías a cierto territorio) del Estado nacional (Agnew 2009).

Región es otro término importante tanto para la geografía económica como para algunas corrientes de la economía, aunque también estuvo –como otros términos y conceptos– sujeto a variaciones de moda. Ya que trataremos con más detalle la geografía como ciencia regional en el capítulo 4.4, aquí será suficiente sólo definir el término. En general, el vocablo se aplica para designar un área de tamaño determinado en la superficie de la Tierra, cuyas caracterís-

ticas son lo suficientemente similares para formar un espacio homogéneo (Henderson 2009). Mientras el geógrafo francés Vidal de la Blache (1845-1918) aplicó un enfoque de ecología cultural para definir regiones según ciertos modos de vida, hoy se habla más de regiones naturales o climáticas que se distinguen por sus características ambientales (para México, por ejemplo, el INEGI identifica cinco de estas regiones), o de regiones socioeconómicas. En cuanto a éstas, Bassols Batalla (1997: 74; énfasis añadido) sostiene que el principal criterio de su definición debería ser “la *integración interna regional*, gracias a los procesos socioeconómicos que han ocurrido a través de la historia”. Esta cita hace evidente que si se conceptualiza y si se define la región “desde una perspectiva funcional” (Gasca Zamora 2009: 25), la delimitación de la región siempre será algo difusa y en constante cambio. Lo que anotamos para el Zócalo capitalino de la Ciudad de México también se aplica para las regiones. En un área donde el dominio de la industria pesada se ha utilizado para demarcar una “región industrial” (como es el caso, entre otros, del Ruhrgebiet en Alemania), los procesos de desindustrialización no sólo afectan la economía, el mercado de trabajo y el desarrollo social, sino que también cuestionan la identidad territorial de esta “región”. Sin embargo, los proponentes de la geografía económica relacional (ver capítulo 4.9) incluso afirman que las regiones son porosas, abiertas y fluidas, y por lo tanto difíciles de definir por sí solas.

### 3.4. Escala

El siguiente término que vamos a introducir es metódicamente clave para la geografía: la escala. Mientras que en la economía el término hace referencia al volumen de la producción (las ventajas de economías de escala son las que reducen los costos por unidad producida), en la geografía económica “escala” apunta a la espacialidad de los procesos y relaciones económicos (para la relación entre la expansión de la producción para lograr economías de escala y

su expansión geográfica, ver en particular la idea del *spatial fix* de David Harvey en el capítulo 4.5).

Ahora bien, en primer lugar el término “escala” tiene que ver con la resolución de un mapa, es decir, con la relación matemática entre una distancia sobre la superficie de la Tierra y su distancia correspondiente sobre el mapa. Así, en una escala 1:100,000, un centímetro del mapa equivale a 100,000 cm en el suelo (= 1 km). Los términos “escala grande” o “pequeña” se relacionan con el tamaño en el que una porción de la superficie de la Tierra está representada en el mapa. Si la escala es grande, esta porción se ve grande. Una escala de 1:1,000, por ejemplo, es grande (aunque, ojo, el número es pequeño), porque se ve con más detalle lo representado en el mapa. Así, 1,000 cm en realidad corresponden a un centímetro en el mapa. Al revés, una escala pequeña significa que una porción de la superficie de la Tierra se representa en una parte pequeña del mapa: En una escala 1:100,000, un kilómetro de la superficie de la Tierra se reduce a un centímetro en el mapa. Es decir, cuanto más grande sea la escala, más pequeño es el denominador de la fracción. Como se verá, lo que tal vez parezcan detalles técnicos tiene gran importancia en la investigación concreta.

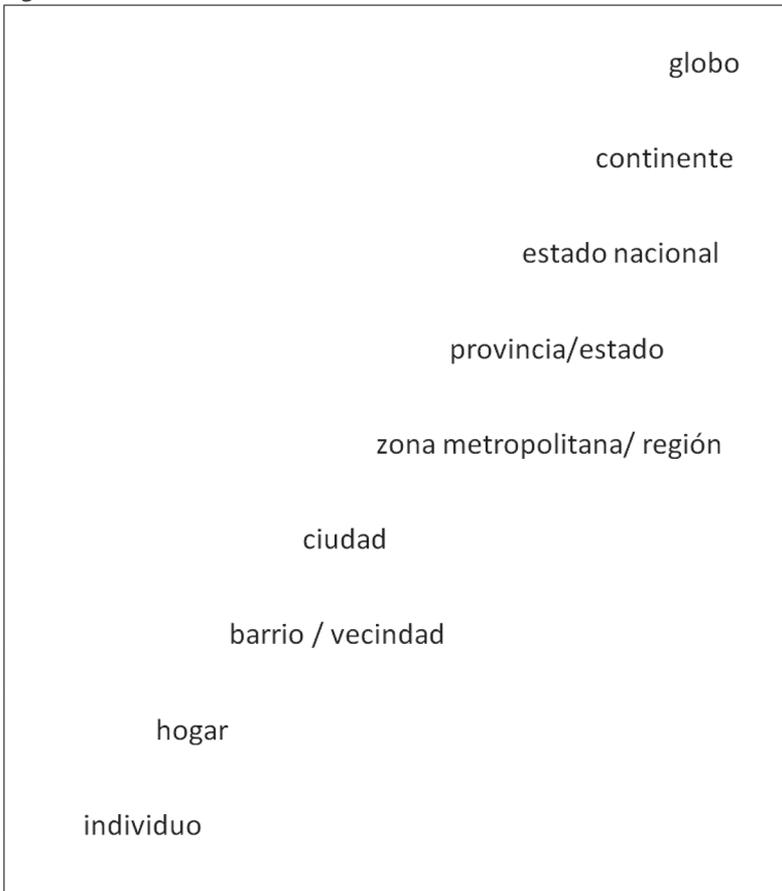
La segunda definición de “escala” utiliza el término de manera más figurativa, al denotar el alcance *geográfico* en que tienen lugar un proceso o una relación social (o en el que están analizados). Es, por ende, una definición operacional (Marston *et al.* 2009). Se dice que mientras los problemas ambientales ocurren a escala global, sus efectos se dan a escalas regionales o hasta locales. En la economía también se conoce la existencia de varias escalas –o alcances– de la producción, y también su interacción. “Pensar globalmente y actuar regionalmente”, como proponen Enrique Dussel Peters, Michael Piore y Clemente Ruiz Durán (1997), es un ejemplo para tal interacción (ver también Pradilla Cobos 1993). Más aún, en la realidad económica concreta, la mayoría de las cadenas productivas (ver capítulo 7.2) están desarrolladas y ancladas en toda la gama de escalas: desde la del cuerpo humano del trabajador hasta la del glo-

bo, incluyendo el hogar, el barrio, la ciudad, la zona metropolitana, la entidad federativa, el Estado nacional, y un continente.

Cabe aclarar, primero, que las escalas no necesariamente son jerárquicas. Lo global no siempre es más importante o más poderoso que lo nacional o lo urbano, en parte porque lo global está compuesto por varias otras escalas, entre las que destaca la ciudad. Segundo: las escalas no son (necesariamente) anidadas (Coe *et al.* 2013). El término “glocalización” sugiere, por ejemplo, que a partir de la década de 1980-1989 tanto la escala global como la local han ganado importancia en la organización de los procesos y relaciones económicos, a expensas de lo nacional. Esta apreciación de lo global y lo local resulta del hecho de que la competencia económica fue amplificada y profundizada, ya que con la liberalización del comercio exterior llega hasta a los rincones más retirados y penetra todas las escalas. Y como de esta manera se ha intensificado la necesidad para los gobiernos de ciudades de luchar por inversiones, surgió el concepto de la ciudad emprendedora (Harvey 1989), con todas las consecuencias para la gobernanza urbana y para la planificación (para el caso de la Ciudad de México ver Parnreiter 2016). “Glocalización” implica, entonces, que lo global no está filtrado por lo nacional, mientras que por el contrario la ciudad es clave para constituir y gestionar lo global (para el concepto de ciudad global [Sassen 1991] ver capítulo 8.7).

¿Por qué hacer tanto énfasis en la cuestión de la escala? Porque es una cuestión que toca una decisión fundamental en cada investigación: ¿qué es la unidad de análisis? La escala demarca en qué “lugar” el análisis de un proceso económico se concentra, y está, por ende, íntimamente vinculada con la operatividad de una investigación (ver capítulo 5). Hay que subrayar también que, aunque un proceso sea global, la unidad de investigación no necesariamente es la economía global, sino, por ejemplo, una empresa, cuyas operaciones pueden ser analizadas en varias escalas. Segundo, y de gran importancia: seleccionar la escala de investigación es una decisión que influye en los resultados.

Figura 3-10. Escalas de la actividad económica



Fuente: Marston *et al.* 2009: 665. Traducción propia.

Un ejemplo para ilustrar eso se refiere a la diferenciación espacial del desarrollo socioeconómico en México. Si nuestra escala de levantar datos o de presentarlos es la entidad federativa, entonces ésta arroja el resultado de que el Distrito Federal (ahora Ciudad de México) tiene un nivel de desarrollo alto. Sin embargo, no podemos percibir diferencias dentro del Distrito Federal. Si queremos que quepa toda la República tenemos que elegir una escala pequeña, lo que significa que las distancias y los tamaños reales son representa-

dos de manera muy acotada y reducida. La selección de la escala pequeña tiene, entonces, la desventaja de que el Distrito Federal aparezca como una entidad homogénea. Sin embargo, si cambiamos la escala (de recopilación o presentación de datos), también cambiarán los resultados. Podemos entonces distinguir que el Distrito Federal sí es bastante heterogéneo. La discrepancia en el Índice de Desarrollo Humano (IDH) entre las delegaciones Benito Juárez y Milpa Alta, por ejemplo, corresponde a la diferencia entre Suiza y Brasil. Por otro lado, en la Delegación Coyoacán, cuyo IDH corresponde al de España, 40% de la población vive en pobreza, con un Índice de Desarrollo Social bajo o muy bajo (Consejo de Evaluación del Desarrollo Social del Distrito Federal 2011; PNUD 2014). Si escogemos una escala aún más grande, vamos a percibir la diferenciación espacial del desarrollo socioeconómico en espacios aún muy limitados: el pueblo de Santa Fe, ubicado al lado del *Business District*, por ejemplo, o ciertas colonias como la Doctores o la Obrera, en la vecindad del Paseo de la Reforma (para este último ejemplo, ver figura 7-6).

La escala en que se recolectan o se representan datos influye en nuestra percepción de la realidad social. La selección de la escala de investigación, por ende, no es neutral y debe ser bien pensada. La implicación inmediata para la investigación es que hay que armonizar preguntas de investigación y escala (Marston *et al.* 2009). Además, como muchos –si no es que todos– los procesos sociales operan a partir de varias escalas, un análisis multiescalar es adecuado. Examinar la crisis hipotecaria y financiera de 2007-2008 y sus consecuencias, por ejemplo, sería un claro ejemplo (ver capítulo 9). Mientras los circuitos del capital especulativo han sido globales, la destrucción de valores durante la crisis siempre es una operación local, que afecta a personas en su medio ambiente local concreto. Precisamente porque la dinámica de la economía se está desarrollando en varias escalas, el propósito de un análisis geográfico-económico no se reduce a “escoger la escala ‘correcta’ para centrarse correctamente, sino más bien deben mantenerse varias escalas con respecto al mismo tiempo. Pensar en una sola escala por lo general proporciona una comprensión muy parcial y engañosa” (Coe *et al.* 2013: 19).

Estudios multiescalares son, por ende, característicos para la geografía económica. De esta referencia a la multiescalaridad surge un último punto importante en la definición y discusión de la “escala”. Como una dimensión en la espacialidad de todo lo social, la “escala” es tanto sujeto de producción social como el espacio. Las escalas no son plataformas dadas ni fijas para las actividades sociales, *sino que resultan de éstas*. Eso significa, en el contexto de la economía, que sus escalas –o sea, las geografías, en, a través de y mediante las cuales la economía se desarrolla– cambian con los mismos procesos de producción y circulación: “Esta relación recursiva entre los procesos sociales que producen las escalas, y las escalas que afectan el funcionamiento de los procesos sociales, es un aspecto de la dialéctica socioespacial” (Marston *et al.* 2009: 665). Veremos, por ejemplo, que para los filósofos griegos la escala predominante de la economía era el hogar (ver capítulo 6). Fue hasta el siglo XVIII, con la formación de los Estados nacionales, como el pensamiento económico asignó a la economía la escala nacional en calidad de escala preferida. Hoy día, sin embargo, se relaciona lo económico principalmente tanto con la escala urbana como con la global.

Por ende, desde la “perspectiva construccionista sobre la escala” (Delaney y Leitner 1997: 94), la escala en que ciertos procesos (económicos, políticos, etcétera) están desarrollándose está en proceso de cambio constante. Eso implica que la escala, así como su producción o transformación, siempre es un tema vinculado al poder, sujeto a luchas políticas. Disputas sobre tratados de libre comercio, acuerdos de inversión extranjera o políticas migratorias son, en esencia, debates sobre “políticas de escala” (Swyngedow 1997) de empresas, hogares o Estados. Para aprovechar las diferenciaciones espaciales en el nivel salarial, las empresas crean, con inversión extranjera directa, nuevas escalas para su producción, mientras que las familias en México, Turquía o Pakistán deciden extender las escalas para la reproducción de sus hogares a partir de la migración de uno o más miembros de la familia. Como dice Cynthia Enloe (1990: 185): “Cuando una mujer de México [...] decide emigrar para ganar dinero como empleada doméstica, está diseñando sus propias políticas internacionales de deuda. Ella está tratando de hacer

frente a la pérdida de poder adquisitivo y al aumento en el costo de la vida en casa, limpiando baños en el país de los banqueros” (para otro ejemplo ver el capítulo 9.5 sobre el reescalamiento de los espacios económicos en Europa).

Sin embargo, aunque sean familias u hogares individuales los que diseñen sus políticas de escala a partir de la migración, en el fondo se trata mucho más que de estrategias individuales. Visto desde el punto de vista de la estratificación socioeconómica del mundo y de las posibles formas de cambiarlas, la migración es, según Korzeniewicz y Moran (2009: 107), “el medio individual más inmediato y eficaz de movilidad social mundial”. La política de escala que diseñan los hogares migratorios tiene entonces el objetivo de la redistribución. Qué tan fuerte es la lucha sobre –y contra– estas políticas de escala de los pobres, se ve cada día en las noticias sobre transmigrantes en México, mexicanos en la frontera con Estados Unidos o con los migrantes africanos y árabes que se ahogan en el Mediterráneo en su intento por llegar a la Unión Europea. Las mismas autoridades que promueven la expansión de la escala de las actividades de las grandes empresas son las que intentan bloquear el esfuerzo de las familias.

Después de haber esclarecido los términos clave de la geografía económica (como geografía, espacio, lugar y escala), podemos cerrar este capítulo con una definición de la geografía económica. Si entendemos el espacio no como un contenedor fijo, sino como una dimensión de lo social, que consiste en artefactos físicos tanto como en seres vivos y las relaciones entre ellos, y si además suponemos que el espacio es producto de las actividades humanas, tanto como su medio; la geografía económica puede entonces definirse como la ciencia cuyo enfoque analítico se coloca en cómo las actividades y las relaciones económicas se desarrollan espacialmente, a partir de la producción, la transformación y también la destrucción de espacios, y cómo esta espacialidad concreta afecta a su vez a los procesos y relaciones económicos.



# 4

## EL DESARROLLO DE LA GEOGRAFÍA ECONÓMICA A LO LARGO DEL TIEMPO

**E**n el capítulo anterior se ha definido la geografía como la ciencia que estudia “las formas en las que el espacio está involucrado en la operación y el resultado de los procesos sociales y biofísicos” (Gregory 2009a: 288). En consecuencia, el interés de la geografía *económica* es examinar y responder a cuestiones como ¿cuál es el papel del espacio en los procesos, relaciones y estructuras económicos?, ¿qué importancia tienen la producción de espacios físicos y sociales, la creación y utilización de escalas o la localización de actividades económicas en lugares con características particulares para las prácticas de producción, distribución y consumo?; ¿qué tiene que ver la geografía, definida por lo general como la yuxtaposición espacial de realidades físicas, de artefactos humanos y de relaciones sociales, con la producción, circulación, realización, apropiación y distribución de valores?; ¿cómo se desarrollan las cadenas de valor en, a través y mediante diferenciaciones espaciales? Por último, responder también a ¿tiene el desarrollo desigual di-

mensiones espaciales? Estas preguntas incluyen cuestiones relativas a la relación entre lo social y lo espacial; a la localización, sus razones y consecuencias; al papel de la proximidad espacial y del arraigo territorial de las actividades económicas; o al surgimiento de las aglomeraciones, así como a su papel fecundante para el desarrollo económico.

En este capítulo expondré cómo la geografía económica se ha desarrollado en calidad de disciplina científica y cómo ha enfrentado los desafíos relacionados con las preguntas anteriores. Se mostrará que tanto las maneras en que se han planteado estas preguntas así como las respuestas que se han formulado han variado ampliamente a lo largo del tiempo. Se analizarán también tanto las preguntas que geógrafos económicos han formulado en los últimos 130 años aproximadamente como las reflexiones que hicieron para contestarlas, las cuales se vieron fuertemente influidas por las condiciones sociales respectivas. Como todas las ciencias, la geografía económica elaboró sus temas, conceptos y métodos en contextos socioculturales, políticos y económicos particulares. Y al igual que todo conocimiento, los relacionados con la geografía económica son productos sociales, desarrollados en circunstancias específicas, tanto en lo histórico como en lo geográfico. Por esta razón trataré de delinear, aunque sea de manera breve, el contexto social en el que se ha elaborado cada uno de los conceptos específicos de la geografía económica.

## **4.1. La geografía económica antes de la geografía económica: las teorías de localización**

Como se ha afirmado en varias ocasiones, la perspectiva espacial para abordar los procesos y estructuras económicos no se ha desarrollado en forma suficiente en la historia del pensamiento económico (ver capítulo 2). Más aún, si en las ciencias económicas se ha considerado a la geografía como algo inherente a las divisiones de trabajo, las cuales forman la base de todas las actividades económicas (ver capítulo 6), la atención se ha limitado a un solo aspecto

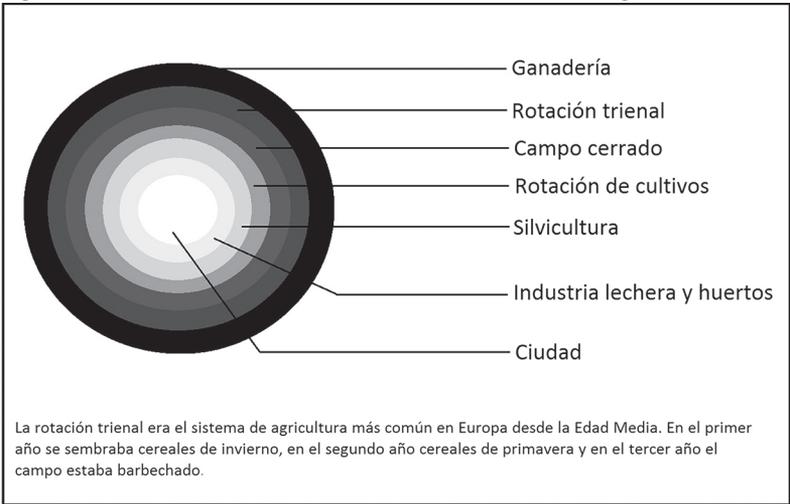
espacial: a la distancia entre productores y consumidores. De hecho, ni siquiera a eso: la única dimensión espacial que los economistas de las tendencias dominantes discernen es el costo de *superar la distancia* entre los actores económicos. Desde esta perspectiva, la geografía no es más que un factor de costo y, como tal, un obstáculo.

Esta equiparación de la geografía con la distancia por superar se remonta a las teorías de la localización elaboradas desde la primera mitad del siglo XIX en el norte de Europa, en un territorio que hoy es Alemania. Mientras el propósito de los modelos de la localización es conocer la razón por la que surgen ciertos patrones de localización de actividades económicas, la forma de descubrirla se sustenta en relacionar la ubicación de las instalaciones de producción con la extensión de los mercados (o, en otras palabras, con la distancia entre productor y consumidor). Por ende, las teorías de localización tratan dos aspectos geográficos, a saber: la distancia y el área.

En general, se considera a Heinrich von Thünen (1783-1850) como el primer representante de las teorías de la localización. Su libro *Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie* (*El Estado aislado en relación con la agricultura y la economía*), publicado en 1826, es el primer estudio serio sobre aspectos geográficos de la economía desde el comienzo de la economía clásica (Essletzbichler 2011). Von Thünen, terrateniente y agricultor, propietario de una finca en Mecklenburgo, Prusia, se interesó en la renta de la tierra. Su modelo de la localización de actividades agrícolas parte de tres suposiciones: la primera es que, para él, el Estado es uno en el que existe una sola ciudad, y ésta actúa como único mercado para los productos agrícolas. Segunda: Von Thünen concebía los territorios agrícolas alrededor de la ciudad como si fueran un espacio plano y homogéneo, indiferenciado en términos de superficie, fertilidad y redes de transporte. Tercera: Von Thünen suponía que los precios de los productos agrícolas en el mercado no variaban, por lo que las ganancias de los productores se supeditaban al costo de la producción, incluyendo los de distribución. De esto se desprende que, según Von Thünen, la renta de la tierra está en esencia en función del costo de transporte, y éste a su vez es el resultado de dos factores: la distancia entre el productor y el consumidor, y el peso o el volumen del producto.

Lo anterior implica que la distancia entre el lugar de producción y el mercado es un factor determinante para el uso del suelo, lo cual se da por dos razones: porque los productos voluminosos y/o pesados (como, por ejemplo la madera) deben ser producidos cerca del mercado, porque de lo contrario los costos de transporte se comen las ganancias, y por las ventajas en términos de los costos de transporte que ofrece el que una ubicación esté cerca de la ciudad, lo cual hace que el precio del suelo en esa zona aumente. Eso implica que el uso del suelo debe ser más intensivo cerca de la ciudad, con granjas más pequeñas pero que empleen más mano de obra (como, por ejemplo, en el caso del cultivo de verduras). Siendo así, para cada producto hay una cierta distancia de la ciudad en la que la producción es mérito. Según Von Thünen, existe una localización óptima para la producción de cada bien. Para identificarla, define círculos concéntricos alrededor de la ciudad, en que los productores se especializan en el bien que tenga el equilibrio óptimo entre los costos del suelo y del transporte y los precios asequibles en el mercado (ver figura 4-1).

*Figura 4-1: Modelo de Von Thünen de usos del suelo agrícola*



Fuente: Klara Kolhoff.

El segundo representante importante de las teorías de la localización es Alfred Weber (1868-1958), economista y sociólogo alemán, hermano del famoso sociólogo Max Weber (1864-1920). Alfred Weber creció en las últimas décadas del siglo XIX en el Imperio Alemán, y fue testigo de los cambios radicales provocados por la industrialización; también fue testigo de la emigración masiva desde Europa a América, y del descenso del Imperio Británico. En la introducción a su libro *Über den Standort der Industrien (Acercas de la ubicación de las industrias)* explicó su interés en el tema de la manera siguiente:

Somos testigos de desplazamientos locales enormes de las fuerzas económicas, de movimientos de capitales y de personas como nunca antes se ha visto. Vemos imperios que se derrocan y otros que se erigen, al parecer como resultado de tales cambios en las ubicaciones de la economía. [...] Vemos también enormes cambios similares a nivel nacional, y vemos allí también áreas que se empobrecen rápidamente tanto de personas como de capitales, mientras otras se sobrecargan (Weber 1922<sup>12</sup>: 1-2).

Esta cita muestra con claridad que Weber se interesó en la ubicación de las industrias por motivos concretos (y no por desarrollar una *pura* teoría [ver capítulo 2]), a saber, la enorme polarización espacial que la industrialización y la era del imperialismo provocaron. En la introducción a su libro *Über den Standort der Industrien*, afirma también que las preguntas de su tiempo que exigen respuesta no pueden ser contestadas sin conocimientos profundos sobre las leyes generales de la ubicación de la actividad económica; es decir, sin conocimientos que, según él, la ciencia económica no había podido crear hasta entonces.

Como hijo de su tiempo, Weber se interesó –contrario a Von Thünen– en los patrones de la ubicación de la industria manufacturera. Su preocupación principal fue desarrollar un método para establecer la ubicación más rentable para una fábrica. Se preguntó cómo la localización influye en las ganancias, y buscó reglas generales que determinaran la localización de las empresas de la industria

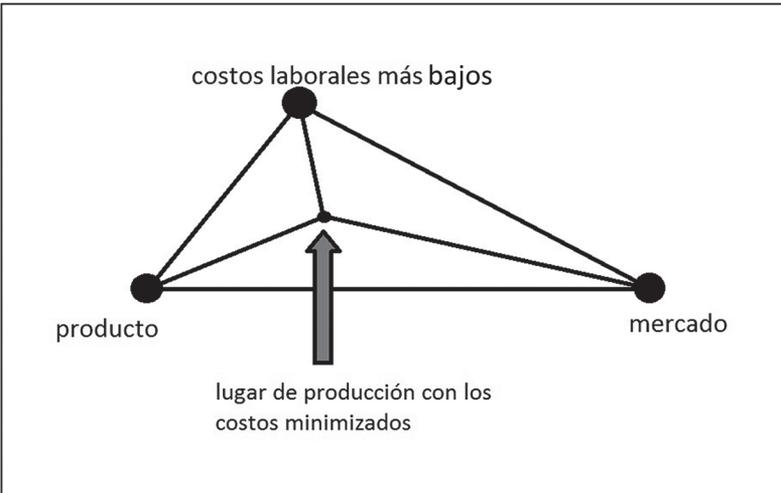
---

<sup>12</sup> Este texto fue originalmente publicado en 1909.

manufacturera, para así poder comprender mejor los orígenes de la aglomeración en Alemania a principios del siglo xx.

Según Weber, el objetivo principal de los empresarios es minimizar los costos (y no maximizar las ganancias). Establecen sus fábricas, entonces, en el lugar que más les permite reducir sus gastos. Suponiendo que el precio de muchos insumos (como por ejemplo las materias primas, el capital fijo o las tasas de interés) sea constante a lo largo del espacio, Weber asume que sólo el costo de transporte (que por su parte está en función de la distancia entre productor y el mercado y del peso de los bienes) y los costos laborales varían en el espacio. Estos dos factores son, por ende, los que determinan la decisión de la localización. En el modelo de Weber, primero se busca el punto de producción en el que los costos de transporte para llegar al mercado sean los más bajos. Después toma en cuenta los costos laborales, que según él pueden modificar la localización óptima. Si el ahorro en el costo de la mano de obra en un lugar es mayor que el costo adicional para una empresa que de este lugar tiene que superar una distancia más grande para llegar al mercado, la empresa optará por ubicarse en dicho sitio (ver figura 4-2).

*Figura 4-2: Triángulo de localización según Weber*



Fuente: Klara Kolhoff.

Sin embargo, la ubicación óptima, determinada con base en estos parámetros, se puede modificar una vez más. Weber se da cuenta de la influencia de las fuerzas de aglomeración y desaglomeración sobre el repartimiento geográfico de las industrias. Demuestra cómo las empresas pueden prepararse para incurrir en mayores costos de transporte y mano de obra si la producción en un lugar, *por las economías de escala logradas*, aumenta lo suficiente como para conducir a una reducción general de los costos unitarios de producción.

Las economías de aglomeración, entendidas como las ventajas o ahorros que resultan por instalarse donde ya hay otras industrias, pueden, según Weber, justificar la ubicación de una planta en un sitio que a primera vista no parece ser el óptimo. Sin embargo, la mejor utilización de los equipos o la cercanía espacial con oficinas auxiliares pueden, en el planteamiento de Weber, hacer que el costo de producción descienda en un sitio que ni es el más cercano del mercado ni esté dotado de la mano de obra más barata, haciendo ahí la producción más económica.

#### RECUADRO 4-1

##### Alfred Weber, la globalización y el fin de la geografía

Los acelerados procesos de globalización económica y el rápido desarrollo de las tecnologías de la información y de la comunicación condujeron a un debate sobre la metamorfosis del mundo en una “aldea global” (McLuhan y Powers 1989). Se proclamaba la “muerte de la distancia” (Cairncross 1997) y “el fin de la geografía” (O’Brien 1992). Con base en el modelo de Alfred Weber, pero a partir de datos actuales, se muestra aquí que tales suposiciones son incorrectas.

Weber sostiene que los costos de transporte y de mano de obra son los factores clave para determinar la localización de una industria. Si el ahorro en el costo de la mano de obra en un lugar remoto del mercado compensa los adicionales de transporte que implica la mayor distancia, la ubicación de una empresa podría estar más lejos del mercado –a pesar del mayor costo de transporte que esto exija. El razonamiento de Weber se sustenta, en con-

secuencia, en que si uno de los dos factores tiende a cero, el otro factor se convertirá en determinante para decidir el sitio de la ubicación.

Eso es exactamente lo que ocurre en los procesos de la globalización: para muchos productos, el costo de transporte es un factor que cada vez tiene menos peso en el costo total, por lo menos mientras se trate de transporte marítimo. En 2015, mover un contenedor normalizado de 20 pies (6.1 m), medido en *TEU* (por sus siglas en inglés: twenty-foot equivalent unit), de Shanghái a Hamburgo, el segundo puerto más grande de Europa, costaba 629 dólares (Clarksons Research 2016). Según la compañía de transporte marítimo danés Maersk (2016), en un contenedor caben, por ejemplo, 6,000 pares de zapatos deportivos. Resulta que el costo de embarcar un par de tenis de Shanghái a Hamburgo es alrededor de 10 centavos de dólar. Los zapatos expedidos desde Shanghái vienen, quizá, de Vietnam, a donde empresas como Nike, Adidas, Reebok o Timberland subcontratan su producción de zapatos deportivos, echando mano de una serie de subcontratistas (ver también el capítulo 7.2 sobre las cadenas productivas). Ahora bien, si comparamos los salarios de Alemania, país de origen de la empresa Adidas, y los de Vietnam, encontraremos una brecha abismal. En la industria del calzado, una trabajadora en Alemania gana aproximadamente 90 veces más que una trabajadora en Vietnam. En términos absolutos esto significa una diferencia en el costo de la mano de obra por hora de aproximadamente 9.80 dólares. Siendo así, y en el contexto de los costos de transporte mínimos, sólo se requieren 37 segundos de trabajo en un par de zapatos para hacer rentable para empresas como Adidas subcontratar producción a empresas en Vietnam. Incluso si el salario en Vietnam fuera diez veces más alto, el costo de transporte se compensaría en tan sólo 43 segundos de trabajo de una trabajadora vietnamita.

¿Qué es lo que nos muestra este ejemplo? Primero, que lo que murió con la globalización no es la distancia, como sugiere Cairncross (1997), sino el costo de superarla (y eso tampoco se aplica a todos los productos). Segundo, y más importante, es que esta muerte no ha causado “el fin de la geografía” (O’Brien 1992), sino por lo contrario –parafraseando a Raymond Williams, académico y novelista galés– se puede afirmar que, *cuando el capital se mueve con más facilidad, la importancia de un lugar se revela más claramente* (citado en Harvey 2001a, 170). Cuanto más fácil –es decir, más barato y/o más rápido– sea

el modo en que el capital pueda desplazarse de un lugar a otro, más podrán aprovecharse las diferencias entre los lugares. Más aún: las variedades que presenta el espacio real –en contraste con el espacio desnaturalizado y abstracto de los modelos de localización– sólo se pueden explotar económicamente si los capitalistas no encuentran (grandes) obstáculos para trasladar su capital al lugar que les ofrezca ciertas ventajas derivadas de las diferencias sociales o físicas. En otras palabras, es sólo por los avances en las tecnologías de transporte y de comunicación, junto con la progresiva desregulación del comercio y de las inversiones extranjeras directas, como se puede dar valor a las más mínimas discrepancias salariales, a las diferenciaciones en la regulación laboral, o a las variedades en la legislación fiscal que existen en el mundo.

Figura 4-3: Portacontenedores



Fuente: Klaus Friese; reproducido de [https://en.wikipedia.org/wiki/File:Monte\\_Sarmiento\\_Hamburg\\_S%C3%BCd.jpg](https://en.wikipedia.org/wiki/File:Monte_Sarmiento_Hamburg_S%C3%BCd.jpg).

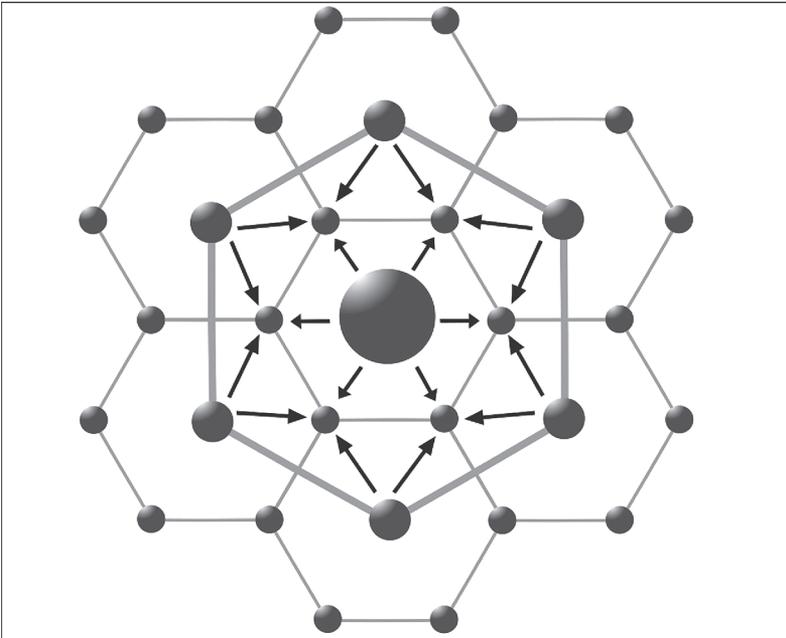
El único geógrafo en las filas de los teóricos de la localización es el también alemán Walter Christaller (1893-1969). Este autor, en su tesis doctoral titulada *Die zentralen Orte in Süddeutschland* (1933) (*Los lugares centrales en Alemania meridional*) añade los servicios a los modelos de su predecesores, y también cambia de escala. Mientras Von

Thünen y Weber reflexionaron sobre la localización de empresas, la cuestión principal para Christaller es responder a la cuestión sobre cómo podemos encontrar una explicación general para el tamaño, el número y la distribución de las ciudades. El objetivo de Christaller era, entonces, desarrollar una teoría de la distribución geográfica de las ciudades y de la localización de los servicios urbanos.

El modelo de Christaller consiste en crear mercados hexagonales basados en tres conceptos básicos: centralidad, umbral y alcance. La “centralidad” se refiere a sitios en los que se prestan servicios que la población requiere. Como lugar central se denomina, por ende, un lugar al que acude la población para satisfacer su demanda por un servicio particular. De eso se deduce que, en la conceptualización de Christaller, la “centralidad” no sólo se refiere –ni siquiera de manera principal– a la localización espacial, sino a una *función de centro*, a saber, la tarea de abastecer el entorno con insumos necesarios. Sin embargo, la demanda varía de servicio a servicio; es decir, la necesidad de obtener cierto servicio, y con ella la disponibilidad de la población de desplazarse para obtenerlo, difieren. También varían los costos y la complejidad de los servicios, lo cual implica que cada servicio necesita una cantidad diferente de demanda mínima para obtener los ingresos que mantienen el negocio. La población más pequeña a la que una empresa le puede prestar un servicio con ganancias se le llama “umbral” de demanda mínimo. Finalmente, “alcance” significa la distancia física a la que los consumidores están dispuestos a desplazarse para obtener cierto servicio. Este alcance será más grande para servicios caros y especializados, y menor para los servicios cotidianos. Tomados en conjunto, estos tres elementos significan que existe una lógica de comportamiento económico que gobierna la ubicación de servicios y la zona de captación. Centralidad, umbral y alcance definen el tamaño del mercado en términos de su superficie y de su ordenamiento. Para los servicios más sofisticados habrá un número limitado de lugares de los que se los prestan –los centros mayores, en palabras de Christaller. Sus servicios tienen un umbral grande y un alto alcance, y el espacio que suministran es extenso. También resulta una dinámica de concentración demográfica, ya que la población buscará alojarse

cerca de los lugares centrales para que los servicios le salgan más baratos. Por otro lado, para el suministro de los servicios menos especializados y más baratos surgen los centros menores, que son más pequeños, y la distancia de uno al otro también es menor. Con frecuencia, de esta conceptualización de centros mayores y menores se ha deducido la idea de jerarquías de ciudades, por lo general a nivel de Estados nacionales. Sin embargo, como se analizará más adelante (ver capítulo 4.9), es una noción equivocada, ya que la jerarquía es una *relación entre actores* que no sólo se puede deducir a partir de *relaciones de tamaño*.

Figura 4-4: Modelo de Christaller



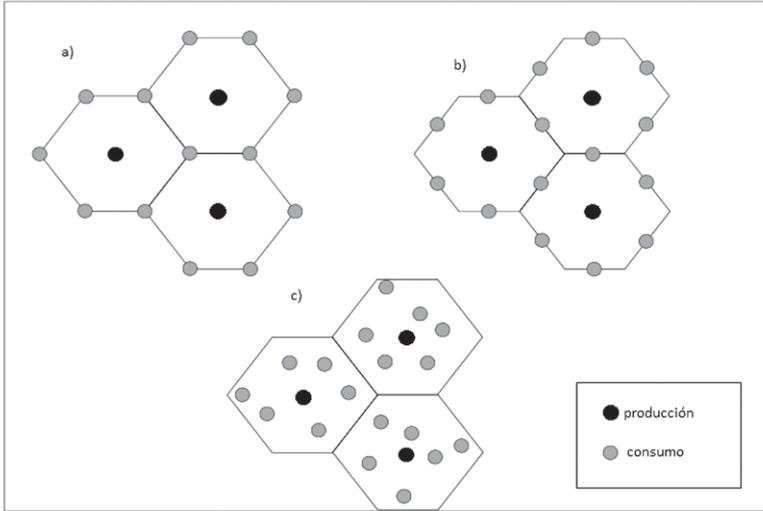
Fuente: reproducido de [https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Christaller\\_model\\_1.svg](https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Christaller_model_1.svg).

El último de los clásicos modelos de localización es el de August Lösch (1906-1945), economista, también de nacionalidad alemana. En su trabajo principal *Die Räumliche Ordnung der Wirtschaft* (Lösch

1940, *El orden espacial de la economía*), el autor extiende la teoría de los lugares centrales de Christaller para incluir en ella también la ubicación de la agricultura y la industria manufacturera. Además, amplía el modelo en el sentido de que presenta un sistema de equilibrio general. Lösch parte de varios supuestos: distribución uniforme de la población y de las materias primas, costos iguales del transporte en todos los puntos, preferencias iguales de los consumidores, y oportunidades de negocios accesibles para todos. Además, establece un sistema de ecuaciones que en su opinión determina un equilibrio general de la economía en el espacio. Este equilibrio resulta, por un lado, del hecho de que los productores buscan la mayor ganancia mientras que los consumidores buscan los bienes más baratos. Por otra parte, la competencia entre los productores implica que el número de empresas de la misma actividad en una localidad sólo crece hasta que ya no existen ganancias extraordinarias. En este momento, y con una estructura espacial particular alcanzada (a saber, por mercados hexagonales), se logra el equilibrio. Según Lösch, el tamaño de estos hexágonos varía entre las industrias, dependiendo del umbral y del alcance de los productos específicos. Lösch también sostiene que la producción tiende a concentrarse, lo cual produce diferenciaciones en el espacio, concebido originalmente como abstracto: la aglomeración de la producción genera paisajes ricos en centros económicos (en otras palabras: ricos en ciudades) y los que son más pobres en ellos.

Debido a que las ideas científicas sólo se pueden evaluar de manera adecuada si se les discute en el contexto histórico y geográfico concreto en que ocurren, lo primero que una evaluación de las teorías de la localización debería subrayar es que, en la economía moderna, la obra de Von Thünen es el primer análisis sensato sobre los aspectos geográficos de la economía (Essletzbichler 2011). Comparado con las ideas totalmente aespaciales de la economía clásica británica, en las que el espacio sólo representa una complicación innecesaria, las proposiciones de Von Thünen presentaron “una idea radicalmente nueva” (Blaug 1985: 615).

Figura 4-5: Modelo de Lösch



Fuente: Ivan Matejic; reproducido de [https://de.wikipedia.org/wiki/Da-tei:Location\\_Theory\\_by\\_August\\_Losch-sr.svg](https://de.wikipedia.org/wiki/Da-tei:Location_Theory_by_August_Losch-sr.svg).

El segundo mérito de las teorías de localización es de tipo metodológico. Según Essletzbichler (2011), su contribución más importante tal vez fue el uso temprano de la abstracción con la intención de aislar las relaciones causales, además de que también se reconoció (por lo menos por Von Thünen y por Weber) que los modelos formales necesitaban complementarse con microanálisis de casos concretos, para poder captar las complejidades de la realidad económica. Sin embargo, estas preocupaciones empíricas se perdieron con Christaller y Lösch, cuyo paso por la dirección de análisis de equilibrio general implicó alejarse de estudios a una escala mayor.

Otro mérito de Von Thünen y de sus sucesores es su afán por *explicar* teóricamente los patrones de localización. La disciplina de la geografía, que comenzó a establecerse en los sistemas universitarios desde el último tercio del siglo XIX, se caracterizó hasta mediados de la década de 1950-1959 por su enfoque ateorico, que pretendía explicar la ubicación con un inventario de factores geográficos compila-

do *ad hoc*, pero supuestamente único de una región (ver capítulo 4.2). Sin embargo, los teóricos de la localización buscaron lo general, lo conceptual. Von Thünen, por ejemplo, es elogiado por David Harvey (1981: 2) por sus “intentos sistemáticos para formular una teoría coherente de la ubicación y de la organización social del espacio”. Alfred Weber, por otra parte, con su búsqueda para entender el porqué y el cómo el espacio –originalmente concebido como espacio abstracto– se divide en lugares ricos de actividad y otros pobres de actividad, se interesó en algo que hoy día llamamos “desarrollo desigual”.

Por otro lado, y desde la perspectiva de la geografía económica de hoy, se pueden hacer varias críticas a las teorías de la localización. La más importante es, tal vez, que sus teóricos tenían una comprensión bastante limitada de la espacialidad de la economía: pensaron el espacio sólo como distancia. Lo que Von Thünen, Weber, Christaller y Lösch entendieron como geografía fue la distancia entre productor y cliente y, en términos más generales, la extensión del mercado. Fue sólo esta reducción la que hizo posible incorporar la geografía a un pensamiento económico abstracto y a los modelos y ecuaciones de la economía clásica (ver también el capítulo 2 sobre la NGE de Paul Krugman [1988]). Sin embargo, pensar la geografía sólo en términos de la distancia implica reducir su variedad y complejidad a una sola dimensión. El espacio de los teóricos de la localización es –como lo demuestran los supuestos de Von Thünen, Weber, Christaller y Lösch– homogéneo y unidimensional, tanto en lo físico –como son las llanuras sin ríos, bosques, montañas u otros “obstáculos”–, como en lo social –los costos del suelo, del capital fijo, de las materias primas, y el poder de compra–, fenómenos todos ellos presentados como invariables y distribuidos de manera equitativa, mientras que existe competencia perfecta en el mercado. Más aún, el espacio sólo tiene una ciudad (en el caso de Von Thünen) o sólo ciudades que prestan servicios (Christaller). En suma, el espacio que concibieron los teóricos de la localización es irreal, es una ficción. Aunque no pretendieron que el espacio en sus modelos fuera más que una abstracción, sí afirmaron que las relaciones que se dedujeron a partir de estas abstracciones (como, por ejemplo, entre el costo del transporte y la ubicación de una empresa) son reales. Segundo, la imagen del hom-

bre como actor económico de los teóricos de la localización también es sumamente reducida. Suponen productores y consumidores cuyo objetivo y fundamento es maximizar ganancias (o minimizar costos, en el caso de Weber), y que la toma de las decisiones de estos actores es racional y se basa en información perfecta. Desde luego cabe objetar que la realidad es más compleja. Cada localización de una empresa surge de una decisión de uno o varios actores sociales que actúan no en el vacío, sino desde estructuras sociales, que a su vez están arraigadas en el espacio y en el tiempo concreto. La distancia entre el lugar de producción y el mercado, y el costo de superarla, sí pueden ser un factor importante, y habrá casos en que este factor resulte decisivo para elegir el lugar en donde se ubicará una empresa. Pero eso no permite reducir la actuación del hombre enteramente a indicadores físicos; la decisión de ubicar una empresa en un lugar determinado se guía por muchos más motivos que sólo por la búsqueda de un balance óptimo entre costos e ingresos (ver, por ejemplo, los capítulos 4.6 y 4.7 sobre la geografía económica institucional y evolucionista y la geografía económica cultural). La localización es, entonces, resultado del proceso de considerar y negociar los diversos argumentos y motivos que los diferentes actores económicos pueden tener. Sus intereses casi siempre son complejos y a veces contradictorios, por lo cual el patrón de localización o, en términos más generales, la geografía económica, es el producto de un proceso histórico complejo.

Para terminar esta sección, cabe mencionar que las teorías de la localización no tuvieron mucho impacto en la economía ni en la geografía de sus tiempos respectivos. La razón de esta inadvertencia quizá sea que, para los economistas, las teorías de la localización fueron demasiado empíricas, ya que trataron, aunque sea de manera superficial, con la incomodidad que la geografía representa para los modelos econométricos, mientras que para los geógrafos fueron demasiado abstractas y poco ideográficas.

Sin embargo, el modelo de Walter Christaller fue bien recibido en la planificación regional de la Alemania fascista. A partir de 1940, Christaller trabajó en el Departamento Principal de Planificación y Ordenación, cuyas tareas incluyeron la reorganización espacial de los territorios conquistados por los nazis en Polonia. Más tarde, las

Figura 4-6. Planificación de los nacionalsocialistas para el este de Polonia, 1941

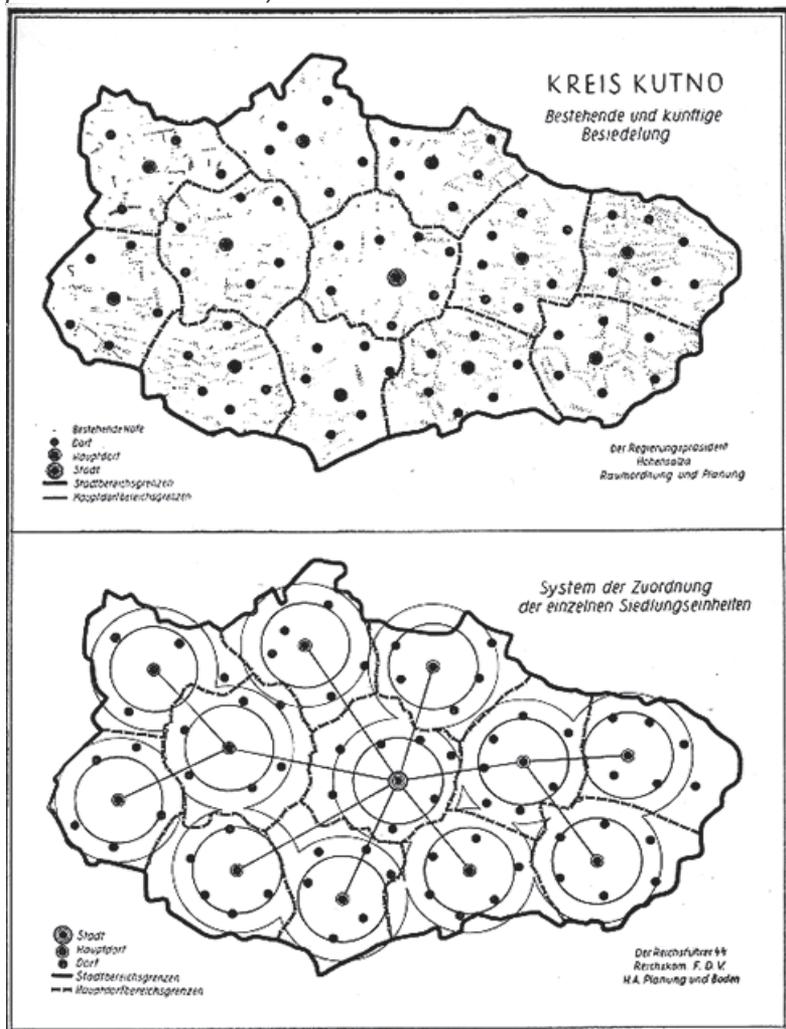


Bild oben: Die bestehenden polnischen Dörfer übersiehen das Land gleichförmig, ohne Dorfkerne und Schwerpunkte des Gemeinshaftens zu besitzen. Demgegenüber fasst die deutsche Besiedlung die Wohnbau in Dörfern zusammen und legt eindeutig die Orangerdnung der Siedlungseinheiten und damit ihre Funktionen fest.

Bild unten: Die Lage der Hauptdörfer wird durch übergeordnete, der Standort der Dörfer durch landwirtschaftlich-betriebliche Schwerpunktunkte bestimmt. Die um die Hauptdörfer gezogenen Kreise von 3,5 oder 5 km Radius beweisen, daß die Dörfer günstig zu ihren Hauptdörfern liegen.

Fuente: Udo von Schaurroth: Raumordnungsskizzen und ländliche Planung, in: Neues Bauerntum 33 (1941), Nr. 3, S. 125; reproducido de [http://www.dfg.de/pub/generalplan/planung\\_4.html](http://www.dfg.de/pub/generalplan/planung_4.html).

ideas de Christaller fueron comunicadas por el propio Lösch a Edward L. Ullman, geógrafo en la Universidad de Chicago, y entonces Christaller se convirtió en “una figura de culto entre los geógrafos cuantitativos de Estados Unidos”. (Essletzbichler 2011: 32)

## 4.2. Los orígenes de la geografía económica en el siglo XIX

Con excepción de Walter Christaller, los teóricos de la localización no pertenecían a la disciplina científica de la geografía. Por esta razón, en el pensamiento de la economía clásica, los comienzos de una reflexión seria sobre aspectos geográficos vienen desde afuera de la propia geografía. Sin embargo, en las últimas décadas del siglo XIX, la geografía comenzó a institucionalizarse en los sistemas universitarios de Europa y Estados Unidos. En Alemania, donde mediaban más de cincuenta años desde la fundación de la primera cátedra de geografía, en 1820, y la segunda, que se fundó en 1871, justamente en el año en que también se instauró el Imperio Alemán, se requerirían sólo cuatro décadas para establecer 22 cátedras de geografía más. En Francia, Vidal de la Blache, de quien me ocuparé en párrafos posteriores, ocupó una cátedra de historia y geografía en 1872, mientras que en el Reino Unido no fue sino hasta 1903 cuando se fundó una cátedra de geografía, aunque ésta, sin embargo, estaba dedicada en forma exclusiva a la geografía económica. En Estados Unidos, el primer instituto dedicado ex profeso a la geografía se fundó en 1898, en la Universidad de California (Sandner y Rössler 1994; Dunbar 2001).

Llama la atención el paralelismo temporal de la fundación de los institutos de geografía (económica) con la era del imperialismo europeo. Además, la orientación temática de la nueva disciplina científica demuestra que la geografía económica, que surgió en las últimas décadas del siglo XIX, nació como una “servidumbre” (Sheppard *et al.* 2004: 3) de la expansión comercial europea y su proyecto de dominio del resto del mundo. Esta relación es obvia, por ejemplo, en el caso del Instituto de Geografía de la Universidad de Hamburgo, fundada en 1908, con el nombre de Instituto Colonial. En el contexto de la globalización económica del siglo XIX,

el primer objetivo de la geografía como disciplina emergente fue compilar información sobre la nueva geografía de la producción y el comercio que resultaba de la expansión colonial e imperial. Una cita que ilustra con claridad esta pretensión es de Karl Theodor Andree (1808-1875), geógrafo alemán y cónsul de Chile para el Reino de Sajonia, quien escribió:

Estoy sentado en una mesa de caoba de Honduras. La alfombra en la que se coloca ha sido fabricada en Kidderminster, en Inglaterra, usando lana que trajo un marinero del Río de la Plata o de Nueva Gales del Sur. El té viene de China o de Assam y me lo sirven en una taza de porcelana de Berlín; el café es de Java, mientras que el azúcar es de Baja Sajonia, Brasil o Cuba. Fumo tabaco de Puerto Rico en mi pipa cuyo tallo creció en Hungría; el material para su cuenco de espuma de mar, tallada en Turingia, fue excavado en Asia Menor; la boquilla de ámbar llegó desde el Mar Báltico, y la plata para el borde se extrajo de las minas del Erzgebirge, de Harz o tal vez de Potosí [Perú] (Citado en Barnes y Sheppard 2003: 3).

*Figura 4-7. Imagen histórica de la Universidad de Hamburgo*



Fuente: Universität Hamburg, Arbeitsstelle für Universitätsgeschichte.

Mientras en 1867 el interés de Andree fue conocer de dónde provenían sus productos cotidianos, el listado de las regiones y países mencionados remite a un mercado mundial bien integrado. En términos actuales, Andree hizo referencia a cadenas productivas globales (ver capítulo 7.2). *La disciplina de la geografía económica surgió, pues, como estudios de globalización*. No sabemos si el interés de Andree lo haya detonado el conocer lo propio en relación con la alteridad de países extranjeros, o si ha tenido un interés económico más allá de la curiosidad. Sin embargo, las primeras publicaciones importantes de la geografía económica sin duda revelan la estrecha relación entre el desarrollo de la disciplina y los intereses comerciales. En la Alemania de 1882, por ejemplo, Götz publicó un ensayo en el que explica las tareas de la geografía económica, que también llama “geografía del comercio”. El geógrafo británico George Chisholm escribió un *Manual de la geografía comercial* en 1889, y en 1913 el estadounidense Russell Smith aumentó la lista de estudios con su *Geografía industrial y comercial* (Barnes 2003). Estos trabajos se distinguen por una preocupación con números y detalles empíricos sobre el comercio mundial, y mostraban una preferencia por los mapas y un rechazo hacia las teorías.

Sin embargo, como todo lo que pretende ser ateorico, la curiosidad de los geógrafos por el mundo, sus regiones y productos de ninguna manera era inocente. Dado que de 1800 a 1914 los europeos extendieron su control, al pasar de 35% de la superficie de la Tierra a 85%, y en vista de que la “conquista” interna en Estados Unidos procedió igual de rápido, ya que los estadounidenses colonizaron más tierra durante treinta años contados a partir de 1870, de la que habían colonizado en los trescientos años anteriores (Peet 1985), los conocimientos sobre estos nuevos territorios resultaban urgentes y muy demandados, y los geógrafos supieron bien aprovechar esta demanda. En 1831, mucho antes de que en el Reino Unido se institurara la primera cátedra de geografía, se justificó la fundación de la Real Sociedad Geográfica, con el argumento de que los beneficios que aportaría a la sociedad serían “de la mayor importancia para la humanidad en general, y fundamentales para el bienestar de una nación marítima como Gran Bretaña, con sus numerosas

y extensas posesiones ultramarinas” (Citado en Livingstone 1992: 167). Otra cita que también revela con claridad el *Zeitgeist* y su convicción de que los geógrafos eran de gran utilidad económica, es el periódico *The Times*, un diario británico de calidad. En su edición fechada el 14 de noviembre de 1904 se lee: “Se nos ha dicho por el Sr. Chamberlain [político británico y, posteriormente, primer ministro del Reino Unido de 1937 a 1940] que deberíamos pensar de manera imperial; pero para ello debemos en primer lugar aprender a pensar geográficamente” (Citado en Withers 2001: 79). Uno de los geógrafos que ganó más méritos en lo que respecta a influir de forma significativa en la reforma de la enseñanza de la geografía en Gran Bretaña fue el escocés Hugh Robert Mill (1861-1950). Para él, estudiar la geografía ofrecería “una pista importante para solucionar todos los problemas que afectan las relaciones mutuas entre la Tierra y sus habitantes, y aclararía el curso de la historia, al prevenir la tendencia de los movimientos políticos, e indicar las direcciones del desarrollo industrial y comercial sólido”. La geografía, pues, fue considerada como una actividad sumamente práctica, “*absolutamente esencial para nuestro bienestar*, e incluso para que continúe la Nación como un Poder entre los estados del mundo” (ambos entrecomillados citados en Livingstone 1992: 216; énfasis añadido).

En Alemania el tono fue más sucinto, quizá porque sus élites habían perdido, en el reparto colonial del mundo, contra Gran Bretaña. Al referirse a las oportunidades favorables para el colonialismo que Alemania ya no pudo aprovechar, Friedrich Ratzel (1844-1904), fundador de la geografía humana en ese país y uno de los mayores exponentes de la geopolítica, llamó a no contentarse con el *statu quo* de ser un país secundario: “Siempre habrá pueblos dominantes y de servidumbre. Los pueblos deben ser yunque o martillo. El que se sea uno u otro depende de realice oportunamente las exigencias de la situación mundial un pueblo con altas aspiraciones”. (Ratzel 1906: 377) Desde la perspectiva geopolítica de Ratzel, estas exigencias se enfocaban en la *expansión territorial*:

Dondequiera que miremos se gana y se pierde espacio. [...] Sólo como potencia mundial Alemania puede aspirar a asegurar a su pueblo el

suelo que necesita para crecer. No debe mantenerse alejada de las transformaciones y de las redistribuciones que se hacen sentir, si no quiere volver a correr el peligro, como en el siglo XVI, de ser empujada por varias generaciones al fondo, o relegada a un segundo plano. Ser potencia mundial, sin embargo, significa ser poder naval. (Ratzel 1906: 377)

No es difícil reconocer, a partir de esta cita, que la expansión territorial propagada por Ratzel condujo unos años después al eslogan “pueblo sin espacio”, una de las frases clave del nacionalsocialismo.

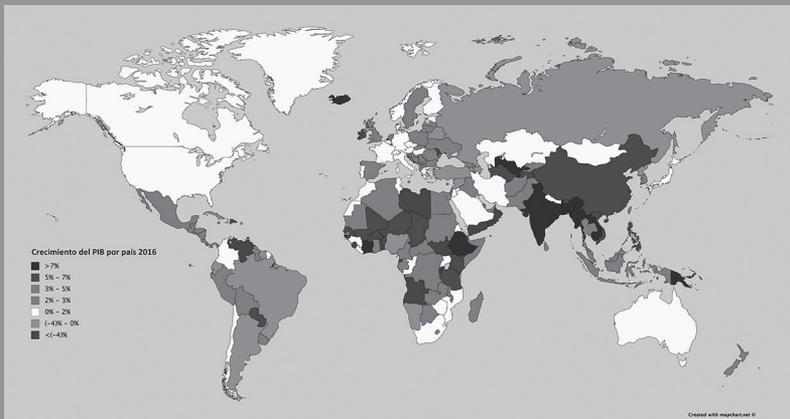
#### RECUADRO 4-2 Cartografía

Para Livingstone (1992: 70), la geografía que se formó en las últimas décadas del siglo XIX en Gran Bretaña, y más allá de ella, fue “la ciencia del imperalismo por excelencia [dadas la] exploración, el levantamiento topográfico y social, la representación cartográfica y el inventario regional, [además de] las capacidades de oficio del emergente geógrafo profesional, todo lo cual era adecuado para el proyecto colonial”. En particular, la cartografía y los mapas que producía eran “armas intelectuales especializadas mediante las cuales se logró obtener poder, se le administró, y se le otorgó legitimidad, además de codificarlo”. (Harley y Woodward 1987: 506)

Trazar mapas es quizá la habilidad que más se equipara con la geografía, o que se considera, por lo menos, como su cualidad suprema (ver figura 3-1). Además, la cartografía a menudo se interpreta como una tarea puramente descriptiva, que consiste en compendiar información sobre los paisajes físicos y/o sociales del mundo, para después trasladarla a los mapas. Desde esta perspectiva empirista y positivista, el mapa es una reproducción exacta, objetiva y neutral del mundo –no más, pero tampoco nada menos. Trazar mapas es, en ese sentido, el arte de transmitir con fidelidad cierta información del mundo, con la mayor precisión posible, mediante una vía (el mapa) hacia un receptor (el lector del mapa). Los mapas son vistos, en palabras del filósofo Richard Rorty, como un “espejo de la naturaleza”. (Citado en Pickles 2009: 66)

Desde una perspectiva diferente, influida por los estudios culturales y por la teoría crítica, se entiende la representación cartográfica no como imagen exacta del mundo, sino como un texto que, en paralelo, representa una sección del mundo y la crea. Por ejemplo, las representaciones cartográficas de la economía mundial suelen representarlo como un mosaico de Estados nacionales (ver figura 4-8), lo cual promueve la idea de que la economía es, en esencia, una cuestión nacional, captada en contenedores definidos por las fronteras de dichos Estados (ver recuadro 6-4 sobre el nacionalismo metodológico). Los mapas, entonces, no sólo reproducen la realidad, sino que también contribuyen a su producción.

Figura 4-8: Crecimiento del PIB por países, 2016



Fuente: reproducido de [https://en.wikipedia.org/wiki/List\\_of\\_countries\\_by\\_real\\_GDP\\_growth\\_rate#/media/File:GDP\\_Growth\\_By\\_Country\\_2016.png](https://en.wikipedia.org/wiki/List_of_countries_by_real_GDP_growth_rate#/media/File:GDP_Growth_By_Country_2016.png). Modificación propia.

Un libro excelente que demuestra esta ambigüedad, así como el poder transformador de los mapas como parte de ella, es *Mapping an Empire*, de Matthew Edney (1997, *Mapeo de un Imperio*). En él su autor demuestra cómo el poder colonial británico utilizó técnicas cartográficas y otras relacionadas con ellas, tales como encuestas y ciertos métodos de la investigación social, para crear y definir la imagen espacial de su Imperio; para imponer su dominio y para legitimar sus políticas colonialistas. La India británica fue, según Edney, no sólo una construcción política, sino también una construcción *gráfica*. En-

tre las tareas más importantes de los mapas, al mostrar el Imperio (ver figura 3-9), está la de facilitar la explotación y el control local. En otras palabras, sin mapa de los pueblos y ciudades, de las vías de comunicación y de los recursos, ¿cómo se habría podido tener acceso a las riquezas de la colonia, cómo se habría podido forzar a hombres, mujeres y niños a trabajar para los colonizadores, cómo se habrían podido recaudar los impuestos? En segundo término, y en relación a la gestión del Imperio desde un Londres muy lejano del subcontinente indio, ¿cómo crear y dar una impresión del Imperio sin visualizarlo? Gracias a la presencia del mapa en las oficinas de las autoridades coloniales en Londres y más allá de esta ciudad, en las escuelas y Ayuntamientos de todo el país fue como se pudo ubicar e imaginar el Imperio.

De este modo, el mapa contribuyó a crear una idea del Imperio, sin la cual la acción de gobernar habría sido más difícil: “Los mapas llegaron a definir el Imperio mismo [...]. *El Imperio existe, ya que puede ser mapeado*; el significado del Imperio se inscribe en cada mapa [...] Tomados en conjunto, las encuestas y mapas transforman el subcontinente de una región exótica y en gran parte desconocida en una entidad bien definida y comprensible” (Edney 1997: 2, 340; énfasis añadido).

### 4.3. La era del determinismo ambiental

Muchos de los representantes de la geografía comercial e industrial, misma que surgió en las últimas décadas del siglo XIX, se consideraban ateóricos. Su preocupación principal fue rastrear, de manera detallada, los territorios ajenos y los flujos de productos procedentes de los distintos lugares, y su ambición fue proporcionar conocimientos útiles a los intereses económicos de su país (o, por lo menos, de su élite). No aspiraban a explicar la economía global y su geografía, ni fue su intención (como fue, por ejemplo, en el caso de Alfred Weber) comprender las desigualdades que en forma rápida se profundizaron tanto a nivel nacional como a nivel global.

Sin embargo, en la geografía económica de las últimas décadas del siglo XIX y principios del siglo XX, surgió otra corriente que perseguía un objetivo más grande: el determinismo ambiental. Este término hace referencia a un concepto que intenta teorizar sobre

los tipos de actividad humana en diferentes partes del mundo, y sobre las diferenciaciones entre las propias personas en relación con las características del medio ambiente natural. Como tales características ambientales se entendían tanto los elementos topográficos (como las montañas, ríos, llanuras, mares, entre otros), como el clima o las características del suelo. El determinismo ambiental propuso que los hombres no sólo los influía el medio ambiente, sino que eran *definidos* por él. El clima y las condiciones físicas fueron vistos como poderes causales, capaces de determinar el desarrollo humano, la fisiología y la cultura (Hubbard *et al.* 2005). En otras palabras, el determinismo ambiental sugiere tanto una unidad orgánica entre el hombre y el espacio físico como un mecanismo causal entre el medio ambiente y el comportamiento de las personas –las culturas y sociedades humanas deben, según eso, considerarse como *expresiones* de las condiciones naturales. En consecuencia, se afirmaba, por ejemplo, que el clima establece la mentalidad psicológica y el carácter de los individuos en tal medida que, en las regiones tropicales, la gente es apasionada y un tanto abusiva y, otro lado, donde el clima es más templado, como en Europa Central y Occidental, la gente es supuestamente más decidida y con mayor ética laboral. Cabe mencionar que no fueron los geógrafos del siglo XIX los que sugirieron tales ideas por primera vez. El filósofo prusiano de la Ilustración Immanuel Kant (1724-1804), por ejemplo, en algunas de sus conferencias sobre la geografía física, llegó a afirmar que “en los países cálidos el ser humano [...] no alcanza la perfección de las personas que habitan en las zonas templadas. La humanidad está en su mayor perfección en la raza de los blancos [...] [el] habitante de las zonas templadas del mundo [...] tiene un cuerpo más hermoso, trabaja más duro, es más jocoso, más controlado en sus pasiones, más inteligente que cualquier otra raza en el mundo”. (Citado en Livingstone 2011: 373) Estas ideas de Kant se convirtieron en un lema central del colonialismo y del imperialismo. Se afirmó que, debido a la entonces reivindicada superioridad de los blancos, es racional que sean ellos los que siempre “han educado a los demás y los han controlado con armas”. (Citado en Livingstone 2011: 373)

Aunque no fueron los geógrafos los que acuñaron el concepto de determinismo ambiental, sí fueron ellos quienes podían dar una apariencia científica a la idea de deducir el carácter o esencia de los grupos humanos a partir de una supuesta unidad orgánica entre la naturaleza y el hombre. Eso fue un paso importante, ya que a finales del siglo XIX se vivía en un tiempo en el que las mistificaciones feudales del mundo y de la religión ya no eran suficientes para proporcionar sustento ideológico capaz de justificar las acciones coloniales e imperialistas de las élites. La afirmación de la superioridad de los blancos, y el derecho al dominio de los europeos y de sus expansiones, necesitaban una justificación que parecía basarse en argumentos racionales. Por lo tanto, la nueva ciencia de la geografía que proporcionó esta legitimación fue bienvenida. Para justificar la competencia entre sociedades, así como la conquista de algunas de ellas, los geógrafos tomaron prestada de la biología de la evolución –que fuera la primera ciencia en aquel entonces–, y del filósofo y sociólogo Herbert Spencer (1820-1903), quién fue el primero en aplicar la teoría de la evolución y su postulado de la supervivencia del más apto para proyectar luz sobre el desarrollo de las sociedades. Más allá de la descripción geográfica del mundo y de los flujos de mercancías, en la era del determinismo ambiental la geografía prometió plantear de manera *científica* la analogía entre los procesos naturales y los sociales, y este fue su modo de entrar a “la ciencia moderna”. (Peet 1985: 310)

Por otro lado, debe quedar en claro que popularizar y difundir la idea de que el imperialismo era una etapa *natural*, y por eso inevitable, en la evolución de la sociedad, incluso necesaria para lograr la civilización (europea) en todo el mundo, constituyó, junto con el objetivo de dotarla de conocimientos y habilidades prácticos (como, las exploraciones o la cartografía, entre otros), la gran utilidad de los geógrafos para el proyecto del imperialismo (Peet 1985). Tal como lo dijo sir Thomas Holdich, presidente de la Real Sociedad Geográfica en Gran Bretaña (1919-1922):

Si nos volvemos a Europa, Asia, África o América [...] surge ante nosotros un área de tierra y mar tan extensa para ser explorada y

desarrollada; una visión de grandes cargas para ser tomadas por el hombre blanco en regiones lejanas, turbias e indefinidas [...] es probable que el conocimiento geográfico más amplio proporcionará la mejor protección contra los malos entendidos [...] Por conocimiento geográfico no sólo me refiero al conocimiento de la superficie de la Tierra que obtenemos mediante su estudio, sino también a un conocimiento de las leyes ordinarias de la naturaleza que deciden la configuración de las montañas y el flujo de los ríos, donde ciertas influencias deben conducir, de manera *inevitable*, a ciertas condiciones (Citado en Hudson 1977: 14-15; énfasis añadido).

En Estados Unidos, una de las exponentes de mayor importancia del determinismo ambiental fue Ellen Semple (1863-1932). Para ella, la geografía era la disciplina que en forma científica estudiaba la conexión entre la Tierra y la gente. En sus palabras: “el hombre es un producto de la superficie de la tierra [...] la tierra lo ha amamantado, lo alimentó, le puso tareas, dirigió sus pensamientos, lo enfrenta a dificultades [...] y al mismo tiempo le susurra consejos para su solución. *Ella ha entrado en sus huesos y tejido; en su mente y el alma*”. (Citado en Bassin 2003: 16; énfasis añadido) Sin embargo, quien con más claridad y contundencia ha formulado la idea de la unidad orgánica entre la naturaleza y el hombre, y ha asegurado que la expansión territorial es una etapa *natural* en la evolución de una sociedad, es el alemán Friedrich Ratzel (1844-1904). Él concibió el Estado como un organismo vivo atado a la Tierra y sujeto a las leyes que rigen la evolución de todos los organismos. En el espíritu de la analogía entre los procesos naturales y los sociales, Ratzel considera que, al igual que cualquier cuerpo sano y fuerte crece, un Estado sano y fuerte se debe expandir. Esto es a lo que él llamó el *Raummotiv* (motiv del espacio), y fue la idea o pensamiento que consideró la expansión de la Alemania nazi como algo natural e inevitable.

*Figura 4-9. Friedrich Ratzel*



Fuente: Bundesarchiv, Bild 183-R35179 / Lizenz CC-BY-SA 3.0; reproducido de [https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Bundesarchiv\\_Bild\\_183-R35179,\\_Prof.\\_Friedrich\\_Ratzel.jpg](https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Bundesarchiv_Bild_183-R35179,_Prof._Friedrich_Ratzel.jpg).

La posición opuesta al determinismo ambiental la formuló el geógrafo francés Paul Vidal de La Blache (1845-1918), quien fue el formulador más importante de la geografía regional francesa. Según su concepto del posibilismo, la geografía y el medio físico ponen

condiciones y retos, y esa es la razón por la cual sí tienen un impacto en el desarrollo de las sociedades. La diferencia clave entre esta postura y la de Ratzel es que, según el posibilismo, las sociedades humanas pueden responder de varias maneras a los estímulos, condiciones y desafíos físicos. Desde esta perspectiva, las sociedades no son resultado de la geografía, sino de la *historia*, a saber, la historia de las respuestas dadas a las condiciones naturales. Lucien Febvre (1878-1956), historiador francés y cofundador de la escuela de los Annales, afirma en su libro *Una introducción geográfica a la historia* que: “No hay necesidades, sino posibilidades donde quiera; y el hombre, como maestro de las posibilidades, es el juez de su uso. Esto [...] pone al hombre en el primer lugar [...] –el hombre, y ya no la tierra, ni la influencia del clima, ni las condiciones determinantes de las localidades” (Febvre 1925: 236).

#### RECUADRO 4-3

##### Determinismo ambiental recargado

El hecho de que la geografía alemana haya sido vinculada con el nazismo, y el descrédito de las ideas imperiales después de la Segunda Guerra Mundial, han desprestigiado el determinismo ambiental. Salvo algunas excepciones, no jugó un papel importante en el pensamiento geográfico desde entonces. Sin embargo, en la década de 1990-1999, ideas afines al determinismo ambiental regresaron con libros como *Guns, Germs and Steel* de Jared Diamond (1999; *Armas, gérmenes y acero*, en su traducción española [Diamond 2004]) o *The Wealth and Poverty of Nations: Why Some are So Rich and Some So Poor* (Landes 1998; *La riqueza y la pobreza de las naciones*, en su traducción española [Landes 2003]). Aunque ninguno de estos dos libros despliega un determinismo ambiental en el sentido que lo hacían los geógrafos de finales del siglo XIX, en ambos sí se afirma el poder del medio ambiente para canalizar la historia humana hacia ciertas direcciones.

Influido tanto por Diamond como por Landes, quien con mayor claridad reexpresó ideas del determinismo ambiental fue el economista Jeffrey Sachs. Durante el cambio de siglo XX al XXI, junto con otros autores, publicó una serie de artículos en los que se relacionó el “subdesarrollo” de los países pobres con

determinadas condiciones climáticas y/o topográficas (por ejemplo, Gallup *et al.* 1999). En su ensayo *Tropical Underdevelopment*, Sachs (2000) lamenta que los análisis económicos de los países pobres en general han desatendido la geografía física como una “determinante del crecimiento económico”. Según él, esto es un error grave, ya que “tal vez la relación empírica más fuerte de la riqueza y la pobreza de las naciones es la [que existe] entre las zonas ecológicas y el ingreso per cápita. Las economías en las ecozonas tropicales son pobres en casi todas partes, mientras que las de las ecozonas templadas son generalmente ricas”. (Sachs 2000: 2-3) En otro lugar resumió en pocas palabras: “Los trópicos son adversas para el crecimiento, mientras que las poblaciones costeras son buenas para el crecimiento”. (Gallup *et al.* 1998: 26) Sachs sostuvo que dos tercios del retraso económico de África, a finales de los años noventa del siglo xx, se debían a factores geográficos como la composición y, en consecuencia, la calidad del suelo (por ejemplo, en cuanto a la erosión), la temperatura y el grado de fotosíntesis; la disponibilidad de agua y el clima, así como su impacto en la propagación de enfermedades. Además, menciona factores como la dotación con fuentes de energía (y, en particular, la falta de carbón en África) y la topografía, ya que, según él, el Mediterráneo impidió que las innovaciones tecnológicas de Europa se movieran de norte a sur. El postulado que señala que los trópicos son adversos para el crecimiento es, de plano, empíricamente inconsistente. Tomemos, por ejemplo, los datos del Banco Mundial sobre el crecimiento económico per cápita en dos regiones tropicales: el África subsahariana y Asia del Sur. Si comparamos los datos sobre el crecimiento per cápita de estas regiones con los del mundo, el resultado demuestra que en el Asia del Sur el crecimiento per cápita fue superior al crecimiento global en la mayoría de los años, a partir de 1961, mientras que a partir del año 2000 lo mismo aplica para África (cálculos propios, basados en World Bank 2016). ¿Ha cambiado drásticamente el clima en el África subsahariana, o es inconsistente la explicación ofrecida por Sachs y colegas?

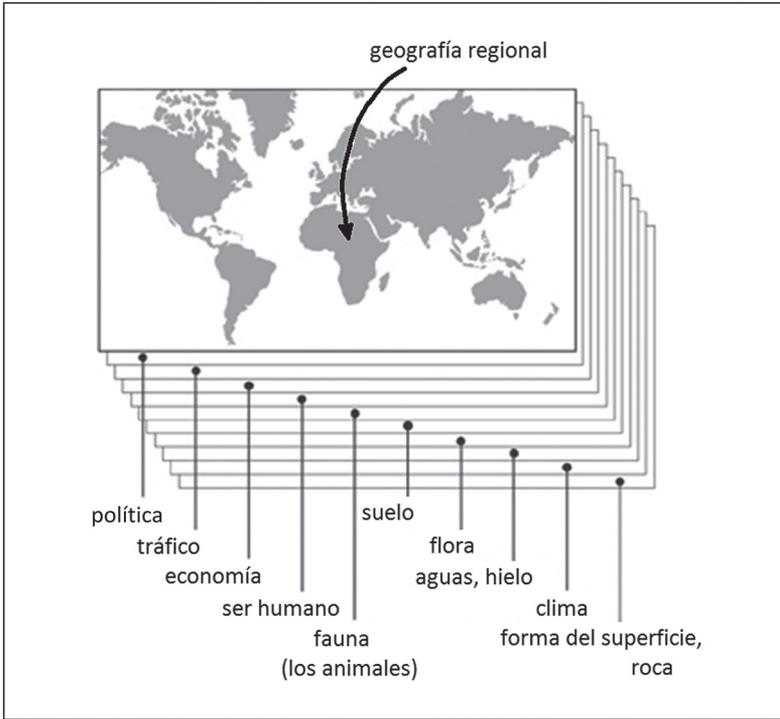
El problema de Sachs es que cae en relaciones espurias. Mientras los mapas de ciertos indicadores socioeconómicos y geográficos (como los de las ecozonas) pueden corresponder, no existe tal correspondencia en la relación causal entre los factores –como tampoco entre el número de nacimientos y cigüeñas (ver capítulo 5 sobre métodos).

## 4.4. La geografía económica desde de la geografía regional hacia la ciencia espacial

En paralelo al determinismo ambiental, en las últimas décadas del siglo XIX se estableció otra corriente en la geografía; me refiero a la geografía regional. Mientras en Francia este concepto se vincula indisolublemente al nombre del geógrafo ya mencionado, Paul Vidal de La Blache, la geografía regional se desarrolló también en otros países, aunque con enfoques diferentes.

En general, la geografía regional define su materia, la región, como una parte de la superficie de la Tierra con características propias que la hacen única entre otras regiones. En la conceptualización de La Blache, por ejemplo, la región debe su identidad –que la separa de otras regiones– a la relación estrecha entre cultura y paisaje local (sin sugerir, como se mencionó antes, un determinismo ambiental). Por ende, las sociedades regionales están geográficamente acotadas y son socialmente distintivas. La pretensión de Paul Vidal de La Blache fue, entonces, estudiar una región de manera holística. Esta perspectiva amplia dominaba también la geografía regional en Alemania, donde se desarrolló como *Länderkunde* (conocimientos de países). El esfuerzo se enfocó en delimitar áreas particulares en el continuo de la superficie de la Tierra, y luego retratar estas áreas con todos sus factores geográficos (entre otros, los suelos, el clima, la flora y la fauna, así como las sociedades, la economía y el transporte, la cultura y los estilos de vida), todo ello como una parte típica y única del mundo, pero –paradójicamente– también como una manifestación de reglas y leyes generales de la geografía aplicables en el mundo entero (Wardenga 2006). Dicho en otras palabras, la aspiración de geógrafos como Alfred Hettner (1859-1941) fue concebir la geografía como una ciencia tanto ideográfica como nomotética. Para demostrar su utilidad social (y de este modo asegurar su posición en el mundo académico), los geógrafos deberían, según Hettner, confiar no sólo en sus habilidades tradicionales, como la observación, la descripción o la cartografía, sino también en su capacidad para proporcionar análisis y explicaciones.

Figura 4-10. Las capas de la geografía en el modelo de Hettner



Fuente: Spektrum Akademischer Verlag, Heidelberg. Traducción: Klara Kolhoff.

Aunque los orígenes de la geografía regional se remontan al siglo XIX, tanto en Alemania como en otros países el auge de esta corriente comienza sólo después de la Primera Guerra Mundial. El fin de la “era del imperialismo” (Hobsbawm 1987) y el relacionado declive de la economía mundial mutaron las perspectivas y el interés de la geografía económica. Como la economía misma, la reflexión sobre ella cambió de escala. Eso se ve con claridad en una afirmación del geógrafo estadounidense Ray Hughes Whitbeck (1871-1939), quien en 1915-1916 aseguró que “la unidad [de investigación] debe ser el país y no la mercancía” (Citado en Barnes 2009: 179). Por otro lado, al menos en Estados Unidos, sucedió una reorientación de la geografía regional desde la cultura hacia la economía, definiendo a la

economía como el elemento central para identificar regiones. Según Richard Hartshorne (1899-1992), exponente fundamental de la geografía regional en Estados Unidos, ésta debía definir y tipificar las regiones según sus elementos económicos –como mercados o métodos de producción–, ya que “no hay un límite entre la geografía económica y la regional” (Citado en Barnes 2003: 19). Ejemplos de tales regiones económicas son la Llanura de Po en Italia o el Cinturón del Maíz en Estados Unidos. Por ende, después de la Primera Guerra Mundial, la geografía económica empezó a transformarse al pasar de estudios globales a estudios regionales, lo que convirtió la regionalización –o sea, la delimitación espacial de áreas particulares– en la manera de clasificar los procesos y relaciones económicos.

Mientras en Alemania seguidores de la *Länderkunde* pretendían desarrollar una ciencia analítica que vinculara momentos ideográficos y nomotéticos, en términos generales la percepción, la auto-percepción y la crítica se enfocaron en que la geografía regional era un proyecto sumamente descriptivo. Por lo tanto, ya en paralelo a su auge después de la Segunda Guerra Mundial, se formulan las críticas en el sentido de que la geografía regional, con sus descripciones corológicas, era poco ambiciosa, ateorica y no lo suficientemente cuantitativa, lo cual se interpretó como que era, en lo metodológico, vaga. En este contexto, en los años cincuenta del siglo xx, la geografía regional se convirtió en lo que se llamaría “ciencia espacial”. A excepción de su enfoque en la región como dispositivo para ordenar la información geográfica, el concepto descriptivo de la geografía regional tradicional, así como la perspectiva matemático-estadística de su sucesora, la ciencia espacial, tenían poco en común. El contexto de esta transformación se presentó con los cambios socioeconómicos y políticos profundos, surgidos después de la Segunda Guerra Mundial. Mientras el surgimiento del fordismo y el Estado keynesiano-intervencionista (ver capítulo 7.7) incrementaron la importancia que se atribuía a la planificación en términos generales, y a la planeación espacial en particular, la Guerra Fría de los años cincuenta abrió el camino para ofrecer apoyo financiero institucional generoso a proyectos de investigación de análisis espacial y regional.

Otro aspecto fundamental del contexto social, en el que la geografía económica se transformó en ciencia espacial, fue la revolución cuantitativa que afectó a todas las ciencias. Si tomamos en cuenta que, después de 1945, Estados Unidos se había convertido en la potencia hegemónica indiscutible en términos económicos, políticos y sociales (Arrighi 1999), el *American way of life* se propagó y fue aceptado como modelo ideal de desarrollo. Un aspecto de este *American way of life* consistió en otorgarle un papel clave a las ciencias y, sobre todo, a las ciencias llamadas exactas. Este “nuevo rigorismo” (Schorske 1997), proclamado para las ciencias, demandó y generó una revolución cuantitativa, misma que con algún tiempo de retraso también capturó la atención de la geografía.

En los años cincuenta y sesenta del siglo xx, un grupo de geógrafos estadounidenses –y más tarde también británicos– se dispuso a modernizar la geografía tradicional. Su objetivo fue hacer que la geografía pasara de una pseudociencia descriptiva, ridiculizada por algunos, a una ciencia de pleno derecho. El medio apropiado para hacerlo fue –según las percepciones de los analistas de una visión científica del mundo– un procedimiento estandarizado de investigación (o, en otras palabras, un método científico), que consistía –otra vez según las percepciones dominantes de este tiempo– en medir con sumo cuidado y en utilizar estadísticas y otras técnicas cuantitativas. La geografía como ciencia espacial se cimentaba, entonces, en la cuantificación estricta y el uso masivo de modelos formales matemáticos y de métodos estadísticos. Epistemológicamente, este giro hacia una ciencia espacial se basaba en el positivismo y en su concepción de que el mundo se puede observar y percibir en forma objetiva.

Cabe destacar que esta revolución cuantitativa no habría sido posible sin la marcha triunfal de la computadora, que a partir de los años cincuenta del siglo xx impactó a todas las ciencias. Con la computadora se realizaban cálculos con una velocidad, consistencia y tenacidad que ningún ser humano podía igualar. Desde otro ángulo, la cuantificación computarizada de la geografía económica fue impulsada aún más por las cada vez mayores cantidades de datos que estaban disponibles en formato digital. Estos datos, que en mu-

chos casos se obtuvieron de censos nacionales, así como la comercialización incipiente de programas estadísticos, permitieron llevar a cabo análisis estadísticos a una escala hasta entonces desconocida (Barnes 2009, 2011). Parecía ser algo adecuado, sin embargo, que la revolución cuantitativa se vinculara con teorías científicas. Por ende, los geógrafos empezaron a importar un popurrí de conceptos de otras disciplinas –de la física vinieron modelos de la gravedad y la teoría de la interacción espacial, de la economía neoclásica la elección racional y el equilibrio general y parcial, y de la sociología los modelos de la Escuela de Chicago. Al combinar de tal manera las materias y temas de la geografía económica y de la geografía urbana, uno de los intereses centrales de muchos geógrafos consistió en desarrollar más la teoría de la localización. Las investigaciones tenían dos objetivos: expresar teorías sobre la economía espacial en un lenguaje formal de modelos matemáticos, y comprobar cada hipótesis de manera empírica, utilizando procedimientos estadísticos. (Johnston 2009) El denominador común era la intención de encontrar leyes, o por lo menos patrones espaciales generales de la economía y de la sociedad.

En la tradición de modelado, muchos geógrafos económicos se dedicaron a estudiar, por un lado, patrones espaciales, sobre todo de asentamientos (quizá porque, referentes a ellos, existían muchos datos a varias escalas), pero también de la localización de varias actividades económicas. Por otro lado se examinaron interacciones espaciales (como las que se dan entre la ubicación de los consumidores y la de los minoristas, diversas formas de migración, conmutación o comunicación, o la difusión espacial de conocimientos). La “ley” probablemente más famosa que este tipo de análisis encontró es –en palabras de Tobler (1970: 236; énfasis añadido)– que “todo está relacionado con todo lo demás, *pero cosas cercanas están más relacionadas que cosas distantes*”. La variable clave fue, entonces, una vez más, la distancia.

El *leitmotiv* de la geografía, como ciencia espacial, se puede resumir bien con una cita de Peter Haggett (1965: 2), geógrafo británico y uno de los impulsores más importantes de la ciencia espacial: “Que hay más orden del que aparece a primera vista no se descubre

hasta que el orden se busca”. La suposición fue, entonces, que en el mundo había un orden intrínseco, en esencia espacial, y que sólo la geografía como ciencia espacial podía revelar esta espacialidad de lo natural y de lo social (Hubbard *et al.* 2005). El ejemplo clásico de los libros de texto para demostrar la existencia de reglas espaciales en el mundo, mismas que a primera vista eran imperceptibles, radica en la formación de líneas de la misma densidad de personas en una playa.

*Figura 4-11. Zona de densidad en una playa*



Fuente: Edición propia. Foto: Benjamín Núñez González; reproducido de [https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Gente,\\_Playa\\_de\\_Bolonia,\\_C%C3%A1diz,\\_Espa%C3%B1a,\\_2015.JPG](https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Gente,_Playa_de_Bolonia,_C%C3%A1diz,_Espa%C3%B1a,_2015.JPG).

Otro ejemplo para la búsqueda de la geografía económica y urbana en pos de leyes, normas, o al menos regularidades de aspectos sociales en el espacio está en los debates sobre la llamada “regla rango-tamaño”, formalizada por el lingüista George Kingsley Zipf (1902-1950) a finales de los años cuarenta, misma que más tarde se trasladó a los estudios urbanos. Esta regla expresa una supuesta relación entre el tamaño (demográfico y/o funcional) y el orden de los asentamientos de cierta unidad espacial. Esta unidad espacial por lo general fue llamada “sistema” e identificada implícita o explícitamente con el Estado nacional. Más aún, se suponía que los sistemas urbanos maduros debían presentar una distribución equilibrada en la que la ciudad más grande había de tener el doble de habitantes que la segunda más grande, y así sucesivamente. La regla rango-tamaño, analizada con cantidades de datos cada vez mayores,

y métodos estadísticos reiteradamente más sofisticados, emparejó a la perfección el programa de la ciencia espacial. Uno de sus representantes más destacados es Brian Berry (1934-), quien transformó el Centro de Estudios Urbanos de la Universidad de Chicago en un sitio preeminente para el análisis espacial de la economía, y las ciudades.

Para evaluar las fortalezas y debilidades de la geografía como ciencia espacial, lo primero que debe destacarse es el intento de dejar atrás los tiempos tanto de pura descripción corológica como los de las legitimaciones pseudocientíficas del determinismo ambiental. En el mundo de la postguerra, liderado por Estados Unidos, la geografía, con su preocupación por la descripción detallada, pero poco reflexiva, había sido criticada por ser demasiado poco sistemática como para ser considerada una ciencia (Hubbard *et al.* 2005). Esta discusión existía por una razón: en su tiempo, Richard Hartshorne, un representante destacado de la geografía, afirmó que esta ciencia era “esencialmente una ciencia descriptiva, preocupada por la descripción e interpretación de casos *únicos*” (citado en Barnes 2011: 386; énfasis añadido). Sin embargo, con el análisis espacial, la geografía logró ser vista como una verdadera ciencia. Trabajar con números y gráficos elaborados por programas estadísticos, además de buscar, con base en estos números, generalizaciones, significaba que “la geografía económica se estaba convirtiendo en una ciencia social en toda regla, que hacía hincapié en lo social sobre lo natural y en lo científico sobre la ‘mera’ descripción” (Barnes 2003: 22). Es un mérito importante de esos tiempos el que los geógrafos económicos hayan comenzado a preocuparse por encontrar causas y explicaciones, y no contentarse con la descripción y simple clasificación. Sin embargo, los resultados de estos esfuerzos cuantitativos por explicar el mundo social en muchos casos no arrojaron resultados concluyentes. No hay, por ejemplo, explicaciones convincentes sobre el porqué los sistemas urbanos de algunos países obedecen a la regla rango-tamaño y en otros no, ni sobre la relación entre una primacía urbana pronunciada y el desarrollo económico (Parnreiter 2017a).

La crítica más esencial es que, a pesar de definirse como ciencia espacial, a la geografía le faltaba comprender contundentemente su materia, el espacio. Aunque el término “espacio” fue central, no se estudió ni analizó más allá de otorgarle una definición geométrica, ni tampoco se le conceptualizó en forma adecuada. Fue concebido en sentido abstracto y reduccionista, como una superficie en la que las cosas (medibles) se localizaban y sobre la que se desarrollan las relaciones sociales. Mirando hacia otras disciplinas, en especial hacia la economía neoclásica y la física, se hizo axiomático analizar las cosas en la superficie de la Tierra a partir de tres conceptos relacionados: dirección, distancia y conexión. Esta “física espacial” (Hubbard *et al.* 2005: 31) debía hacer posible discernir patrones regulares que luego podrían trazarse en mapas y ser modelados. Sin embargo, esta percepción redujo la superficie de la Tierra a un plano isótropo que nada tenía que ver con las geografías concretas, diversificadas y cambiables del mundo real (ver también capítulo 3.2 sobre espacio).

Además, la percepción de la ciencia espacial fue una visión literalmente asocial del espacio. Mientras el enfoque consistió en identificar estructuras espaciales, los actores y su empeño en producir, percibir o cambiar estas estructuras espaciales no jugaron ningún papel. Regresemos al ejemplo de la playa: ahí lo que importa es identificar las líneas de densidad de personas, y no sus motivos para ubicarse en ciertos puntos geométricos ni las consecuencias de esta decisión. Tampoco interesó a los geógrafos económicos analizar las razones por las cuales la gente migra hacia ciudades particulares, formando así sistemas urbanos, que obedecen o no a la regla rango-tamaño. Hubo entonces una ignorancia sobre los actores y su agencia –las actividades humanas quedaron reducidas “a movimientos, redes, nodos o jerarquías que se podían representar en la superficie de la Tierra” (Hubbard *et al.* 2005: 31). Aunque la separación conceptual de la sociedad del espacio concreto, en forma de un entorno físico, tal vez haya sido una reacción contra el determinismo ambiental de las décadas anteriores, el resultado fue la nula comprensión de la espacialidad inherente a cada sociedad (Soja 1989). Sin embargo, las personas o las empresas no se pueden reducir a una materia que reacciona a fuerzas físicas. Así las cosas,

sus movimientos para establecerse en cierto punto de la superficie de la Tierra, y el impacto que tiene esta localización sobre el desarrollo social, no derivan de modelos de gravedad. La jerarquía, por ejemplo, no es un simple orden numérico, sino *una relación social de autoridad y subordinación*, en donde uno manda y el otro obedece. Aunque las dimensiones del tamaño (como el de la población o el del PIB) *pueden* desempeñar un papel en la capacidad de los actores para desarrollar y formar relaciones jerárquicas, también resulta demasiado simplista deducir, con base en las dimensiones, interacciones sociales o hasta jerarquías (ver también capítulo 4.9 sobre la geografía económica relacional).

## 4.5. La geografía económica marxista

A finales de los años sesenta y principios de los setenta del siglo pasado, la incapacidad de la ciencia espacial de comprender el espacio y las geografías reales del mundo social dio origen a cuestionamientos fundamentales de las premisas, los métodos y los objetivos de la geografía como ciencia espacial. Muchos de los geógrafos más jóvenes se sintieron cada vez más insatisfechos con la entonces dominante visión de la geografía, cuyas preocupaciones, métodos y resultados fueron objeto de críticas, en el sentido de considerarlos como tecnocráticos e irrelevantes, tanto en lo social como en lo político. Las críticas se pueden resumir en tres puntos relacionados (McCarthy 2009):

- El enfoque estrecho de la ciencia espacial hacia los patrones espaciales y, en particular, con respecto a cuestiones de la planeación urbana y regional, desatendía los procesos sociales que existen detrás de los patrones espaciales. Eso dio lugar a una indiferencia a preguntas acerca de cómo se organizó la sociedad y a las desigualdades evidentes en los patrones espaciales observados.
- La autodefinición de la ciencia espacial como una ciencia objetiva, y la suposición de que las técnicas aplicadas eran neutras, lo cual a menudo sirvió para perpetuar las relaciones de dominación que causaron los patrones espaciales desiguales observados.

- La noción de leyes espaciales universales era, a lo sumo, generalizaciones acerca de las sociedades occidentales industrializadas, pero omitía por completo las condiciones y realidades de otras regiones y sociedades.

Que tales críticas fundamentales fueron formuladas precisamente a finales de los años sesenta y principios de los setenta del siglo xx se relaciona, por supuesto, con los conflictos y convulsiones sociales de la época. Primero, en Estados Unidos, la década de 1960-1969 estuvo marcada por los movimientos contra la segregación racial (*Civil Rights Movement*). Segundo, a finales de la década, en París y en muchas otras ciudades, estallaron protestas estudiantiles, que incluyeron marchas, ocupaciones y luchas callejeras. De igual manera, trabajadores de industrias clave, como la automotriz, se declararon en huelga y ocuparon las fábricas. Tercero, cada vez más personas se estaban dando cuenta de que no se habían cumplido las promesas de la teoría de la modernización, en el sentido de que todo el mundo podría tener prosperidad y democracia. Mientras muchos países en vías de desarrollo, como eufemísticamente se llamaba a los países pobres, siguieron en la miseria y padeciendo regímenes políticos autoritarios, la guerra de Estados Unidos en Vietnam escaló, y cobró cada vez más víctimas vietnamitas civiles. Tanto en Estados Unidos como en Europa, creció la oposición contra esta guerra, lo cual reforzó los movimientos estudiantiles.

Las protestas y movimientos de esta época tenían como característica una dimensión espacial inmensa: en Europa y Estados Unidos, con las ocupaciones de universidades, luchas callejeras y fábricas tomadas; con los centros de las ciudades abandonados y en decadencia, los cambios sociales tenían una dimensión *urbana* que saltaba a la vista. Fue tan urbana la experiencia de los conflictos y de las luchas sociales que surgió, como lema central, la reivindicación del derecho a la ciudad. No es casual que el autor del libro *Le droit à la ville*, el filósofo y sociólogo francés Henri Lefebvre (1968), fuera también un autor clave para lo que más tarde se conocería como el giro espacial en las ciencias sociales. Cuando Lefebvre introdujo la idea de la producción social del espacio en su libro *La production de*

*l'espace* (1999), tuvo un impacto enorme sobre la teoría urbana y más allá de ella, incluyendo el pensamiento geográfico crítico.

Figura 4-12. Trabajadores de Fiat en huelga, Italia



Fuente: reproducido de <https://libcom.org/library/confronting-crisis-for-dism-steve-wright>.

Por otro lado, los movimientos antiimperialistas en apoyo de las reivindicaciones de los pueblos más pobres también tenían una dimensión espacial inmensa. Al relacionar la pobreza, el hambre y la resistencia con el llamado “Tercer Mundo”, estos movimientos viraron la atención sobre el desarrollo desigual y, por ende, sobre las *diferencias* reales en las diversas partes del mundo. Mientras la teoría de modernización sugirió que la India, Perú o África del Sur, por mencionar sólo a ciertos países, estaban en el mismo camino de desarrollo que Estados Unidos, sólo que más lento y por lo tanto aún más atrás, los movimientos sociales hicieron consciente que “el Sur global” era *diferente*, ya que ocupaba una *posición distinta* en la división del trabajo global (ver capítulo 6.5).

Con sus enfoques centrados en las desigualdades en las escalas urbanas y globales, los movimientos sociales de los años sesenta y

setenta no sólo llamaron la atención sobre cuestiones espaciales, sino que también las *politizaron*. Hicieron hincapié en que *la injusticia era un asunto profundamente geográfico*, lo que se refleja bien en un juego de palabras de Edward Soja, representante importante de la geografía radical emergente en Estados Unidos, quien dijo: “*Does choosing sites also mean choosing sides?*”, lo que literalmente se traduce como: “¿Elegir sitios también implica tomar partido?” (Soja 1996: 191).

Fue en este contexto donde algunos geógrafos comenzaron a cuestionar la pertinencia de su disciplina (sobre todo en su aspecto de ciencia espacial) ante los problemas sociales. Para ellos, la geografía “parecía estar poblada por prácticos que construían modelos y teorías en una ignorancia extrema de los problemas de quienes viven en el mundo, fuera de las ‘torres de marfil’ de la academia” (Hubbard *et al.* 2005: 46). En respuesta a la necesidad sentida de un cambio radical, un grupo de estudiantes del posgrado de la Universidad Clark, Massachusetts, fundó, en 1969, la revista *Antipode: A Radical Journal of Geography*.<sup>13</sup> Por otro lado, se realizó una relectura de los trabajos clásicos de la izquierda, lo cual condujo a descubrir que, por ejemplo, el *manifiesto del Partido Comunista* (Marx y Engels 2011<sup>14</sup>), así como las obras de Rosa Luxemburgo y Lenin, o de Kropotkin y Proudhon, contenían muchas menciones sobre la espacialidad del capitalismo y sus desarrollos desiguales (para un resumen excelente ver Soja 1989).

El fundamento teórico de esta geografía radical emergente fue puesto sobre la mesa de discusión por el geógrafo británico David Harvey. Es probable que no haya un mejor representante de la renuncia a la ciencia espacial y la vuelta al marxismo que él. Su primer gran libro, *Explanation in Geography* (Harvey 1969; en español: *Teorías, leyes y modelos en geografía* [1983]) fue un manifiesto positivista y de ciencia espacial a fondo, muy bien recibido por la comunidad científica. Sin embargo, cuatro años después Harvey publicó el li-

<sup>13</sup> <https://antipodefoundation.org/about-the-journal-and-foundation/a-radical-journal-of-geography/>

<sup>14</sup> Este texto fue originalmente publicado en alemán en 1848.

bro *Social Justice and the City* (Harvey 1973; en español *Urbanismo y desigualdad social* [Harvey 1977]), mismo que fue declaradamente marxista. Harvey explica su giro intelectual, enfatizando que mientras la geografía como ciencia espacial tuvo justificación en su tiempo, en un mundo lleno de crisis y luchas, ahora ya no aportaba nuevas ideas. En sus palabras:

otra pieza más de la ecología factorial, otro intento más de medir el efecto de disminución con la distancia, otro intento más de identificar la difusión de un bien, todo ello sirve cada vez menos para decirnos algo de importancia. . [...] existe una clara desproporción entre el complejo marco teórico y metodológico que estamos utilizando y nuestra capacidad para decir algo realmente significativo sobre los acontecimientos tal y como se están desarrollando alrededor nuestro. Hay demasiada disparidad entre lo que pretendemos explicar y manipular y lo que realmente sucede. Existen problemas ecológicos, urbanos y de comercio internacional, y todavía somos incapaces de concretar y profundizar acerca de ninguno de ellos (Harvey 1977: 133-134).

El cambio dramático en el pensamiento de Harvey impulsó el marxismo dentro de la disciplina de la geografía: “La geografía moderna nunca sería la misma después de la redirección provocativa de Harvey” (Soja 1989: 52). En esencia, el reto que Harvey enfrentó fue espacializar –o darle una geografía– al *Capital* de Carlos Marx (2009a<sup>15</sup>), esfuerzo que culminó en el libro *The Limits to Capital* (Harvey 1982; en español *Los límites del capitalismo y la teoría marxista* [Harvey 1990]).

La tesis básica de Harvey, y de otros representantes de la geografía radical, es que existen relaciones *causales* entre los procesos de la acumulación de capital y la geografía. Por un lado hacen hincapié en lo obvio: que el capital está siempre en movimiento y que sus movimientos son espaciales, ya que siempre implican un cambio de ubicación. Por el otro, la geografía marxista enfatiza el tema de

---

<sup>15</sup> Este texto fue originalmente publicado en alemán en 1887.

la *producción* de espacios. En este contexto, dos principios son clave: el primero establece que el espacio no es preexistente o dado, sino un producto social (ver también capítulo 3.2). Más aún, que los espacios concretos en los que vivimos –el paisaje urbano, por ejemplo, con sus viviendas, carreteras, fábricas, escuelas, tiendas, torres de oficinas, etcétera– son producidos con base en las condiciones capitalistas. Como sugiere el término, el entorno construido no es nada natural: su creación, transformación y eventualmente su destrucción se entrelazan en forma estrecha con las dinámicas de la acumulación, a saber, la expansión y la crisis.

De eso se deduce el segundo punto clave en el pensamiento de la geografía radical: como producto social, el espacio no es mero escenario o contenedor del desarrollo capitalista. Las geografías concretas que nos rodean representan una *condición* sin la cual no hay desarrollo capitalista. Por lo tanto, la geografía marxista propuso una re teorización del espacio en términos bastante diferentes de los utilizados por los positivistas: afirmando que el espacio no sólo es producto del desarrollo social, sino también su medio, rechazó tanto una comprensión del espacio absoluto (ver capítulo 3.2) como la noción (predominante en las teorías de localización o en la ciencia espacial) de que la geografía debería analizar cosas (como artefactos físicos o procesos sociales) *en* los espacios. Desde una perspectiva marxista:

el truco es desenmarañar la relación entre las dinámicas temporales de la acumulación de capital y la producción de nuevas configuraciones espaciales de producción, intercambio y consumo. [...] Argumentaré que las relaciones espaciales y los fenómenos geográficos son atributos materiales fundamentales que tienen que estar presentes en el mismo comienzo del análisis, y que las formas que asumen no son neutrales con respecto a los posibles caminos del desarrollo temporal. En breve, ellos deben interpretarse como fundamentales y como '*momentos activos*' en las dinámicas contradictorias del capitalismo (Harvey 1985a: 33; énfasis añadido).

Sin embargo, fue Edward Soja quien, con más claridad que Harvey, subrayó que las geografías construidas socialmente son momentos activos, que influyen en el desarrollo futuro de una sociedad. Sin proponer un renacimiento del determinismo ambiental (ver capítulo 4.3), Soja (1989: 7) lucha por una ciencia geográfica que “reconoce la espacialidad como ‘simultáneamente’ [...] un producto social (o resultado) y una fuerza de conformación (o medio) en la vida social”. Para este propósito, y al referirse a Lefebvre, Soja (1989: 81) introduce el concepto de una “dialéctica socioespacial: que las relaciones sociales y espaciales son dialécticamente interreactivas, interdependientes; que las relaciones sociales de producción forman tanto espacios como son contingente del espacio”. Esta es precisamente la idea detrás de la noción de la geógrafa británica Doreen Massey (1944-2016): que la división del trabajo equivale a “la organización espacial de las relaciones de producción” (Massey 1995: 7; ver también capítulo 6). En este sentido, la geografía marxista propone que *estudiar la producción, reproducción y reconfiguración del espacio proporciona una clave para comprender la economía política del capitalismo*. Analizar los patrones geográficos de la producción, de la circulación y del consumo es, por ende, un instrumento fundamental para comprender las dinámicas de la acumulación, su crisis y transformación: “Los cambios en las estructuras espaciales son una respuesta a los cambios en las relaciones de clase, en lo económico y en lo político, a nivel nacional e internacional” (Massey 1995: 7). En pocas palabras, la geografía marxista propuso que la gente no sólo hace historia, sino también geografía (aunque ambas no bajo condiciones de su propia elección).

Dado el postulado de una dialéctica socioespacial, la geografía radical propone desarrollar el materialismo histórico hacia un materialismo histórico-geográfico, lo cual se entiende como algo más que simplemente añadir aspectos geográficos al análisis social o que analizar el capitalismo *en* el espacio. Más bien, el materialismo histórico-geográfico reconoce que las relaciones de producción son, de manera simultánea, sociales y espaciales, y además dialécticamente interreactivas. Por esto, autores como Harvey, Soja o Massey afirman que no existen relaciones sociales aespaciales, dado que

no existe una geografía separada de la sociedad. Como afirma Erik Swyngedouw (2003: 45): “[los] objetos o fenómenos son la representación de las relaciones [sociales] [...]; las cosas se convierten en el resultado de procesos que tienen a sí mismos por prioridad ontológica”. Eso significa que “toda geografía es geografía histórica” (Harvey 2001a: 223).

El concepto con el que Harvey concretó su análisis, el de las relaciones entre las dinámicas temporales de la acumulación de capital y la producción de nuevas configuraciones espaciales, es el llamado *spatial fix*. En inglés, el verbo *to fix* tiene varios significados. Primero significa fijar algo en un lugar particular, amarrar o inmovilizarlo, asegurándolo en el espacio para que no se pueda quitar o modificar. Segundo: *to fix* también significa arreglar, hacerse cargo de un problema e intentar resolverlo para que las cosas vuelvan a funcionar de manera normal de nuevo. El concepto del *spatial fix* combina los dos significados: en principio Harvey señala que la solución de un problema puede tener algo que ver con la geografía (y por eso: fijación *espacial*), y después agrega que esta salida espacial a un problema puede tener algo que ver con la *fijación* espacial, es decir, con la inmovilización de *algo* en el espacio.

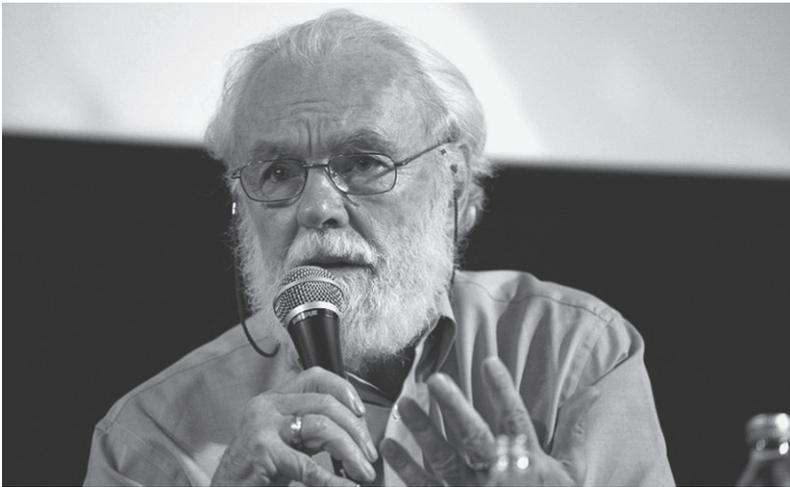
Antes de continuar, hay que citar el problema por resolver con el *spatial fix*. Harvey, siguiendo a Marx, identifica la sobreacumulación como una de las principales causas de las crisis recurrentes del capitalismo. Estas crisis de sobreacumulación surgen, dicho brevemente, de la acumulación exitosa: cuanto mayor es la masa de la plusvalía, más capital adicional está disponible para la inversión futura. Aunque estas inversiones dieran buenos resultados, en el sentido que incrementan la masa de la plusvalía, en la lógica de la acumulación capitalista esto no es suficiente. El indicador clave para el éxito de un periodo de rotación de capital es la tasa de ganancia, y éste tiende a ser decreciente, según Marx (2009b<sup>16</sup>). Así las cosas, entenderemos como sobreacumulación una situación en la que se ha acumulado demasiado capital, en relación con las oportunidades de emplear este capital de manera rentable. Dado que el capitalismo

---

<sup>16</sup> Este texto fue originalmente publicado en alemán en 1887.

es un sistema que no sólo está impulsado por la acumulación, sino que no sobrevive sin ella, el escenario en que el incremento del capital acumulado pierde dinámica implica una crisis. La historia del capitalismo, por ende, está marcada por crisis periódicas, mismas que se manifiestan en la caída de las ganancias y en quiebras; en capacidades de producción no utilizadas o subutilizadas; en la sobreproducción de bienes y en el desempleo.

*Figura 4-13. David Harvey*



Fuente: reproducido de [https://en.wikipedia.org/wiki/File:David\\_Harvey\\_on\\_Subversive\\_Festival.jpg](https://en.wikipedia.org/wiki/File:David_Harvey_on_Subversive_Festival.jpg).

Los dueños o administradores de este capital-dinero ocioso, que carece de oportunidades de inversión rentable en la producción de bienes, buscan otras posibilidades para incrementar el capital. Una salida “clásica” de este problema es la llamada financiarización, o sea la transferencia de partes del capital-dinero a los mercados financieros (ver, por ejemplo, Arrighi 1999; también capítulo 9.4). Otra salida es la devaluación o incluso la destrucción de valores, en su forma más radical en guerras, pero también en formas que son menos violentas, como en la crisis de las hipotecas *subprime* (o préstamos hipotecarios de alto riesgo) en Estados Unidos en los años

siguientes a 2007, que resultó en miles de casas desmoronándose (ver capítulo 9).

Harvey, con su concepto del *spatial fix*, señala aún más estrategias para salir de la crisis, a saber, unas que tienen “algo” que ver con la geografía (por lo tanto las llama *spatial fix*). Primero, aunque el capitalismo sea un sistema global (ver capítulo 6.5), cada crisis tiene geografías concretas: estalla en lugares y sectores particulares, y afecta a unos más que a otros. Aunque la crisis de sobreacumulación por lo general no se limita a los lugares en los que estalla, sino que se extiende y contagia otras regiones y sectores, eso no significa que sea como una mancha de aceite, que cubre una región o el mundo entero por igual: cada crisis tiene una geografía *desigual*. Entonces, para los dueños o administradores de capital-dinero ocioso en la región donde la crisis estalla, la *expansión geográfica* en regiones menos afectadas puede ser una estrategia de emplear capital no utilizado o subutilizado, o de vender los excedentes de mercancías que en el mercado doméstico se quedaron sin comprador: “El imperativo de acumular, en consecuencia, implica el imperativo de superar las barreras espaciales” (Harvey 2001a: 243). La globalización, así entendida, no es más que un *spatial fix* –la expansión, mediante la inversión extranjera directa, para reubicar plantas o por la vía de las exportaciones para vender los excedentes de mercancías en otros mercados. Así sirvió, por ejemplo, como una solución espacial para el problema de la sobreacumulación en el fordismo (ver capítulo 7). A diferencia de los autores que ven la globalización como un fenómeno que comenzó en la década de 1980-1989, para la geografía marxista la expansión territorial es una dinámica esencial para el capitalismo desde su surgimiento. Afirma Harvey (2001a: 369) que:

La acumulación de capital siempre ha sido un asunto profundamente geográfico. Sin las posibilidades inherentes a la expansión geográfica, la reorganización espacial y el desarrollo geográfico desigual, el capitalismo hace tiempo que habría dejado de funcionar como un sistema económico y político. Recurrir de manera perpetua a un *spatial fix* de las contradicciones internas del capitalismo (registrado en particular como la sobreacumulación de capital dentro de una

zona geográfica determinada) junto con la inserción desigual de los diferentes territorios y sociedades en el mercado mundial capitalista ha creado una geografía histórica mundial de la acumulación de capital.

Para quienes están familiarizados con un análisis marxista, esto por supuesto no suena nuevo. Ya en 1848 Marx y Engels notaron que:

La gran industria ha creado el mercado mundial, ya preparado por el descubrimiento de América. El mercado mundial aceleró prodigiosamente el desarrollo del comercio, de la navegación y de los medios de transporte por tierra. Este desarrollo influyó, a su vez, en el auge de la industria, y a medida que se iban extendiendo la industria, el comercio, la navegación y los ferrocarriles, se desarrollaba la burguesía, multiplicando sus capitales y relegando a segundo término a todas las clases legadas por la Edad Media. La burguesía moderna, como vemos, es ya de por sí fruto de un largo proceso de desarrollo, de una serie de revoluciones en el modo de producción y de cambio. [...] La burguesía no puede existir sino a condición de revolucionar incesantemente los instrumentos de producción y, por consiguiente, las relaciones de producción, y con ello todas las relaciones sociales. [...] *Espoleada por la necesidad de dar cada vez mayor salida a sus productos, la burguesía recorre el mundo entero. Necesita anidar en todas partes, establecerse en todas partes, crear vínculos en todas partes.* Mediante la explotación del mercado mundial, la burguesía ha dado un carácter cosmopolita a la producción y al consumo de todos los países. Con gran sentimiento de los reaccionarios, ha quitado a la industria su base nacional. Las antiguas industrias nacionales han sido destruidas y están destruyéndose continuamente (Marx y Engels 2011: 32-35; énfasis añadido).

Esta necesidad del capital de anidar y crear vínculos en todas partes es precisamente a lo que se refiere Harvey con el segundo significado del concepto del *spatial fix*: una salida espacial para arreglar el problema de la sobreacumulación. Ahora bien, mientras Harvey sigue a Marx en cuanto a que reconoce la necesidad del capitalismo

de ser expansivo tanto socialmente como en términos geográficos, extrae conclusiones diferentes con respecto a la cuestión espacial. A Marx le preocupaba el espacio sobre todo como un problema: ya que, con la expansión del mercado, el tiempo de rotación del capital se extendería, la realización de la plusvalía queda aplazada y el proceso de acumulación frenado. Desde el imperativo de la acumulación sin fin surge, entonces, otro imperativo: cuanto mayor sea la distancia, más rápido tiene que ser superada. De allí la importancia que Marx atribuyó al mejoramiento y abaratamiento constante de los medios de la comunicación y de las vías de transporte, porque son, como Marx (2007a<sup>17</sup>: 13) lo sostuvo en una formulación con la que se haría famoso, las condiciones de aniquilar el espacio con tiempo: “El capital, por su naturaleza, tiende a superar toda barrera espacial. Por consiguiente la creación de las condiciones físicas del intercambio –de los medios de comunicación y de transporte– se convierte para él, y en una medida totalmente distinta, en una necesidad: la anulación del espacio por el tiempo”.

El tema del espacio como barrera por superar es muy conocido, entre otros, por los teóricos de la localización (ver capítulo 4.1). No obstante, Harvey en su análisis llega más lejos. Por un lado acentúa, en cuanto a la dimensión temporal, que no sólo se trata de la aceleración (del tiempo de rotación del capital), sino también de una extensión, a saber, del periodo hasta la próxima crisis: “El capitalismo puede abrirse una pausa respiratoria considerable para su propia supervivencia a partir de la búsqueda de un *spatial fix*. [...] Está más bien como si, al haber buscado aniquilar el espacio con el tiempo, el capitalismo hubiera comprado tiempo para sí mismo del espacio conquistado” (Harvey 2001a: 338).

Por otra parte, y en lo que respecta a la dimensión espacial, Harvey hizo hincapié en que la superación de las distancias debería entenderse no sólo como “anulación del espacio por el tiempo” (Marx 2007a: 13), sino como una secuencia dialéctica de producción, modificación y destrucción de espacios. Harvey relaciona el problema de la expansión geográfica con la cuestión del entorno construido:

---

<sup>17</sup> Este texto fue originalmente publicado en alemán en 1857-1858.

para poder ser expansivo, el capitalismo requiere infraestructuras espacialmente construidas –puertos, carreteras, ferrocarriles y aeropuertos, entre otros, así como instalaciones de comunicación. La movilidad como condición propia del capitalismo exhorta, entonces, a la instalación de estructuras fijas, inmóviles: “La capacidad del capital y de la fuerza de trabajo para moverse en poco tiempo y con bajo costo de lugar a lugar depende de la creación de infraestructuras sociales y físicas fijas, seguras, y en gran parte inmóviles” (Harvey 2001a: 332).

*Figura 4-14. Infraestructuras construidas*



Fuente: NASA (ISS). Reproducido de [https://de.wikipedia.org/wiki/Da-tei:Warp\\_Belgrade\\_Nightscene\\_April\\_2012spatial\\_subset.jpg](https://de.wikipedia.org/wiki/Da-tei:Warp_Belgrade_Nightscene_April_2012spatial_subset.jpg)

Por ende, la expansión capitalista, aunque sea una necesidad estructural del sistema, y como tal un principio abstracto, no es nada abstracta: aterriza *en* y se desarrolla *mediante* formas geográficas concretas, en entornos construidos (como las ciudades o las vías de transporte), pero también implica destrucción ecológica (desde la deforestación de la península de Istria por Venecia, para poder

construir la flota naviera para lograr la expansión comercial, hasta la deforestación de la Amazonia para cultivar soya para combustible). Producir espacio también implica, como se expuso en el capítulo 3.2, apropiarse espacios, e igualmente la producción mental de espacios a partir de la percepción y la atribución. Lo que aquí hay que subrayar es la noción de Harvey en el sentido de que la “capacidad para superar el espacio se basa en la producción de espacio” (Harvey 2001a: 332). Precisamente eso es a lo que se refiere con el primer significado del concepto del *spatial fix*: para poder arreglar el problema de la sobreacumulación (*to fix* en el segundo significado), el capitalismo debe ser expansivo –y esta movilidad de una parte del capital requiere la fijación o inmovilización de otra parte en un lugar concreto.

De esta perspectiva a Harvey le preocupa el entorno construido, y en particular la ciudad como base física de la producción, circulación y del consumo. En sus palabras: “Estoy principalmente preocupado por cómo el capitalismo crea un paisaje físico de carreteras, viviendas, fábricas, escuelas, tiendas, etcétera, a su propia imagen” (Harvey 1985a: xv). Mientras que, en términos generales, el marxismo hace más hincapié en los procesos y en las relaciones en vez de en las cosas fijas, lo más destacable del *spatial fix* es vincular las “cosas fijas”, como el entorno construido, con procesos y relaciones, a saber, los de la acumulación. Sin embargo, la inversión en el entorno construido no sólo tiene el propósito de facilitar la movilidad del capital. La urbanización es, según Harvey, un mecanismo que sobresale para absorber el capital excedente. Inversiones en el entorno construido, y en particular en la infraestructura física de la producción y circulación (como carreteras, aeropuertos o puertos), por lo general requieren grandes inversiones, por lo que en su mayoría son responsabilidad de gobiernos nacionales o locales y se financian a partir de préstamos. En tiempos de sobreacumulación, cuando ya no se puede invertir con ganancias (suficientes) en la expansión de la producción, se opta por un *desvío* sobre el sector financiero: emplear el capital-dinero ocioso como crédito resulta un medio eficaz y provechoso para multiplicarlo. Por su parte, el préstamo, y más si es tomado por instituciones públicas, resulta rentable en sí (“dinero

que incuba dinero”, como dice Marx [2009a: 189], en su fórmula D-D’), ya que aumenta aún más su utilidad si es invertido en la construcción de infraestructura, y sienta o amplía de esta manera las bases para su futura expansión. Por lo tanto, la inversión en el entorno construido actúa como un *spatial fix* en el sentido de “arreglar un problema”, ya que al absorber el capital excedente *actual* aumenta su futuro beneficio.

No obstante, y eso es un punto clave para la geografía económica marxista, las soluciones obtenidas a partir del *spatial fix* no son permanentes ni universales. Primero, y en lo que se refiere a la expansión geográfica: aunque ésta proporcione un respiro, trae consigo el problema de reproducir las relaciones capitalistas contradictorias en una escala geográfica ampliada. Ya que el problema de la sobreacumulación es un rasgo estructural del capitalismo, tarde o temprano volverá a ocurrir también en los territorios en los que se ha expandido para resolverlo. Eso significa que se paga la *solución temporal* para la crisis de sobreacumulación actual con una *expansión espacial* de la crisis en el futuro. Segundo, que tiene que ver con el entorno construido: los espacios construidos en las condiciones planteadas por los capitalistas no son neutrales, sino que *se impregnan* de los intereses de quienes los construyen. Eso también implica que llevan los problemas que inducen la crisis en sí. La cita anterior, en la que Harvey afirma que su interés principal se focaliza en “cómo el capitalismo crea un paisaje físico de carreteras, viviendas, fábricas, escuelas, tiendas, etcétera, a su propia imagen” continúa así: “y lo que son las contradicciones que surgen de un proceso de producción de dicho espacio” (Harvey 1985a: xv).

El punto en el que se manifiestan estas contradicciones es el siguiente: en su momento, la infraestructura física –como representación del capital inmovilizado en el entorno construido– entrará en conflicto con las dinámicas del proceso de acumulación por dos razones. En primera instancia porque la infraestructura física congela el nivel de productividad en un momento dado, a saber, el de su construcción. A partir de ese momento pierde competitividad con cada innovación tecnológica –si el desarrollo de la productividad progresa de manera rápida, la infraestructura física será obsoleta antes de ser valorada.

La infraestructura física también solidifica ciertas configuraciones espaciales: por ejemplo, en un momento dado se construyen puertos en apoyo de ciertas rutas del comercio. Con cada reorientación de la economía mundial y del comercio, estos puertos corren el riesgo de ser subutilizados. Por otro lado, si el enfoque parte de la preservación del valor fijado en el entorno construido, existe el riesgo de que esta inercia haga que disminuya el crecimiento de la productividad o incluso la flexibilidad de dar respuestas a nuevas oportunidades comerciales. En ambos casos, la tendencia a la sobreacumulación se manifiesta en los propios edificios: las estructuras geográficas creadas con el fin de superar las barreras espaciales, facilitar la movilidad del capital y aniquilar el espacio con el tiempo se transforman en barreras de movilidad y, por ende, en frenos para una mayor acumulación (Harvey 1982). A final de cuentas, ninguna de las dos estrategias del *spatial fix* –el desplazamiento espacial de la crisis a partir de la expansión, y el desplazamiento temporal con base en la inversión en proyectos inmobiliarios de largo plazo– puede funcionar para resolver la crisis de forma permanente: “No hay, en tales circunstancias, un *spatial fix* a largo plazo para las contradicciones internas del capitalismo” (Harvey 2001a: 307). Eso significa que los dueños o administradores de capital tienen que expandir, fijar capital y construir los espacios necesarios para el funcionamiento del capitalismo en un determinado momento, sólo para tener que destruir ese espacio –y devaluar así una parte del capital invertido en él– en un momento posterior, con el fin de dar paso a un nuevo *spatial fix*. Con un guiño Harvey (2001b: 24) añade una dimensión más de la palabra “fijar”:

un derivado metafórico, como en “el adicto a las drogas necesita un *fix*” [inyectarse heroína], a fin de saciar el ardiente deseo de aliviar un problema crónico o dominante, que es el foco de importancia. Una vez que el *fix* se encuentra o se consigue, el problema queda resuelto y el deseo se evapora. Pero, al igual que sucede con el adicto a las drogas, aquí la solución también es temporal y no permanente, ya que el deseo vuelve pronto.

El paisaje capitalista es, por ende, inquieto, siempre en un proceso de producción, transformación y destrucción.

Otra contribución fundamental de la geografía marxista al debate sobre el desarrollo capitalista la ofrece Smith (1990) en su libro *Uneven Development. Nature, Capital and the Production of Space* (*Desarrollo desigual. Naturaleza, capital y la producción del espacio*). Según este autor, el desarrollo desigual resulta de una dialéctica de diferenciación y ecualización espacial que es central a la lógica del capitalismo. Siempre en búsqueda de opciones rentables para su incremento, el capital se mueve a áreas que ofrecen altos beneficios para los inversores, lo que resulta en el desarrollo económico capitalista de estas zonas, mientras que otras se quedan atrás. Eso implica tanto concentraciones geográficas de la producción y de la riqueza, como disminución del potencial económico de otras áreas (un tema tratado de manera similar por el análisis del sistema-mundo, en Wallerstein 1983). Tales dinámicas de desarrollo desigual tienen su expresión más visible en la urbanización. Afirma Smith (1990: 89, 136):

Si la plusvalía relativa se convierte en la palanca más poderosa para la acumulación, el capital fijo es el pivote alrededor del cual esta palanca obtiene su poder. [...] Es, por lo tanto, el valor de uso del capital fijo lo crucial, y a medida que se convierte en fundamental para la producción de plusvalía relativa, también lo hacen las propiedades espaciales del capital fijo. [...] La centralización del capital encuentra su expresión geográfica más lograda en el desarrollo urbano.

Sin embargo, al mismo tiempo actúa una fuerza opuesta a la concentración geográfica del capital. Para Smith (esta vez no en concordancia con, sino como oponente de Wallerstein [1983]), donde el capital anida se desprende cierto tipo de desarrollo y, por ende, la tendencia a igualar las condiciones en zonas diferentes. En consecuencia, el capital que busca las diferenciaciones espaciales (por ejemplo, en cuanto a salarios) se ve obligado a seguir adelante en la búsqueda de nuevas regiones con opciones aún más rentables para incrementarse.

Durante gran parte de las décadas de 1970-1979 y 1980-1989, los enfoques marxistas eran los dominantes en la geografía económica. Sus temáticas se refirieron, además de trabajos teóricos fundamentales sobre la relación entre el capitalismo y la geografía (Peet 1977; Harvey 1982; Soja 1989; Smith 1990), al desarrollo regional desigual en los años ochenta del siglo pasado, con un enfoque particular en los procesos de desindustrialización y reindustrialización (Massey 1995; Hadjimichalis 1987; Storper y Walker 1989); al desarrollo urbano (Harvey 1985a; Smith 1996), y a cuestiones ecológicas y del medio ambiente (Smith 1990; Peet y Watts 1996). Sin embargo, al final de la década de 1980-1989, la geografía marxista se convirtió en objeto de crítica. Mientras la situación socioeconómica general, marcada por el resurgimiento del pensamiento neoliberal, el colapso de la Unión Soviética y Europa del Este, la década perdida en América Latina y el desarrollo económico exitoso en algunos países asiáticos, representaron condiciones sociales poco favorables para llevar a cabo análisis marxistas, el mundo intelectual se alejaba de la “gran teoría”. Al proclamar el fin de las “grandes narrativas”, el pensamiento postmoderno trajo consigo un enfoque de pluralismo de ideas, explicaciones e identidades, y en la contingencia, subjetividad, fragmentación y afectividad. Aún más fundamental fue el rechazo a los reclamos centrales de la Ilustración como la primacía de la razón o la pretensión de que es posible descubrir *la* verdad. Por último, el pensamiento postmoderno hizo hincapié en el idioma y en los análisis de discursos, con el argumento de un constructivismo social que sostiene que la existencia y la esencia de los fenómenos sociales se erigen a partir del idioma.

Mientras el pensamiento postmoderno dio lugar a nuevos enfoques de la geografía económica (ver los capítulos siguientes sobre los varios giros en la geografía económica), muchas de las críticas acerca del marxismo que surgieron en este contexto eran serias en el sentido de que tenían interés en mejorar la capacidad de realizar un análisis crítico. No estaban motivados por un revanchismo, sino que reclamaron puntos que se deben tomar muy en serio. Primero, se ha criticado que los enfoques marxistas no llegaron a enfrentarse en forma adecuada a la actividad (*agency*) humana. La crítica

es que la geografía económica marxista, con su enfoque en estructuras, dinámicas sociales generales (o hasta leyes) y generalizaciones, no fue capaz de comprender a fondo el funcionamiento real de la economía (las relaciones de poder entre actores, entre otras; ver, por ejemplo, la discusión de la geografía económica relacional en el capítulo 4.9). Segundo, los marxistas han sido criticados por hacer demasiado hincapié en el papel determinante de las fuerzas económicas. En el contexto del postmodernismo y su atención a lo cultural, incluyendo el idioma, se ha reclamado, entre otros asuntos, que la cultura no es un *producto* de la economía, secundario a su funcionamiento, sino algo instrumental para construir ideas acerca de lo que es la economía (ver capítulo 4.7). Tercero, se ha cuestionado el abrumador énfasis en la clase como fuerza social y elemento de resistencia, a costa de un tratamiento adecuado de otras categorías sociales como el género y la raza (ver la discusión de la geografía económica feminista en el capítulo 4.8). Una cuarta crítica fue que el marxismo cayera en la trampa del *modernismo*, y pretendiera ser una metateoría que buscara explicar casi todas las experiencias humanas, así como las diferencias y relaciones de poder a partir de un esquema (Mackinnon y Cumbers 2007).

Sin embargo, los enfoques marxistas han experimentado un impulso fuerte desde la crisis inmobiliaria y económica a partir del año 2007 y los que le siguieron después (ver capítulo 9). No es exagerado afirmar que David Harvey se ha convertido en una estrella intelectual, con una enorme presencia editorial y una igualmente enorme recepción (ver a su sitio web <http://davidharvey.org/>). Su texto “Neo-liberalism as creative destruction” (Harvey 2006b; *El neoliberalismo como destrucción creativa*), por ejemplo, ha sido citado 99 veces durante diez años por autores que publican en revistas arbitradas en el *Social Science Citation Index*, algo que pocos textos logran. Las argumentaciones marxistas regresaron, por ende, a la geografía económica. Sin embargo, el marco teórico hoy suele ser más abierto y combinarse con enfoques de la geografía económica que proporcionan un sentido más fuerte del actuar humano: la sensibilidad hacia la construcción cultural de la economía, o la importancia de instituciones en el desarrollo económico.

## 4.6. La geografía económica evolucionista e institucional

La geografía económica evolucionista e institucional surgió en los años noventa del siglo xx. Está fuertemente influida por el renacimiento de conceptos de la economía institucional y evolucionista en la teoría económica durante la década de 1980-1989 (Veblen 1898; Hodgson 1988; North 1990). Estos conceptos hacen hincapié en el contexto social de la economía y en la naturaleza evolutiva del desarrollo económico. Contra supuestos ortodoxos que dictan que la economía está en –o tiende a– un equilibrio, mientras los actores individuales basan su actividad en la elección racional, la economía institucional y evolucionista subraya que en la economía *real* –y no en la del libro de texto– los actores tienen que enfrentar un ambiente caracterizado no por la elección racional, la información perfecta y el equilibrio, sino por incertidumbres del mercado y asimetría de la información. En este contexto se requiere *algo* que oriente y estabilice las acciones de los actores económicos. En esta perspectiva, las prácticas económicas individuales son resultado de influencias institucionalizadas heredadas. El desarrollo económico depende, por ende, de trayectorias (*path dependency*; Amin 2004).

Aunque las ideas básicas de la geografía económica evolucionista e institucional estén prestadas de la economía, la geografía sí añadió una dimensión esencial. Al movilizar su competencia básica, los geógrafos empezaron a espacializar el concepto de arraigo social de la economía, del cual Polanyi (2007<sup>18</sup>) y otros han hecho referencia, con énfasis en cómo las formas particulares de la actividad económica tienen sus raíces en lugares particulares (Mackinnon y Cumbers 2007).

¿En qué contribuye un análisis *geográfico* a entender la dependencia de la trayectoria? ¿Revela algo importante estudiar la economía, sus actores e instituciones en un contexto *regional*? Este redescubrimiento de la región como unidad apropiada de análisis de la geografía económica se basa en una conciencia creciente del éxito

---

<sup>18</sup> Este texto fue originalmente publicado en inglés en 1944.

de regiones altamente dinámicas (como por ejemplo Silicon Valley en California, o los distritos industriales en el norte de Italia [la “Tercera Italia”] o Baden Württemberg, en el sur de Alemania). Al identificar los atributos que estas regiones tienen en común, se argumentó que la alta competitividad detrás del auge económico de ellas tenía mucho que ver con activos locales. Se subraya, entonces, la importancia de las condiciones *internas* de una región que pueden promover el crecimiento económico, ya que crean economías externas tanto comercializables como no comercializables (Storper 1997). Entre las interdependencias no comercializables se encuentran el conocimiento tácito (cuyo transmisión requiere contactos de cara a cara; ver recuadro 8-1), las rutinas, los hábitos y normas; las convenciones locales de comunicación e interacción; la reciprocidad y la confianza con base en la familiaridad. Todos ellos son activos relacionales de una región, que según la geografía económica evolucionista e institucional tienen un impacto positivo sobre el potencial competitivo en la medida en que constituyen parte del entorno de *aprendizaje* para las empresas.

*Figura 4-15. Silicon Valley, sede de muchas empresas de la industria de alta tecnología*



Fuente: Coolcaesar (Wikipedia Commons). Reproducido de <https://en.wikipedia.org/wiki/File:Siliconvalley.JPG>.

Por ende, el tema central de la geografía económica evolucionista e institucional es el proceso de formación y transformación de paisajes económicos en una escala media, a saber, la región. Sin embargo la perspectiva resulta micro; es decir, se enfoca en la empresa y sus decisiones. El objetivo viene a ser doble. El primer propósito consiste en comprender cómo el desarrollo económico regional –o sea, una geografía particular de la organización de la producción, de la circulación, del comercio y del consumo en una región– evolucionaba a lo largo del tiempo. Dada la falta de coordinación o de dirección central en el desarrollo económico capitalista, se preguntó: ¿cuáles son los mecanismos de organización y orientación para los actores?, y en el contexto de la heterogeneidad enorme de los patrones económicos regionales (tanto en términos de especializaciones en ciertos productos como en lo relativo al éxito económico), la geografía económica evolucionista e institucional se pregunta, ¿por qué y cómo evolucionaban estas diferencias regionales?, ¿cuáles son los procesos y mecanismos que facilitan seguir una estrategia económica en una región, pero los dificultan en otra? En términos generales, la preocupación de la geografía económica evolucionista e institucional hace referencia a “cómo las fuerzas que conducen al cambio económico, a la adaptación y a la novedad forman y remodelan las geografías de la creación de riqueza, del trabajo y del bienestar, y cómo las estructuras espaciales y las características espaciales producidas de esta manera se realimentan para influir en las fuerzas motrices de la evolución económica” (Boschma y Martin 2010: 7).

Un factor clave para explicar tanto el desarrollo económico regional como las diferencias entre las regiones, en cuanto a sus actividades económicas, se encontró en el concepto de la dependencia de la trayectoria. Esta idea se conoce en la economía desde hace más de un siglo (Menger 1883; Veblen 1898). Dependencia de la trayectoria significa, en breve, que las formas con las que los actores económicos actúan y las maneras como responden a los procesos más amplios de cambio económico están conformados e informados por pasadas decisiones y experiencias (Boschma y Martin 2010). Estas decisiones pasadas –entendidas como las selecciones realizadas acerca de

tecnologías incorporadas, diseños de productos, formas de organización laboral, etcétera— influyen, orientan y preestructuran las decisiones actuales, por lo cual los “cambios tecnológicos localizados en una industria en particular se pueden entender, al igual que todo el desarrollo industrial, como un camino evolutivo en el que cada paso aleja a uno de un pasado que no se puede recuperar y que limita las direcciones futuras”. (Storper y Walker 1989: 113) Aunque la historia de selecciones realizadas preestructura las decisiones actuales, esta dependencia de la trayectoria no debe interpretarse como determinista, sino como un proceso contingente. Como afirma Walker (2003: 126), dependencia de la trayectoria “no significa una secuencia rígida determinada por la tecnología y el pasado, sino que es como un mapa o guía en el que la dirección establecida conduce más fácilmente hacia un lado que a otros, y donde las reversiones mayores son difíciles”.

Un ejemplo de que las decisiones anteriores repercuten y conducen a decisiones actuales, que no necesariamente deben ser racionales y óptimas (por ejemplo en términos de la optimización del costo de transporte), está en la geografía de la creación de nuevas empresas. Según Boschma y Martin (2010) existe mucha evidencia de que la localización de nuevas empresas se ve sumamente influida por el lugar de residencia del empresario y de la localización de la empresa matriz de la cual surgió la nueva empresa. Otros factores geográficos, que mientras escapan a la racionalidad de costos sí preestructuran las decisiones sobre la localización de empresas, son las redes sociales a las que un empresario tiene acceso, así como la base regional de recursos (sobre todo los intangibles), ya que las nuevas empresas suelen explotar los conocimientos y habilidades locales. Al ser dependiente de la trayectoria, la creación de nuevas empresas tiende a formar *clústeres* en vez de un equilibrio espacial, incluso en ausencia de economías de aglomeración.

Este ejemplo revela ya un mecanismo de la dependencia de la trayectoria. Está, por un lado, impulsada por externalidades y por un proceso de rendimientos crecientes, en el que varios factores externos, así como los mecanismos de aprendizaje, operan para producir efectos de retroalimentación positiva, y refuerzan así las vías de de-

sarrollo existentes (Martin y Sunley 2006). En particular, se ha hecho énfasis en el arraigo sociocultural y, por ende, local de las actividades económicas (Storper 1997). Un ejemplo destacado de esto es que el aprendizaje industrial se percibe como un proceso *localizado*. Los geógrafos económicos subrayan que desarrollar innovaciones está firmemente arraigado en las condiciones específicas de una región, las cuales son difíciles de copiar o imitar por actores en otras regiones. Debido a estos activos intangibles localizados, las regiones se consideran importantes motores de la innovación, a pesar de las tendencias de la globalización. Por otro lado, una de las razones más importantes de la dependencia de la trayectoria es el papel clave que desempeñan las instituciones en el desarrollo económico. En concordancia con los argumentos de Karl Polanyi (1886-1964), en su libro *The Great Transformation* (en español: *La gran transformación* [Polanyi 2007]), y de la noción de Granovetter (1985), quien asegura que la economía se basa y arraiga en las relaciones sociales, se hace hincapié en la importancia de las instituciones sociales que orientan y guían la actividad económica. Cabe mencionar que como institución se entienden tanto las formales –leyes, organizaciones, empresas o bancos– como las informales –hábitos, rutinas, valores, concepciones de la confianza o legitimidad, o las normas sociales.

Siendo tanto un producto del actuar social como un factor que da forma a la actividad humana, las instituciones:

proporcionan la estabilidad y la previsibilidad necesarias para las acciones y transacciones sociales y económicas, mientras que de forma incremental dan respuesta a e incorporan los resultados de esas acciones y transacciones. Esta dualidad de las instituciones y de la agencia social necesariamente significa que la evolución institucional tiende a exhibir una dependencia de la trayectoria (Martin y Sunley 2006: 402).

Dicho de otra manera, son las instituciones, y sobre todo las instituciones informales, como los hábitos, las rutinas y las normas, las que operan como la “mano invisible” que pone orden en el caos del mercado. Prestando estabilidad, sin embargo, las instituciones no

sólo orientan a los actores económicos en sus decisiones, sino que también los limitan: las rutinas, por ejemplo, guían la acción individual precisamente porque restringen el campo de posibilidades disponibles. Al sentar las bases para futuras decisiones y al actuar como dispositivos específicos de canalización de conocimientos, experiencias, etcétera, las instituciones son parte importante de la formación de la dependencia de la trayectoria (Amin 2004).

Según los representantes de la geografía económica evolucionista e institucional, el enfoque en la dependencia de la trayectoria *requiere* de una perspectiva geográfica porque tanto los mecanismos básicos (como podrían ser las diversas formas de rendimientos crecientes y externalidades de economías de red) como las instituciones tienen una dimensión eminentemente local en su formación y funcionamiento. Las instituciones son, por ejemplo, un producto del actuar humano. Como tales son socialmente específicas, lo que implica que también tienen geografías específicas: Alemania, por ejemplo, tiene un sistema financiero distinto del de Estados Unidos, pero también una cultura del crédito diferente. Lo que se entiende como confianza en China será otra cosa que lo que se entienda en México, y las rutinas desarrolladas en un centro financiero establecido desde hace mucho, como la City de Londres, son diferentes de las de un trepador como Dubái. Lo que hace a las instituciones aún más apegadas a un lugar es que son lentas en ejecutar cambios y difíciles de imitar, lo cual frena el proceso de adaptación mutua. Por este arraigo local, las instituciones que guían la actividad económica lo hacen de manera diferente en los distintos lugares (Amin 2009). Por ende, se debe entender la dependencia de la trayectoria literalmente como dependencia de *camino*s –la dependencia de la trayectoria no es sólo un concepto histórico, sino un asunto profundamente geográfico.

## RECUADRO 4-4

## Instituciones y variedades de capitalismo

En el contexto de que las instituciones contribuyen a la aparición de una diversidad geográfica del capitalismo, el enfoque de las variedades de capitalismo (Hall y Soskice 2001) intenta teorizar estas trayectorias diferentes del capitalismo. Según este concepto, en las economías de mercado existe una serie de instituciones relacionadas entre sí. Se identificaron cinco esferas clave: relaciones laborales, educación y formación de la mano de obra, gestión empresarial, relaciones entre las empresas, y coordinación con el personal. El argumento central es que mientras más se relacionen estas instituciones entre sí, mayores serán los beneficios económicos para las empresas y para el país de las mismas. Por sus complementariedades, las instituciones tienden a apoyarse mutuamente en su funcionamiento, lo cual impacta de manera positiva en el crecimiento económico y brinda estabilidad social. Esta complementariedad de instituciones forma, según este concepto, diferentes tipos nacionales de desarrollo capitalista –idealmente se distinguen economías de mercado liberales (como Estados Unidos o el Reino Unido) y economías de mercado coordinadas (como Alemania o Japón), mientras que en países como Francia e Italia predomina una combinación de ambos tipos (economías de mercado mixtas). Se argumenta que los diferentes tipos de instituciones nacionales establecen trayectorias diferentes en el desarrollo capitalista, pero también distintas respuestas a los cambios y crisis recurrentes. Un ejemplo de eso se puede ver en la gráfica 9-3, que muestra variaciones importantes entre un país y otro en cuanto a la relación entre el precio de la vivienda y el ingreso en el contexto de la crisis *subprime*. En este contexto, Ruiz Durán (2011) analiza cómo el marco institucional de un país (como el tamaño del Estado, la profundidad financiera, su grado de apertura y la concentración del comercio) orienta las respuestas dadas a la crisis.

Al evaluar los conceptos de la geografía económica evolucionista e institucional, lo primero que debe hacerse es mencionar que la idea de la dependencia de la trayectoria, aunque se considera esencial, no es tan pionera como se nos ha hecho creer. No sólo fueron promovidas tales ideas por economistas del siglo XIX (ver arriba),

sino también es comprensible para todo el mundo que es imposible liberarse de decisiones y sucesos pasados y sus resultados. Basta consultar las obras del historiador francés Fernand Braudel (1902-1985) y su tratamiento histórico de las geografías cambiantes del capitalismo (o, a la inversa, su tratamiento geográfico de la historia del capitalismo) para reconocer que la dependencia de la trayectoria económica es un asunto sumamente espacial (por ejemplo Braudel 1984c). Otro aspecto que tomar en cuenta consiste en que mientras muchos autores reconocen como contribución importante el enfoque en las instituciones y el papel que han tenido en el desarrollo económico, también han identificado el riesgo que representa esta perspectiva micro, ya que hace perder de vista una idea más amplia sobre el desarrollo capitalista. Scott (2004), por ejemplo, advierte el peligro de reducir las ambiciones teóricas de la geografía económica a lo pequeño, al poco a poco, y a lo local, y más aún cuando vivimos tiempos en los que el capitalismo opera a una escala cada vez más globalizada. En un sentido similar, Cumbers *et al.* (2003) notan que enfocarse de manera exclusiva en algunas regiones exitosas (como el Silicon Valley, Baden Württemberg o la llamada “Tercera Italia”) va a expensas de una consideración seria de los procesos de desarrollo desigual, incluso dentro de estas regiones (basta citar el conflicto de intereses entre grupos sociales diferentes), como entre éstas y las zonas menos exitosas. Así las cosas, el giro institucional “se basa en concepciones bastante subdesarrolladas de instituciones, espacio y poder” (Cumbers *et al.* 2003: 329).

## 4.7. El giro cultural de la geografía económica

La geografía económica cultural apareció, al igual que la evolucionista y la institucional, en los años noventa del siglo xx. Por un lado, el nacimiento de la geografía económica cultural fue motivado por los debates filosóficos generales del postmodernismo y del postestructuralismo que provocaron que las ciencias sociales se alejaran de la “gran teoría” y de las “grandes narrativas”. Enfocando en identidades y subjetividad, fragmentación y afectividad, y postulando

la construcción discursiva de los fenómenos sociales, el postmodernismo y el postestructuralismo llamaron la atención hacia “las circunstancias” y al contexto en que tanto nuevas ideas como acciones nacieron y triunfaron o fracasaron. De este modo, los factores suaves, a veces invisibles a simple vista, o tal vez, para ser más preciso, ubicados alrededor de las ideas y de los hechos, se volvieron el centro de interés. Como consecuencia de tal enfoque en lo social, en todas las ciencias sociales, “cultura y arraigo se convirtieron en palabras clave” (Barnes 2009: 179). Por otro lado, y más en particular: el giro cultural de la geografía económica es una respuesta a las nuevas realidades económicas de la era postfordista –un tema que retomaré más adelante.

Por lo general, en el giro cultural, prevalece una amplia comprensión de lo que es cultura, rebasando, por ejemplo, ciertos eventos, tales como conciertos o representaciones teatrales, u objetos como pinturas o esculturas. El concepto *cultura* tiene un sentido mucho más amplio, que hace referencia a procesos de interpretación, de atribución de significados y de orientación. El término se enfoca, en otras palabras, no en el qué, sino en el cómo, orientado a *la manera de hacer cosas*.

El giro cultural tiene múltiples facetas. Vale destacar primero que la producción cultural en sí misma se convirtió en un tema de las investigaciones de la geografía económica. Tal es el caso de los análisis de la geografía de la producción de música (ver, por ejemplo, Watson 2014). En segundo término, debe establecerse que la cultura fue interpretada en tanto su capacidad de establecer diferenciaciones. Mientras unos discutían si la globalización conduce a una homogeneización cultural, otros hacían hincapié en que cierta producción cultural fungía cada vez más como característica distintiva en la competencia económica, día a día más global. Zukin (1991), en su libro sobre los “paisajes del poder”, analiza, por ejemplo, la reconstrucción de las viejas ciudades industriales en Estados Unidos, y cómo el capital cultural ha reemplazado al capital industrial en la rencilla por la ventaja competitiva. En este contexto, salta a la vista la convocatoria dirigida a arquitectos famosos, para que construyeran edificios emblemáticos que supuestamente atraerían

la atención internacional. Desde los años ochenta del siglo pasado, el arquitecto británico Norman Foster, por ejemplo, quien diseñó el nuevo aeropuerto de la Ciudad de México, ha hecho obras en ciudades tan diversas como: Swindon, Hong Kong, Londres, Barcelona, Nimes, Cranfield, Fréjus, Omaha, Bilbao, Cambridge, Glasgow, Duxford, Birmingham, Fráncfurt, Valencia, Hamburgo, Rotterdam, Óxford, Berlín, Palo Alto, Singapur, Riad, Rennes, Varsovia, Seri Iskandar, Gateshead, Woking, Millau, Estocolmo, St. Moritz, Sídney, Dresde, Nueva York, Toronto, Astana, Petersborough, Washington DC, Pekín, Camarillo, Copenhague, Madrid, Boston, Buenos Aires, Florencia, Vancouver, Kuala Lumpur, Calgary, Múnich, Marsella, Nueva Haven, Estambul y Monte Carlo (en orden cronológico).

*Figura 4-16. Arquitectura emblemática:  
la Filarmónica del Elba en Hamburgo*



Fuente: Mathias Höhne, wikimedia commons. Reproducida de [https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Hamburg\\_Elbphilharmonie\\_2016.jpg](https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Hamburg_Elbphilharmonie_2016.jpg)

El concepto de “paisajes del poder” (Zukin 1991) también hace referencia a que el entorno construido desempeña funciones políticas. Los rascacielos de hierro y cristal no sólo simbolizan la globalidad de las actividades económicas de una ciudad, sino que también representan una hegemonía ideológica, esto en parte por su visibilidad, así como por las connotaciones positivas que divulgan los medios de

comunicación, los cuales difunden las promesas de modernidad y desarrollo implícitas en estas construcciones: lo que parece Nueva York sugiere para *ser* como Nueva York. Este efecto normativo se ve con claridad, por ejemplo, en una declaración de Felipe Leal Fernández, secretario de Desarrollo Urbano y Vivienda en el Distrito Federal (Ciudad de México) durante el periodo 2009-2012, quien lamentó las infraestructuras y entornos sociales tercermundistas (compuestos por vendedores ambulantes, microbuses, etcétera) que rodean una torre primermundista, como la Torre Mayor (Parnreiter 2016).

*Figura 4-17. Vendedores ambulantes en la acera de enfrente de la Torre Mayor*



Fuente: Julian Bothe.

El tercer aspecto del giro cultural ya se analizó en forma breve en la introducción de este capítulo. Con la crisis del fordismo y el surgimiento de un nuevo régimen de acumulación que se ha designado como postfordismo o como especialización flexible (Piore y Sabel 1984), las economías en los países ricos cambiaron de manera drástica. En la medida en que las actividades económicas intensivas en

conocimiento reemplazaron la producción en masa estandarizada de la era fordista como la actividad central, el interés científico se centraba cada vez más en el tema de la innovación. Mientras el crecimiento económico durante el tiempo fordista se basó en la repetición de un patrón de éxito a una escala cada vez más amplia, en las llamadas economías del conocimiento todo gira alrededor de conseguir “nuevas combinaciones” (Schumpeter 1997<sup>19</sup>).

Con la centralidad atribuida a la creación y la divulgación de nuevas ideas para productos o servicios, la atención científica y política se dirigió a las condiciones que facilitan –o frenan– la creatividad y los procesos de aprendizaje. El razonamiento central fue que la capacidad para innovar depende de interacciones sociales densas entre varios tipos de actores (ver también el capítulo 8 sobre la ciudad y el desarrollo económico). Este enfoque en lo social, como esencia para el éxito económico, trajo consigo un nuevo interés en la región, debido a que las interacciones sociales no se desarrollan en el vacío, sino que se arraigan en un contexto concreto (ver también el capítulo 4.6 sobre la geografía económica evolucionista e institucional). También, y en relación con la cuestión regional, trajo consigo un mayor interés en lo cultural. Si la innovación depende de interacciones sociales, el estudio sobre qué permite mayor capacidad de innovación en una región que en otra necesariamente se centra en las características de las relaciones sociales. Sin embargo, éstas no se pudieron analizar sin prestar atención a la cultura, entendida como la manera de hacer e interpretar las cosas. Entonces, el giro cultural inicialmente se asoció al redescubrimiento de una idea ya expuesta de manera poderosa por Karl Polanyi (2007), a saber, que los mercados no existen en un vacío, sino que se arraigan en contextos sociales y culturales localizados.

Un estudio pionero en este sentido –y de hecho publicado años antes de que se hablara de un giro cultural en la geografía económica– es el análisis comparativo elaborado por Anna Lee Saxenian (1984) sobre el Silicon Valley en California y la llamada Route 128 en Massachusetts. Al analizar las trayectorias económicas diver-

---

<sup>19</sup> Este texto fue originalmente publicado en inglés en 1934.

gentes de estas dos regiones en Estados Unidos, Saxenian subraya la importancia de factores suaves, así como las diferencias culturales. Según ella, el éxito de las empresas de alta tecnología en el Silicon Valley se debe a que ahí los empresarios se caracterizan por poseer una voluntad más alta de aceptar riesgos, en relación con los empresarios de Boston, además de que muestran también una disposición más alta de compartir ideas con otros. Estos dos factores hicieron porosos los límites entre las empresas, lo cual derivó en más interacciones sociales, en una circulación más fluida de los conocimientos, en procesos de aprendizaje más amplios y más dinámicos y, en suma, en un crecimiento económico mayor.

Otro ejemplo que da cuenta de la importancia que se le atribuye a la cultura en el desempeño económico es el debate sobre las ciudades creativas. Según Florida (2005), la economía del conocimiento tiene su base social en la clase creativa, formada por científicos, docentes, diseñadores, artistas, pero también por abogados, técnicos, médicos o empresarios de sectores como los de las tecnologías de la información y de la comunicación. Estas personas son muy exigentes en lo relativo a los lugares donde instalarse, pero al parecer ya no siguen los incentivos tradicionales, como por ejemplo los estímulos fiscales, sino que se sienten atraídos por ciudades que se caracterizan por la disponibilidad de ciertos servicios relacionados, por ejemplo, con la educación, y que cuentan, además, con un ambiente urbano de bohemia y tolerancia. Florida afirma que no son las personas (creativas) las que siguen los empleos, sino al revés: que es la clase creativa la que se establece en un lugar y luego genera los empleos correspondientes (para una posición opuesta ver Storper 2013). Florida sostiene que las ciudades que quieren tener éxito económico *deben* caracterizarse por tres “t”: *talento*, *tecnologías* de punta, y climas de *tolerancia*. Ciudades con estas tres “t” resultan atractivas para la clase creativa.

Mientras los primeros dos rasgos (talento y tecnología) son autoexplicativos, la tolerancia como un indicador clave para el éxito económico merece una explicación. Florida sostiene que sólo lugares culturalmente heterogéneos, con personalidades diferentes, producen el nivel de intercambio de la calidad suficiente para ge-

nerar nuevas ideas (ver también capítulo 8.3 sobre las características urbanas). Ahora bien, una ciudad mentalmente cerrada, con un clima intolerante (por ejemplo, homofóbico y racista) no va a lograr este entremezclado social y cultural fundamental para la vitalidad económica. Según el autor, no es casualidad que ciudades cosmopolitas como Austin o San Francisco estén a la vanguardia de la nueva economía de Estados Unidos –y no Detroit, que debido a su atmósfera conservadora tiene poco potencial de convertirse en un imán para la clase creativa.

Un tercer ejemplo sobre la centralidad de factores culturales en el desempeño económico es el papel del género en los mercados financieros. McDowell (1997), en su análisis de los lugares y condiciones de trabajos en tres bancos de inversiones en Londres, encuentra que el género es una categoría clave para estructurar las interacciones sociales. Por lo tanto, el género es un aspecto de gran importancia en la organización del intercambio de información entre los corredores de bolsa (*traders*), en tener acceso a redes o no, o en decidir quién merece confianza o respeto. Que el género da forma a las relaciones sociales y, por ende, al funcionamiento de un mercado financiero se pone de relieve con claridad en una entrevista que McDowell hizo con un corredor, y no sólo por lo que dice en la entrevista, sino también porque hace (supuestamente de manera inconsciente) una diferencia lingüística entre corredores masculinos y femeninos: “La mayoría de las personas que trabajan en las instituciones financieras son hombres, y por supuesto que van a reaccionar de una determinada manera si hablan o interactúan con una *chica* que trabaja en una institución financiera, o si hacen negocios con ella. Yo diría que es muy probable que haya desventajas en términos de ser mujer en este tipo de ambientes” (Citado en McDowell 1997: 141; énfasis añadido). Un elemento decisivo que determina el acceso a información privilegiada es obtener acceso a las redes sociales de los corredores con mucha experiencia. Este rasgo también se organiza seleccionando dónde se ubica la interacción social. En ciertas localidades o actividades, por ejemplo en ciertos deportes o en espacios donde se consume alcohol, la presencia de mujeres se considera poco adecuada (o

las mujeres se sienten poco a gusto en ciertos sitios). Sin embargo, eso no significa que en estos lugares no se hable (en confianza) de negocios. Por ende, la ausencia en ciertos lugares de actividades recreativas por razones de género (y, por lo tanto, por razones culturales) se traduce en una exclusión profesional.

Los descubrimientos de la geografía económica cultural, indicados en los tres ejemplos anteriores, ponen en tela de juicio muchas de las nociones establecidas de la economía convencional. Se volvió obvio que las metas y los comportamientos de los actores económicos no se pueden reducir a una lógica económica racional, ni deducirse a partir de ella. Hemos visto que escogen y estructuran sus negocios según prejuicios sexistas, o que, por la euforia de avanzar en una idea, olvidan pensamientos de competencia, aunque sea por compartirla con un potencial rival. Veremos, en el capítulo 9 sobre la crisis *subprime* en Estados Unidos, que allí los mercados hipotecarios están estructurados fuertemente según criterios racistas y no según cálculos matemáticos rígidos. Existe, en pocas palabras, una amplia gama de factores que influyen en la actividad económica. Debe quedar claro que muchos factores impulsan o limitan a los actores, entre ellos los sentimientos, las cuestiones de etnias y género, las presiones de grupo, la convicción moral, el prestigio o la disonancia cognitiva.

Es en este contexto donde la geografía asume una importancia central para comprender estrategias o prácticas económicas. Si el comportamiento de los corredores en un mercado de valores está influido por el color de su piel o por sentimientos diversos, entonces el lugar donde trabaja resulta crucial para su buen desarrollo: los actores ubicados en diferentes ciudades son propensos a mostrar diferentes grados de sensibilidad a la información disponible, en parte porque la memoria es selectiva y privilegia ciertos aspectos sobre otros; en parte porque los intereses no son los mismos en todos los lugares. En consecuencia, un corredor en Londres va a prestar más atención a los acontecimientos que afectan al Reino Unido que otro que se encuentre en Tokio, y también va a interpretar de manera diferente las llamadas “señales del mercado”. Eso no sólo significa que los actores ubicados en diferentes lugares actúan de

manera diferente, sino que también actúan desde una perspectiva *geográficamente* diferenciada (Thrift 2000). La geografía es, por ende, un factor indispensable para comprender las prácticas en los mercados de valores.

Una vez evidenciada la “irracionalidad” de las acciones o decisiones económicas, e identificándolas como resultando de su arraigo sociocultural en regiones o ciudades, la geografía económica cultural ha demostrado que la economía no es una ciencia exacta, matemática, sino una ciencia social. Así, mientras que en un principio el giro cultural se asoció con la observación de que los actores en los mercados operaban en un contexto sociocultural, este argumento pronto llevó a descubrir que hay muchos más elementos en juego que el simple reconocimiento del contexto para el funcionamiento de los mercados. Quizá la contribución más importante de la geografía económica cultural es “desnaturalizar el objeto de la investigación, la economía. En lugar de tratar la economía como algo “ahí fuera”, como un solo objeto inviolable, la economía se tuvo que concebir como un producto cultural, frágil, elaborado y capaz de realizarse en una variedad de formas” (Barnes 2009: 180).

En pocas palabras, el argumento se basa en que lo que hace falta es desestabilizar la noción de la economía como una entidad obvia y explícita por sí misma, y fomentar en su lugar un entendimiento de los propios procesos y relaciones económicos como construcciones e interpretaciones discursivas. Eric Sheppard (2006: 15) sostiene que justo el hecho de que estas construcciones e interpretaciones discursivas sean compartidas por muchos actores provoca que “ciertos tipos de acciones parezcan normales y otras extrañas”. Vistos como *construcciones sociales*, los hechos y datos económicos, referidos a lo que se entiende por economía y cómo ésta debe funcionar, pierden su sentido absoluto: nuestra comprensión de la economía no es universal ni incontrovertible. Las implicaciones políticas son obvias: el “conocimiento económico es en sí mismo un actor poderoso en el mundo, y no sólo una representación de él” (Thrift 2000: 700).

Para ilustrar esta noción, cabe recordar que la idea liberal de que el Estado debería intervenir lo menos posible en la economía no

siempre se ha considerado normal o correcta. Por el contrario, después de la crisis mundial de los años treinta del siglo xx y de la Segunda Guerra Mundial, la propuesta de que el capitalismo crecía mejor cuando se enfocaba al juego libre de las fuerzas del mercado era percibida, por los economistas y políticos, como algo absolutamente extraño e incluso peligroso (Hobsbawm 1998). Se requirió mucho trabajo, tiempo y dinero para que las ideas liberales fueran percibidas como naturales y, por lo tanto, sin alternativa.

La propuesta central de la geografía económica cultural es, entonces, que la economía –o, mejor dicho, las categorías y prácticas que, en el sentido común, forman lo que se entiende como economía– es, *en sí misma*, un producto social, creado discursivamente. Desde la racionalidad de los actores sobre el principio de maximización del beneficio hasta el individualismo de mercado, ninguna de las categorías clave de nuestro entendimiento económico existe fuera de su construcción social. Imaginemos, por ejemplo, el proceso educativo necesario a lo largo de la trayectoria de la economía monetaria: ¿cuánto ha tardado y qué difícil fue convencer a la gente de que podía confiar en el valor de los billetes que físicamente no son más que papel?

Figura 4-18. Un billete: ¿más que papel?



Fuente: reproducido de [https://commons.wikimedia.org/wiki/File:United\\_States\\_one\\_dollar\\_bill,\\_obverse.jpg](https://commons.wikimedia.org/wiki/File:United_States_one_dollar_bill,_obverse.jpg).

Otro ejemplo: estamos acostumbrados a equiparar la fuerza económica de una región o de un país con su PIB, que es el indicador que por lo general ha sido más aceptado para medir el valor agregado. Sin embargo, este entendimiento de la economía implica que lo que no se puede contar, porque no tiene precio, no cuenta. Desde esta perspectiva hegemónica lo “sin-precio” no crea valor ni es visto como economía. Criar niños y las tareas domésticas, por ejemplo, sólo se consideran como tareas económicas cuando son llevadas a cabo por actores (externos) a quienes se les paga. De esta manera, las labores de la madre o de los niños que cuidan a sus hermanos más pequeños parecen no tener ningún valor. Veremos en el capítulo 6, sobre la división del trabajo, que este aspecto no siempre se ha percibido de esta manera. Los filósofos griegos, por ejemplo, solían construir discursivamente la economía de manera distinta y de un modo más incluyente, al tomar en cuenta todas las labores necesarias para la reproducción del hogar.

En el área de digitalizar la información y comunicación se plantean problemas similares: Muchos servicios en internet –de Google a Whatsapp– son no remunerados (aunque tampoco son gratis, ya que “pagamos” con los datos que cedimos), por lo cual el valor que crea su uso (por ejemplo, a acelerar la búsqueda de información y a facilitar la comunicación) no está capturado por el PIB. El economista y premio Nobel Joseph Stiglitz (1943- ) también ha señalado que las ideas que se sustentan sobre la base del PIB de la economía están equivocadas. En Estados Unidos, por ejemplo, los gastos públicos para la salud, medidos en porcentajes del PIB, exceden los de la Unión Europea, algo que por lo general se considera positivo. Sin embargo, los gastos son más altos no porque se preste más atención a la salud, sino porque el sistema de salud es ineficiente y caro (Stiglitz 2012).

En suma, lo que se entiende como economía está cargado de ideas y de valores, y estas ideas y valores se arraigan en un contexto sociocultural particular, tanto en el sentido histórico como en el geográfico. Eso significa, en las palabras de Nigel Thrift (2000: 690), “que la economía misma puede ser vista como una forma de retórica”. Según su significado en griego, la retórica es la técnica de expresarse de manera adecuada para lograr la persuasión del destinatario. Y

precisamente para eso sirven, por ejemplo, el lenguaje y los modelos matemáticos de los profesionales que laboran en instituciones financieras. En su estudio sobre las narrativas financieras cuantitativas utilizadas por los banqueros en Londres, la geógrafa Sarah Hall (2006) argumenta que los analistas usan técnicas cuantitativas y modelos para *demostrar* rigor científico, que a su vez se utiliza para *legitimar* políticamente sus prácticas a veces semiopacas. Dicho en otras palabras, “las cifras técnicas están adquiriendo una vida propia, y se han convertido en la parte constitutiva [de la economía], y no sólo reflejante” (Thrift 2000: 694).

En total, la geografía económica cultural propone interrogar las categorías, prácticas y técnicas de los economistas y descifrarlas como construcciones discursivas y, por ende, como retóricas específicas. Sin embargo, eso implica consecuencias de largo alcance para la propia ciencia económica. Como arguye Thrift (2000: 699), “la extensión lógica del giro cultural en el análisis de la economía bien podría llegar a examinar la cultura de la propia economía”. Un área que con frecuencia se ve afectada por tal cuestionamiento, y sujeta a examen, es la de los métodos. Si “la economía es lo que hacen los economistas” –definición que de manera persistente se atribuye al economista canadiense Jacob Viner (1892-1970)–, tener el poder de definir cuáles técnicas se consideran científicas y cuáles no significa tener el poder de poner los límites de la disciplina y sus objetivos. Como se demostró en el capítulo sobre el papel de la geografía en las ciencias económicas, y en particular en el debate sobre la “Nueva Geografía Económica”, de Paul Krugman (ver capítulo 2), la cuestión metodológica es de hecho un elemento clave en la creación y defensa de la imagen de la economía como ciencia exacta y para formar y respaldar a la comunidad de los economistas (ver también el capítulo 5 sobre métodos). Abrir el canon metodológico rebasa, por ende, la cuestión de las técnicas de investigación adecuadas. Más bien tiene que ver con la identidad y la autoconciencia de la economía como ciencia.

La crítica de la geografía económica cultural se concentra en dos puntos que se interrelacionan. Debido a la naturaleza fundamental de los cuestionamientos de la geografía económica cultural, el programa de investigación que de allí surge es extraordinariamente vasto. De

esta manera, la geografía económica parece producir un estado difuso de incertidumbre en el que casi todo parece un tema posible y válido para explorar. Sin embargo, si todo está en cuestión, se corre el riesgo de borrar las diferencias entre lo más importante y lo menos importante. Jamie Peck (2005) advierte, por ejemplo, que temas más generales y abstractos, como las estructuras del capitalismo y sus relaciones desiguales, se pierden de vista en los estudios de casos detallados.

## 4.8. La geografía económica feminista

La geografía económica feminista tiene varias raíces. Su nacimiento fue, primero, promovido por la llegada de ideas feministas a los sistemas universitarios de Estados Unidos, y de algunos países europeos, en los años ochenta del siglo xx. Esto tuvo como consecuencia que se estableciera el género como una dimensión analítica para las ciencias sociales. El concepto de género se refiere, en pocas palabras, a analizar lo masculino y lo femenino no como entidades naturales, sino como *hechos* socioculturales, como construcciones cimentadas en características biológicas. Los estudios de género también acentúan que el concepto de género, así fabricado, es una de las categorías fundamentales para estructurar sociedades (en la mayoría de los casos de una manera desigual).

En segundo lugar, y más en particular, la geografía económica feminista tiene una de sus raíces en la economía feminista, y en especial en su noción de hacer visibles las diversas economías invisibles. Como argumentaré en el capítulo 6.3, la propagación y generalización de las relaciones de mercado trajeron consigo una constricción de lo que se entendía como economía: con la importancia creciente de la economía monetaria, todo trabajo (por ejemplo, los de reproducción) que no generaba ingresos monetarios perdió su estatus como tal (Benería 1995). Utilizando la metáfora del iceberg, economistas feministas indicaron que el trabajo asalariado, en el que tanto la economía clásica como el marxismo enfocan sus bases, constituye sólo una parte (y no la mayor) de toda la actividad económica. Ironmonger (1996) ha estimado, por ejemplo, que en los países de la OCDE sólo la mitad de lo que se conoce como PIB proviene del mercado, en tanto que la otra mitad la suminis-

tran los hogares, de manera no pagada. En este contexto, la economía feminista hace hincapié en que las actividades económicas no remuneradas (como el cuidado de niños y ancianos o las tareas domésticas), y por lo tanto fuera de las cuantificaciones como el PIB, también forman parte de la economía (ver también el cuestionamiento del PIB como indicador apropiado para medir las actividades económicas en el capítulo anterior). Aún más, una parte de los análisis feministas (por ejemplo, Mies 1986) subraya que estos trabajos no sólo eran necesarios para la reproducción social de los hogares, sino también para la reproducción del sistema capitalista más en general. El trabajo no pagado es, según este análisis, tan capitalista como el trabajo asalariado.

Una tercera fuente de la geografía económica feminista es la geografía urbana. En este campo, las investigaciones feministas analizaron las geografías de las áreas de producción y de reproducción; las relaciones entre ellas y los efectos que tiene su separación espacial en los actores. Pusieron de relieve la importancia central de la distinción introducida entre lo público y lo privado, y entre los *espacios* públicos y los privados en el control de las mujeres: asociar a la mujer con lo privado en un mundo dominado por la economía monetaria aseguró la naturalización de las diferencias de poder entre hombres y mujeres. Más en particular, y examinando los procesos de suburbanización en Estados Unidos, varias geógrafas feministas señalaron que la triple separación –trabajo asalariado y no asalariado, hombres y mujeres, centros de ciudades y suburbios– sirve para jerarquizar por género las sociedades. En otras palabras, aisladas en sus casitas suburbanas, se excluyó a las mujeres de los lugares de la economía monetaria, de la política y de lo público. Según McDowell (1983), el patrón de segregación urbana, caracterizado por la separación entre espacios masculinos, relacionados con los lugares del trabajo asalariado, y espacios femeninos, relacionados con el trabajo no asalariado del hogar, reforzaba la distinción jerárquica entre hombres y mujeres, y colocó a las mujeres, literalmente, “fuera de lugar”. La estructura espacial de género en las ciudades estadounidenses en los años del fordismo dificultó a las mujeres el acceso a recursos e influencia. Dicho en otras palabras, la suburbanización funcionó como un mecanismo espacial de subordinación social y económica de las mujeres.

Figura 4-19. Modelo del iceberg:  
las actividades visibles y ocultas de la economía



Fuente: Klara Kolhoff. Traducido y modificado según Gibson-Graham (sin fecha).

Sobre la base de estas influencias intelectuales, la preocupación central de la geografía económica feminista va mucho más allá de hacer visibles a las mujeres en la economía (como, por ejemplo, en los mercados de trabajo). Se enfoca también en describir y criticar las diferencias entre hombres y mujeres en la economía (como, por ejemplo, en cuanto a salarios diferenciados para el mismo trabajo). Sin embargo, el interés central es doble (con las dos partes interdependientes): la geografía económica feminista propone, por un lado, analizar cómo la estructuración espacial de una sociedad (o sea, la manera concreta de producir geografía; ver capítulo 3.2) influye en las relaciones de género, y esto en cuanto a actividades y procesos económicos. Por otro lado, se plantea estudiar cómo las relaciones de género y sus geografías particulares repercuten en la economía y son aprovechadas por ella. Se arguye, entonces, que las actividades y estructuras económicas (como las prácticas de trabajo, el consumo o las relaciones laborales) no sólo tienen una geografía, sino una geografía *de género*, y que esta geografía de género es un marcador prominente de las desigualdades entre las posibilidades de sustento de las personas.

La geógrafa Doreen Massey (1995), en el análisis que hace de la transformación de la industria manufacturera británica de principios de la década de 1980-1989, hace hincapié en el papel de las relaciones de género en la reestructuración social y geográfica de la división del trabajo. La industria del calzado británica, por ejemplo, localizada tradicionalmente en ciudades como Londres o Mánchester, en los años setenta se enfrentaba a dos problemas: primero, con el auge de la economía de servicios en las ciudades, su fuerza de trabajo, que consistía mayoritariamente de mujeres jóvenes, solteras y sin hijos, empezó a desplazarse a los trabajos en las oficinas. Aunque estos trabajos también estuvieran mal pagados, fueron más atractivos por ser menos desgastantes y mejor aceptados socialmente. Además, con los comienzos de la globalización, la industria del calzado enfrentaba una competencia extranjera creciente.<sup>20</sup> To-

<sup>20</sup> Sin embargo, hay que relativizar el término “extranjero”, ya que desde la perspectiva de la “nueva división internacional del trabajo” (Froebel *et al.* 1980) la “competencia extranjera” resulta de la reubicación masiva de

mados en conjunto, los empresarios de la industria del calzado británica se encontraron con el desafío de reemplazar su mano de obra con una aún más barata, ya sea por subcontratar en países asiáticos o por una reorganización de su producción en el propio Reino Unido. En ambos casos, las estrategias para recuperar competitividad y las ganancias implicaron una reestructuración *socioespacial* de las relaciones que conformaban la división del trabajo. Massey (1995: 345-346) subraya que en estas iniciativas “tanto el género como la geografía [...] eran parte integral de la recomposición del empleo durante este periodo, y el género era parte integral de la reorganización geográfica que se llevó a cabo”. Aunque la autora sólo se refiere a la reubicación de la producción dentro del Reino Unido, los mismos mecanismos para reconfigurar las relaciones de producción aplican para el caso de establecer plantas en Asia o en América Latina. Para comprender plenamente el papel de las relaciones de género y el de la geografía en esta reestructuración de la industria del calzado, es importante fijar la atención no sólo en el hecho de que las fábricas fueron trasladadas a regiones de bajos salarios en el Reino Unido, sino también a otras partes del mundo. Cabe subrayar que en ambos casos la mano de obra fue femenina.

Un punto clave es la *construcción social* de las mujeres como una fuente de mano de obra *barata*. En este contexto, lo importante es comprender que las razones que se daban para justificar los salarios más bajos de las mujeres variaban de región a región. Mientras que en las ciudades los salarios bajos se justificaban con argumentos como que estaban dirigidos a trabajadoras jóvenes, y que el trabajo sólo era temporal (hasta que se casaran y tuvieran hijos), en regiones rurales como Cornualla (Cornwall), por ejemplo, la razón para los salarios femeninos bajos fue exactamente la contraria. Allí la oferta de empleos se dirigía a mujeres de treinta a cuarenta años, anteriormente no activas en el mercado de trabajo, y de este modo se creó la imagen ideológica de la trabajadora casada y con familia, que tenía sus funciones e intereses principales fuera del trabajo asalariado. Ya que esta construcción social de la trabajadora también

---

plantas a países de bajos salarios (ver capítulo 7).

implicaba que tenía un marido que era el sostén de la familia, no resultaba necesario pagarle a ella un salario suficiente para mantener una familia. De esta manera, durante la reestructuración socioespacial de la industria manufacturera, las diferencias regionales y de género tuvieron un papel doble. Por un lado, se han usado las diferencias existentes en los mercados de trabajo (como la existencia de una reserva de mano de obra femenina hasta entonces no integrada en el mercado laboral en una región) en las estrategias para reducir el costo de la mano de obra, y por el otro lado, se han creado nuevas diferenciaciones (como entre mujeres con y sin hijos) para poder explotar nuevas reservas de mano de obra. Adaptándose a condiciones locales, región por región se creó “un tipo particular de trabajo femenino” y relaciones de género específicas “a nivel local” (Massey 1995: 345). Toda diferenciación sirvió, sin embargo, al mismo objetivo: abaratar la mano de obra.

*Figura 4-20. Mujeres planchando en una empresa*



Fuente: reproducido de <http://es.paperblog.com/el-fordismo-la-produccion-en-cadena-y-la-cultura-de-masas-439254/>.

Entonces, lo que distingue este tipo de análisis feminista de la geografía económica respecto de otro tipo de estudios regionales es la explícita atención a las causas y consecuencias de la división del trabajo por género. Se analiza por qué los hombres y las mujeres ocupan diferentes puestos de trabajo en el mercado laboral, en diferentes condiciones y para diferentes percepciones salariales, y también por qué las mujeres se comprometen con la mayoría de las tareas domésticas y de cuidado de personas dependientes (McDowell 2006).

El hecho de que las relaciones de género y sus geografías sean marcadores prominentes de las desigualdades, entre las posibilidades y trayectorias económicas, se hizo más evidente con la transformación de las economías de los países ricos en economías de servicios. Cabe destacar que el auge de los servicios trajo consigo una feminización de la mano de obra. En Estados Unidos, por ejemplo, la tasa de participación de las mujeres en la fuerza laboral creció de 44% a principios de 1970 a 60% en el 2000 (para reducirse en la última década debido a la crisis económica), mientras que el número de mujeres que trabajan tiempo completo se ha triplicado para llegar a 45 millones (United States Census Bureau 2010; United States Department of Labor 2016). En este contexto, ya no fue posible ni deseable construir el sujeto económico femenino como participando en el mercado laboral sólo de manera temporal (a saber, antes de casarse) o parcial (combinando las labores del hogar con el trabajo asalariado). Por ende, las mujeres comenzaron a ser construidas y reconocidas como mano de obra asalariada y, aún más importante, como contribuyentes cruciales para el crecimiento económico y para la eficiencia.

Esta transformación se relaciona con la característica de los servicios, de ser *trabajo directamente interactivo* (McDowell 2006). Con eso, atributos físicos del proveedor de servicios (y también del cliente), tales como peso, estatura, color de la piel, olores corporales, apariencia, acento, entre otros, comenzaron a ganar importancia y a asumir significados que no tenían en la forma típica del empleo fordista, la del trabajo masculino en el sector manufacturero. Sin embargo, ya que en las economías de servicios la creación de valor

se basa en interacciones y relaciones entre los clientes y los proveedores, usar la apariencia física y el actuar del servidor, así como manipular de esta manera las emociones del cliente se convirtió en una parte esencial de hacer negocios. Esta transformación del mundo laboral llamó la atención a un tema central de la geografía económica feminista, a saber, el cuerpo como una escala básica de las relaciones sociales (para el término escala ver capítulo 3.4).

La importancia de la relación entre el cuerpo, su construcción social según criterios de género y el desarrollo socioeconómico se observa con toda claridad en el extremo inferior de los mercados laborales de los países ricos: hombres jóvenes sin entrenamiento o mal entrenados, que en los tiempos fordistas confiaban en encontrar trabajos no cualificados en la industria manufacturera, que ni eran muy mal pagados ni considerados como absolutamente indignos, se pueden distinguir hoy día como una nueva subclase urbana, excluida del mercado laboral y privada de toda ocasión de movilidad social. Ahora, la exclusión viene tanto de fuera como manifestada en un rechazo en parte como reacción a atributos físicos de hombres jóvenes no entrenados (como por ejemplo, hablar en voz muy alta, combinado con cierto sobrepeso o mala apariencia física), como de los propios hombres en general: los trabajos que hoy están abiertos a los no educados (como, por ejemplo, la limpieza) se consideran ya trabajos para las mujeres, inaceptables por ellos, y considerados como un insulto a su sentido de la masculinidad.

Finalmente, cabe destacar las implicaciones epistemológicas y metodológicas de las propuestas de la geografía económica feminista. Primero, el tema de la investigación está expandido. Con el enfoque en el trabajo no remunerado, sea en el hogar, en la economía informal o en las comunidades locales, ya no es sostenible definir la economía a partir del sistema monetario. Por el otro, el hogar, como el *lugar* del trabajo doméstico (tanto no asalariado como asalariado) ha atraído la atención, lo que resulta en una difuminación de la frontera entre los espacios económicos y los privados. Todo eso implica abrir la investigación a fin de incluir, como actores económicos, a toda persona que trabaje y consuma, independientemente de los lugares donde lo haga o del tipo de remuneración que perci-

ba. Segundo, el enfoque de la geografía económica feminista exige mayor atención a la escala micro, y en particular a las relaciones de las escalas macro y micro. Como se demostró en el ejemplo de la reestructuración de la industria del calzado británica (Massey 1995), comprender plenamente las dinámicas económicas sólo se logra a partir de un análisis multiescalar, que tome en cuenta tanto las dimensiones socioespaciales de la división de trabajo transfronteriza como las condiciones económicas en las ciudades y regiones del Reino Unido y las relaciones de género en los hogares. Tercero, métodos cualitativos, y en particular métodos “prestados” de la sociología o de la antropología, encontraron su camino en la geografía económica (ver capítulo 5). Estudios de caso dominan este campo, con atención especial a la problemática de la relación entre investigador e investigado, a partir de modelos de investigación de participación (Sheppard 2006). Sin embargo, este enfoque provoca, al igual que la geografía económica cultural (ver capítulo 4.7), la crítica de prestar demasiada atención a las particularidades y perder de vista estructuras o dinámicas más generales y abstractas.

## 4.9. La geografía económica relacional

El último enfoque de la geografía económica que se presenta aquí es el de la geografía económica relacional, en la que el adjetivo “relacional” invita a pensar en la geografía de las actividades económicas “como coconstituida, plegada, producida mediante prácticas” entre los actores (Amin 2002: 389). Mientras que el análisis relacional de la economía no es nuevo y lo practicaron ya, en los años ochenta del siglo pasado, geógrafos influidos por el marxismo que analizaron la reestructuración social y espacial de las relaciones de producción (como Massey [1995] o Storper y Walker [1989]), la reaparición de esta perspectiva se vincula con debates más generales en la geografía sobre la manera de conceptualizar el espacio (ver capítulo 3.2). En este contexto, resulta cierto que “es difícil no pensar en los problemas geográficos en términos relacionales” (Yeung 2005: 38). El surgimiento del pensamiento relacional en la geografía económica se vio también reforzado por los cambios en la organización de las

empresas en las últimas tres décadas. Las transformaciones económicas que se resumen con términos tales como la globalización, la economía de conocimientos y la sociedad en red hicieron crecer la importancia de las relaciones entre actores para coordinar sus actividades, y eso también a distancia e incluso hasta en un sentido transfronterizo.

Ahora bien, se ha criticado que la geografía económica –con sus enfoques tradicionales o en las estructuras económicas o en la empresa (y en particular en las corporaciones transnacionales; ver capítulo 7.3)– está insuficientemente preparada para comprender estas importantes transformaciones. Según Boggs y Rantisi (2003), las interpretaciones orientadas a cuestiones estructurales de la economía, aunque sí pueden identificar dinámicas y diferencias regionales (entre otras cosas, en lo relativo a los mercados de capitales o de trabajo, la gestión empresarial, etcétera), no son capaces de comprender en forma adecuada los procesos mediante los cuales se forman y transforman estas diferencias, ya que se tiende a deducir las opciones y decisiones de los actores económicos de las estructuras. Por otro lado, y en cuanto a la empresa como entidad “lógica” del análisis, se ha asumido, sin mucha reflexión de por medio, que la empresa es un actor colectivo y coherente. Sin embargo, la empresa no es una entidad homogénea: los intereses de los actores económicos dentro de una empresa pueden variar, pueden ser distintos de los de la empresa o ser incluso contradictorios entre ellos.

Para afrontar el doble desafío de comprender las transformaciones económicas y las estrategias y trayectorias de empresas en su complejidad concreta y no como fenómenos abstractos se requiere, según la geografía económica relacional, poner más atención en los individuos particulares dentro de las empresas como los actores sociales clave. “Por lo tanto, una perspectiva relacional de la geografía económica destaca de manera explícita la importancia de los actores económicos, así como el cómo, cuándo y dónde actúan e interactúan en el espacio” (Watson y Beaverstock 2014: 417).

Eso significa que la geografía económica relacional no se entiende en calidad de ciencia del espacio, sino como una *ciencia de la acción* que analiza de qué maneras, por qué y con qué resultados los acto-

res producen su entorno: los espacios económicos. Como señalan Bathelt y Glückler (2003a: 125), “la acción y la interacción económicas son el objeto central del conocimiento en el análisis”. Por lo tanto, el espacio en la geografía económica relacional no es tratado como una entidad fija. No se busca identificar leyes espaciales de la economía. Más bien, en la geografía económica relacional el espacio es una *perspectiva en relación con los procesos e interacciones económicos y sus actores*. Lo que se intenta es analizar y explicar cómo las relaciones subyacentes en los procesos económicos generan ciertos patrones de localización, y cuáles son las consecuencias de estos patrones espaciales.

Con este enfoque, en la geografía económica relacional los actores no están predestinados a asumir funciones estructuralmente determinadas. En un enfoque relacional, las interacciones económicas *detrás* de los eventos y procesos principales (como por ejemplo, la innovación o la subcontratación mediante la inversión extranjera directa), que por lo general se asumen y se dan por sentadas, son documentadas y analizadas en forma explícita. No obstante, la geografía económica relacional también hace énfasis en que los individuos nunca actúan atomísticamente, sino que están arraigados en contextos concretos. En consecuencia, el enfoque se debe dirigir a los *actores* y a sus *diversas relaciones* entre sí, pero también con instituciones y estructuras. En suma, las relaciones socioespaciales de los actores “se entrelazan con las estructuras y los procesos de cambio económico a diversas escalas geográficas” (Yeung 2005: 37). Así, mientras el giro relacional ha producido un cambio de enfoque hacia la acción, las estructuras aún importan. Una manera de analizar la resultante complejidad de las interacciones entre actores, instituciones y estructuras consiste en comprender la economía como un conjunto de redes a varias escalas (Dicken *et al.* 2001). Mientras que las redes están *per definitionem* hechas por conexiones, los flujos entre los nodos y los nodos mismos se arraigan en geografías específicas (ver también el capítulo 7.2 sobre cadenas productivas).

El poder económico constituye un tema central en los análisis de la geografía económica relacional. Para destacar su modo especial de conceptualizar el poder es útil comenzar con la visión conven-

cional. Tradicionalmente se ha deducido el poder económico de la acumulación de recursos cuantificables en un lugar particular (sea un país o una ciudad). Desde tal perspectiva, el tamaño de una población o del PIB, el número de casas matrices o la cantidad de patentes se equipara con la capacidad de influir o determinar decisiones o actividades de otras personas. Metodológicamente eso se ha traducido en simplemente contar (como, por ejemplo, las ventas de las empresas más grandes del mundo) o, un poco más sofisticado, en deducir poder de números (como habitantes, PIB o empresas) a partir de modelos. Un ejemplo de tal simplificación son los modelos de gravitación (Reilly 1931), en los que la fuerza de atracción económica o, en otras palabras, el dominio económico de una entidad (como por ejemplo una ciudad o región) sobre otra resulta sencillamente de su tamaño.

Sin embargo, ejercer poder económico es más complejo. Actores económicos como empresas, trabajadores o consumidores no son pura materia que sigue y obedece principios o leyes físicas. Los actores *actúan*, piensan y sienten; ponderan y evalúan, toman decisiones según criterios racionales y sentimientos, y tienen éxito y fracasan. Todo esto implica que ejercer poder no es un mecanismo, sino una *actividad entre actores* o, como dice Allen (2003: 2), “un efecto relacional de la interacción social”. Precisamente porque el poder sólo surge *en* y se deriva *de* relaciones entre actores, no se puede reducir a la posesión o al control de recursos. Los recursos que uno tiene no representan o reflejan el poder.

Sin embargo, mientras el poder no se puede inferir a partir del dominio sobre recursos físicos, políticos, económicos, sociales o tecnológicos, estos sí son necesarios para el ejercicio de poder. El poder surge entonces como un *producto de la movilización de los recursos en interacciones sociales*, con el fin de manipular las relaciones sociales para su propio beneficio. Dicho de otra manera, la capacidad de ejercer poder es la consecuencia tanto de disponer de recursos que permitan actuar de una manera favorable, como la movilización de estos recursos a partir de prácticas específicas (Allen 2003). Siendo un efecto relacional de las interacciones sociales, el poder económico no se puede poseer ni puede ser almacenado en lugares

específicos. El poder no irradia desde un centro de autoridad (tal como una ciudad global [ver capítulo 8.7]), sino que se crea y arraiga a partir de las relaciones sociales. Aunque éstas son desiguales, cabe subrayar que el poder está coconstituido en interacciones con otros actores.

Por esta razón, relaciones de tamaño no son jerarquías ni en automático las reflejan, como algunos pretenden, por ejemplo con referencia al modelo de lugares centrales de Walter Christaller (ver capítulo 4.1). Recordemos que el concepto de “jerarquía”, en su origen griego, significa tanto ser el primero como ser el líder. Estos dos significados son potencialmente diferentes, ya que ser líder significa autoridad y mando, mientras que ser primero no lo implica necesariamente. El ejemplo que con toda claridad revela la diferencia entre relaciones de tamaño, representado en *rankings*, y jerarquías, es la tabla de una liga de fútbol. El equipo con más puntos es primero, pero no es líder en términos de una jerarquía, ya que no tiene mando sobre el segundo. Sin embargo, y dado que los recursos que se pueden medir y que se pueden mostrar en un *ranking* son una condición para la capacidad de ejercer poder, las relaciones de tamaño pueden proporcionar un punto de partida para un análisis de relaciones de autoridad. Retomaremos este tema en capítulos más adelante, en las secciones sobre cadenas productivas (ver capítulo 7.2) y sobre ciudades globales (ver capítulo 8.7), en los que se analiza el tema de la gobernanza económica.

Otro tema central en los análisis de la geografía económica relacional es la cuestión de cómo conceptualizar la región como entidad espacial de las actividades económicas. Mientras que en el capítulo 3.3 se definió a la región como un área de tamaño determinado en la superficie de la Tierra, cuyas características internas son lo suficientemente similares para formar un espacio homogéneo (Bassols Batalla 1997), los proponentes de la geografía económica relacional argumentan que las regiones son porosas, abiertas y fluidas. Son producto de relaciones de todo tipo que operan en un universo multiescalar, desdibujando de esta manera la distinción entre dentro y fuera de la región. Las relaciones internas y externas son vistas como mutuamente constitutivas, ya que en un mundo globalizado

los flujos de ideas o de capital no se mueven en trayectorias estrictamente definidas (Lee 2009). Según esta perspectiva, la ventaja competitiva de una región se basa menos en una superioridad en cuanto a activos fijados (como, por ejemplo, capital físico materializado en infraestructuras) y más hacia una integración estrecha en redes a varias escalas. Como señala Storper (1997: 44; énfasis añadido): “El estatus de la región es ahora no sólo el de un lugar de externalidades pecuniarias verdaderas, sino –para las regiones de la suerte– son un sitio de importantes acervos de activos *relacionales*”.

Finalmente, como todos los giros conceptuales de las últimas dos décadas, el de la geografía económica relacional conlleva algunas implicaciones metodológicas. Relacional es la perspectiva no sólo en términos de lo que estudian los geógrafos, sino también en la forma en que lo hacen. Primero, se rechaza todo tipo de individualismo metodológico. Según la geografía económica relacional, el objeto de investigación nunca puede estar constituido en singular. Los actores económicos, sean personas o empresas, no son entidades atomísticas, sino sujetos interdependientes cuyos activos –que les permiten actuar– son coconstituídos *por y en* sus relaciones con otros actores (Boggs y Rantisi 2003). De igual manera se rechaza el nacionalismo metodológico (ver recuadro 6-4). Si se conceptualiza tanto la materia (la economía) como las unidades de investigación (como por ejemplo una región) en una manera relacional, debería quedar claro que el Estado nacional no es la única ni la lógica escala del estudio. Ya que las relaciones económicas son –por lo menos en potencia– globales, la unidad de investigación también lo es. Tercero, el postulado de la geografía económica relacional de estudiar cómo las relaciones socioespaciales de los actores se entrelazan con las estructuras de la economía implica realizar análisis multiescalares. Por lo tanto, desde una perspectiva relacional, no existe una bifurcación entre lo global y lo local –mientras el enfoque en las prácticas requiere una perspectiva micro, la relación de las prácticas y su arraigo en estructuras más generales (por ejemplo instituciones) y su interdependencia con el capitalismo como un sistema social imponen extender el análisis a los niveles meso y macro (Yeung 2005). Por último observamos también un cambio en los mé-

todos hacia los enfoques cualitativos (Watson y Beaverstock 2014). El enfoque en las prácticas específicas de los actores, y por lo tanto en preguntas sobre el cómo y el por qué, requiere métodos diferentes que un enfoque en los resultados (detectados con las preguntas sobre el cuánto y el dónde). Sin embargo, emplear técnicas como la entrevista se utilizan para complementar y profundizar el análisis cuantitativo, y no en su lugar (ver el capítulo 5 sobre métodos).

Con esto hemos llegado al final del recorrido breve por la historia de la geografía económica. Antes de abordar algunos temas clave y actuales de la investigación (por ejemplo, las nuevas geografías de la economía mundial, el papel de la ciudad en el desarrollo económico, o las crisis recurrentes del capitalismo), siguen dos capítulos más. En el próximo apartado me enfocaré en los métodos de la geografía económica, haciendo particular énfasis en los métodos cualitativos. En el sexto capítulo examinaré los principios de la división del trabajo, profundizando la noción de que todo proceso económico y toda relación económica tienen geografía.

# 5

## LOS MÉTODOS DE LA GEOGRAFÍA ECONÓMICA

**E**n este libro hemos abordado en varios apartados el tema de los métodos. En el capítulo 2 demostré que el problema de la falta de entendimiento entre la geografía económica y la economía tiene mucho que ver con la cuestión metodológica. En particular, una de las razones por las que se frustró la reconciliación entre las dos disciplinas a la que Paul Krugman aspiraba con su “Nueva Geografía Económica” fue su insistencia en que sólo ciertos métodos son lo suficientemente científicos, a saber el modelado formal. Para decirlo con intención, para Krugman no existe lo que no se puede modelar, o por lo menos no existe en el mundo científico (para un horizonte metodológico más amplio dentro de la economía véase, por ejemplo, *The Journal of Economic Methodology*, fundado en 1994 para “fomentar la diversidad” en los debates acerca de la metodología y filosofía de la economía).<sup>21</sup>

---

<sup>21</sup> Ver <http://www.tandfonline.com/toc/rjec20/current>

Por otro lado, los geógrafos económicos viven y representan un pluralismo metodológico dentro del cual los métodos cualitativos obtienen una preferencia. La razón es, primero, que las nociones conceptuales y metodológicas principales de la geografía económica actual –como el énfasis en relaciones y prácticas de actores económicos o la insistencia en el arraigo local o regional de las dinámicas económicas– requieren una devoción al análisis empírico *concreto* mediante estudios de campo. Segundo, y más en general, la comprensión básica de la geografía (económica), que plantea que el espacio no es algo preexistente, homogéneo e indiferente, implica que las diferenciaciones ecológicas y sociales de lugar a lugar deben ser tomadas en cuenta con seriedad para fines analíticos. Si el *leitmotiv* de la geografía contemporánea es que el espacio importa y que los procesos sociales no son indiferentes a las circunstancias y a las configuraciones espaciales en las que operan, la forma en la que la geografía influye de manera diferente en distintos lugares se tiene que encontrar empíricamente. Es por eso que el análisis empírico concreto se valora más en la geografía (económica) que en otras ciencias sociales: La “geografía siempre ha puesto una prima alta en el trabajo de campo” (Gregory 2009a: 292). Tercero, los geógrafos están muy conscientes de que la producción de conocimientos tiene su propia geografía. Mientras esto aplica para la innovación en general (ver el capítulo 8 sobre la ciudad como lugar de creatividad), también es válido para la producción científica. En su libro *Putting Science in Its Place (Poner a la ciencia en su lugar)*, el geógrafo británico Livingstone (2003) demuestra cómo el lugar de investigación condiciona las investigaciones realizadas en él. En otras palabras, el *en dónde* tiene un impacto en *el qué*. De ahí también la necesidad de realizar estudios empíricos concretos, ya que un análisis de la economía informal en la Ciudad de México, por ejemplo, no será igual que uno llevado a cabo en Londres o en Shanghái.

Caben dos aclaraciones: primero, el énfasis en el trabajo de campo en la investigación de ninguna manera significa que la geografía económica haya regresado a los tiempos del empirismo y de la pura descripción. Como se ha visto en los capítulos anteriores, las corrientes que hoy día dominan la geografía económica tienen un

fundamento teórico muy fuerte. Si se trata de la geografía económica evolucionista e institucional, o de la cultural o de la feminista, todas se caracterizan por una fuerte conciencia teórica, por no hablar del resurgimiento de la geografía económica marxista. Sin embargo, la geografía económica es policéntrica, en lo que respecta a sus teorías, y no consiste “en una narrativa (o una narrativa y su contrario), sino en un conjunto de comunidades narrativas en relación [entre sí]” (Thrift y Olds 1996: 313). El *quid* es que muchos geógrafos entienden que las teorías no son materias de fe o dogmas, sino *herramientas*: al igual que se usa un martillo para transformar el medio ambiente, los conceptos deben ser utilizados como instrumentos para hacer la realidad social transparente y comprensible. Comprender es una actividad sumamente práctica, de trabajo empírico. En alemán, la palabra para comprender –*begreifen*– viene de tomar o agarrar (*greifen*). Comprender requiere, entonces, ver algo de cerca, tan cerca que puede ser tomado o asumido como propio. Pero hay que subrayar que *comprender es un trabajo empírico orientado y guiado por teorías*.

La segunda aclaración se refiere a la relación entre métodos cuantitativos y cualitativos. La prioridad que la geografía económica da al análisis empírico concreto de ninguna manera impide realizar estudios cuantitativos. Sin embargo, lo que sí se prohíbe es que sólo se acepte *una* técnica (el modelado cuantitativo, por ejemplo) como científicamente adecuada. Más aún, para muchos representantes de la geografía económica los modelos econométricos son demasiados simplistas, y tienen un entendimiento muy reducido del espacio, que no permite comprender de manera adecuada las dinámicas socioespaciales de la economía real (Garretsen y Martin 2010).

Hemos tocado el tema de los métodos también en el recorrido a lo largo de la historia de la geografía económica (ver capítulo 4). Vimos que al paso del tiempo, en la geografía económica –a diferencia de lo que ocurre en la economía– diferentes métodos han sido dominantes: desde el no-método del empirismo, frecuente en los comienzos de la geografía económica, sobre la matematización en la época de la ciencia espacial, hasta llegar al pluralismo y a la flexibilidad metodológica que caracterizan el día de hoy. Dada esta amplia gama de

métodos que se han aplicado en la geografía económica, no es extraño que una queja común que se ha hecho –y aún se hace– a geógrafos económicos es que han carecido de rigor metodológico. Hemos analizado ya que la geografía como disciplina universitaria tuvo que luchar durante años por lograr ser reconocida como ciencia, y también dimos cuenta del reproche de que el considerarla como no suficientemente científica se basaba en trabajos puramente descriptivos, que a veces –no sin razón– fueron ridiculizados como literatura de viajes. Por otro lado existen enfoques de métodos mixtos, que para muchos investigadores –incluyendo a un buen número de geógrafos económicos– corren el riesgo de la arbitrariedad, dada su tendencia al *anything goes* (todo vale).

Otro aspecto metodológico tocado en este libro es el que hace referencia al nacionalismo metodológico, que supone –sin base en argumentos– que el Estado nacional sea la unidad “natural” de investigación (ver recuadro 6-4). Los desafíos relacionados con la ausencia de datos acerca de temas clave de la geografía económica son muchos: carecemos de datos sólidos sobre los espacios de flujos que conectan ciudades, y también sobre muchas prácticas económicas (como, por ejemplo, las de gobernanza y control de cadenas productivas). Muchos geógrafos económicos ven, por tanto, un reto clave en la cuestión de cómo examinar y analizar prácticas, relaciones y procesos económicos. Con respecto a los métodos que sean apropiados para esta tarea, el único consenso que quizá se puede lograr entre los geógrafos económicos es que no hay *un* método correcto.

Hoy día, la geografía económica se caracteriza por ser metodológicamente “permissiva” –“nada es proscrito y todo está permitido” (Barnes 2009: 180). Se usan técnicas desde los sistemas de información geográfica (SIGs) sobre estadísticas hasta entrevistas en profundidad y análisis de discurso (para resúmenes ver, por ejemplo, Kitchin y Tate 2000; Limb y Dwyer 2001; Tickell *et al.* 2007; Clifford *et al.* 2010). Aunque sí se nota que las técnicas cualitativas son claramente preferidas por una mayoría de investigadores, lo cual se refleja, por ejemplo, en un número limitado de publicaciones que se basan en forma exclusiva en métodos cuantitativos, también es cierto que se reconoce que las técnicas cualitativas y cuantitativas

no son contradictorias: las entrevistas, por ejemplo, pueden profundizar y puntualizar los conocimientos obtenidos por encuestas (véase más adelante). En síntesis, en la geografía económica se usan métodos cuantitativos y cualitativos, muchos de ellos importados de las ciencias duras, de la sociología o –en tiempos recientes– de los estudios culturales. En este capítulo presentaré una breve visión general de los diversos enfoques metodológicos en dos etapas clave de una investigación: la creación o recopilación de datos, y su análisis e interpretación. Asimismo me enfocaré un poco más a nivel de detalle en el método cualitativo, a saber, en la entrevista.

La razón de esta selección es simple: primero porque parto de que la mayoría de los lectores estará familiarizada con (algunas de) las técnicas cuantitativas que se usan en la geografía económica, en particular con las estadísticas, por lo que no necesitan ser abordados en detalle aquí. Segundo, en la geografía económica, como en la geografía humana en general, las técnicas cuantitativas han perdido popularidad. Se puede decir con total derecho que los varios giros en la geografía económica a partir de la década 1990-1999 (ver capítulos 4.6, 4.7, 4.8 y 4.9) fueron acompañados por una “revolución cualitativa”.

Donde hoy día se trabaja con métodos cuantitativos en la geografía económica, este tipo de investigación se caracteriza por el uso de datos estadísticos de manera *light* (estadística descriptiva) tanto como analítica (correlación, regresión, etcétera). Por otro lado, aunque ya no es muy común que los geógrafos económicos tengan la perspectiva de la revolución cuantitativa, que dictaba que el funcionamiento de la economía se basa en leyes espaciales, la idea de que se pueden encontrar, describir y explicar patrones generales de comportamiento económico espacial sí marca al día de hoy una corriente de la geografía económica. Este tipo de pensamiento está aún más presente que en las décadas de 1970 a 1989, en parte por el declive de las ideas marxistas, y en parte por el auge de los sistemas de información geográficos.

Aunque investigaciones cuantitativas persisten en la disciplina, y pese a que la popularidad de los SIGs haya contribuido a cierta recuantificación de la disciplina, al tomar en cuenta todo, es justo

resumir que con el giro hacia el marxismo y luego a los estudios culturales y los enfoques relacionales e institucionales se llevó a cabo una transformación metodológica de la geografía económica. Como resultado de esta transformación, las técnicas cuantitativas ya no representan el modo habitual de análisis (Clark 1998): “El análisis de los censos y las encuestas, antes la norma metodológica en el campo [de la geografía económica], es ahora una práctica minoritaria; modelado formal y sofisticados análisis cuantitativos son casi artes perdidas”. (Barnes *et al.* 2007: 21) Sin embargo, esta revolución cualitativa tiene su costo. Hay críticos que lamentan el descuido de los métodos cuantitativos en la formación de pregrado y posgrado en la geografía humana (fenómeno que la geografía económica comparte con otras ciencias sociales). En el Reino Unido, por ejemplo, el Consejo de Investigación Económica y Social (ESRC por sus siglas en inglés) critica que los estudiantes tienden a tener, si acaso, un conocimiento parcial y selectivo de los métodos estadísticos, lo cual tiene como consecuencia “una disminución de la alfabetización cuantitativa” (ESRC 2013: 16).

A pesar de esta crítica, enfocar en este libro a la entrevista como un método clave de la geografía económica se basa en el hecho de que muchos de los temas de la investigación actual, que se presentarán en la cuarta parte de este libro, giran en torno a prácticas, relaciones y procesos económicos, y sus espacialidades respectivas, y no, como fue en el caso de la geografía económica como ciencia espacial (ver capítulo 4.4), alrededor de leyes espaciales. Esta perspectiva a los actores económicos, a los vínculos que establecen y a las geografías de ambas implica en muchos casos versar alrededor de dos preguntas: ¿por qué? y ¿cómo? Por ejemplo: ¿por qué muchas empresas en México decidieron desde la década de 1980-1989 reubicar sus instalaciones en el Bajío o en el norte del país?, y ¿cómo fue el proceso de la toma de decisión para esta reubicación? A diferencia de la pregunta sobre el ¿cuánto? (¿cuánto ha aumentado el PIB o el número de empresas en Querétaro?); preguntar por el ¿por qué? y por el ¿cómo? requiere enfoques cualitativos, ya que datos como los del PIB revelan los efectos de ciertos procesos, pero no la lógica subyacente (ver abajo).

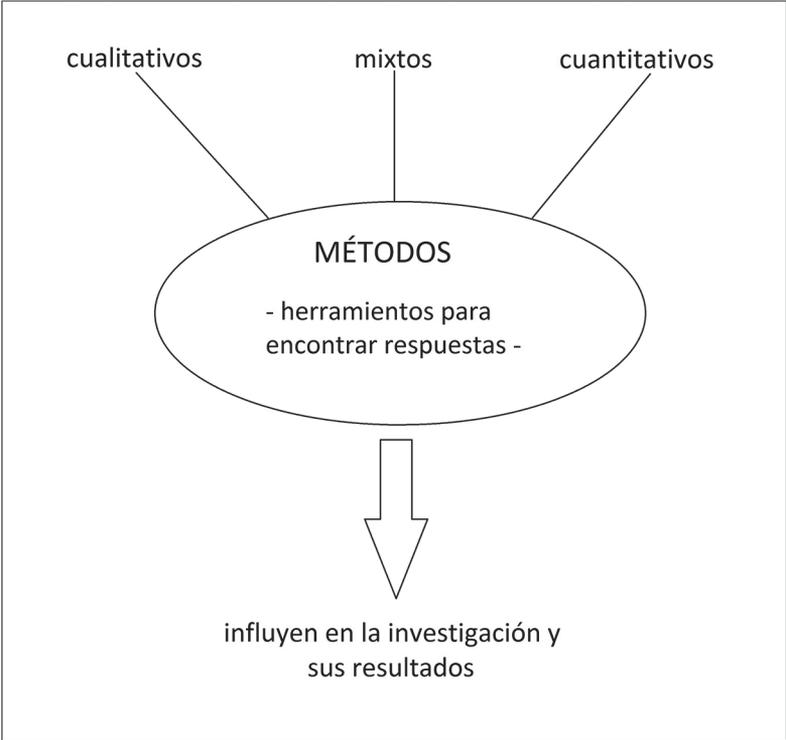
## 5.1. ¿Qué es la investigación? Algunas consideraciones generales

El término inglés para investigación –*research*– tiene su origen en la palabra francesa *recherche*, que combina *chercher* (buscar en español) y el prefijo *re* que se utiliza para enfatizar. *Recherche* o *research* significa entonces buscar con detenimiento, es decir, buscar a fondo. Lo que se busca son conocimientos nuevos sobre el mundo en todas sus dimensiones. Así las cosas, la esencia de investigar es plantear preguntas *nuevas* y *contestables* sobre “algo” en el mundo, y hacer el trabajo excitante, pero también fatigoso, de encontrar las respuestas. Lo que caracteriza a la investigación –o, en otras palabras, a la búsqueda científica de nuevos conocimientos– es que el trabajo para encontrar respuestas debe ser un proceso sistemático y comprensible (en contraste con lo errático y lo opaco). Para que la búsqueda por nuevos conocimientos cumpla con estos requisitos se requieren maneras reveladas y establecidas de proceder. A estos modos de proceder en la investigación se les llama *métodos*. Son las maneras en las que podemos obtener conocimiento. Los métodos establecen la lógica o ruta de la investigación; determinan los pasos que se deben seguir en la búsqueda de información, y también en su análisis e interpretación. Los métodos son, entonces, *herramientas* desarrolladas y escogidas para conseguir un objetivo particular, a saber, encontrar respuestas a las preguntas que cada investigador o estudioso se plantea sobre el mundo. Decidir acerca de los métodos es, por ende, una parte fundamental del diseño de la investigación, relacionada con el interés en la investigación, el tema, la escala, etcétera. Todos estos aspectos tienen impacto en la selección adecuada de los métodos, y a su vez, los métodos influyen en la investigación y en sus resultados.

Aunque pueda parecer trivial hay que subrayarlo: cada reflexión sobre el método apropiado debe tener su punto de partida en reflexiones sobre el objetivo de investigación. Al principio de cada investigación empírica en las ciencias sociales al investigador se le plantean unas preguntas que tal vez aparentan ser sencillas, pero que en realidad son centrales y a veces difíciles de responder. Pri-

mero: ¿cuál es el problema de mi investigación? ¿Qué exactamente es lo que quiero entender (mejor) sobre un tema específico? Segundo: ¿cómo y de dónde obtengo la información que necesito para responder a las preguntas sobre el problema identificado? ¿Qué tipo de datos se necesitan para desarrollar y sostener un argumento? Entonces, elegir un método adecuado y concretar las técnicas para una investigación exige una respuesta a la pregunta: ¿qué datos se requieren para responder a las preguntas de investigación *concretas*? Así, elegir el método consiste en identificar la manera en que se piensa resolver el problema planteado al principio de la investigación (la pregunta de investigación).

Figura 5-1. Los métodos de investigación



Fuente: elaboración propia (Klara Kolhoff).

Como todas las etapas de la investigación, este paso requiere la precisión: ¿cómo es *exactamente* que el uso de una determinada información ayuda a generar conocimientos acerca de la pregunta de investigación? ¿Qué aspecto en *particular* explica? Cada investigación buena se caracteriza por la intransigencia contra el señuelo que significa tomar atajos cómodos y por la insistencia en buscar y generar datos que respondan de la manera más específica posible a la pregunta o a las preguntas de la investigación. Un atajo cómodo muy común es, por ejemplo, basarse en los datos existentes (proporcionados, quizá, por el INEGI, el Banco Mundial u otras instituciones internacionales), sin pensar de manera crítica si éstos en realidad cumplen con las exigencias del proyecto de investigación.

En general se distingue entre métodos cuantitativos, cualitativos y mixtos. La investigación cuantitativa enfatiza la importancia de medir, para lo cual el trabajo requiere como objetos fenómenos observables que puedan describirse en términos de cantidad; es decir, por números. La investigación cuantitativa se centra, entonces, en la creación y recopilación de datos numéricos y en su generalización para explicar un fenómeno particular. Tal procedimiento requiere el supuesto de un alto grado de similitud tanto en el tiempo como en el espacio de ciertos tipos de personas, lugares y situaciones. Eso hace posible asumir igualdad dentro de las categorías para contar y utilizar técnicas cuantitativas. Tal suposición sería, por ejemplo, que el PIB represente de manera correcta las actividades que generen valores en México así como en Alemania. Para la investigación cuantitativa se usan tanto datos secundarios como estadísticas preexistentes (por ejemplo, las estadísticas oficiales), como datos primarios que obtiene el propio investigador (“de primera mano”), por ejemplo mediante cuestionarios y encuestas.

Por otro lado, la investigación cualitativa enfatiza la importancia de comprender la totalidad en la que un fenómeno particular puede ser arraigado (Dunn y Schoenberger 2012). La investigación cualitativa es especialmente adecuada para explorar “lo humano” que hay detrás de las actividades, las relaciones y los procesos que se muestran en los datos medidos por métodos cuantitativos. Los métodos cualitativos se aplican, entonces, para examinar lo que no es direc-

tamente observable o no suficientemente aparente para ser medido, pero que ayuda a comprender e interpretar lo mensurable (como los motivos de los estudiantes para estudiar Economía en la UNAM, o la manera en que una región logró engendrar empresas innovadoras). Es decir, la investigación cualitativa en muchos casos es *explicativa*, y se centra en cuestiones del por qué y del cómo, y no tanto en el ¿qué?, ¿dónde?, ¿cuándo? o ¿quién?<sup>22</sup> Ahora, preguntar por motivos o razones significa interesarse por los actores mismos, por sus pensamientos, intenciones, experiencias y estrategias, y también por sus valores, creencias, opiniones y emociones. Es decir, la meta es descubrir conocimientos encarnados en “expertos” –los estudiantes son expertos en estudiar, los migrantes en migrar, y los directivos en dirigir una empresa. Estos conocimientos son accesibles sólo mediante el contacto directo entre el investigador y el “experto”.

Figura 5-2. Diferencia entre los métodos cuantitativos y cualitativos para la investigación



Fuente: Matthew Lavoie. Traducido por Klara Kolhoff. Reproducido de <https://uxdesign.cc/a-crash-course-in-ux-design-research-ea00c3307c82#.ql-jub7v10>.

<sup>22</sup> Existen, por supuesto, muchas preguntas de investigación acerca del ¿cuándo? o ¿quién? que sólo pueden abordarse mediante métodos cualitativos. Un ejemplo es la cuestión de quién ejerce funciones de gobernanza en las cadenas productivas (ver capítulo 7.2).

En comparación con los métodos cuantitativos, los métodos cualitativos tienen la ventaja de ser mucho más flexibles y capaces de adaptarse y asumir nuevas dimensiones o preguntas que pueden surgir durante la investigación. Sin embargo, una desventaja es que los resultados que se obtienen por la vía de los métodos cualitativos no son generalizables (aunque sí pueden constituir puntos de partida para una investigación cuantitativa que busque las generalizaciones).

Las cuatro técnicas principales de la investigación cualitativa son la observación participante (por ejemplo de los comportamientos de vendedores ambulantes y su trato con la policía), la entrevista (ver más adelante), la discusión en grupos focales que combina la entrevista con la observación (por ejemplo un grupo de empresarios en Industrial Vallejo que se oponen a una nueva designación del uso del suelo), y la recopilación de textos. Mientras las entrevistas y las observaciones generan los datos primarios de la investigación cualitativa, sus datos secundarios se forman con base en la literatura científica en general, y también en reportes, leyes, autobiografías, entre otro tipo de información.

Tercero, también se usan enfoques de métodos mixtos en los que la meta es aprovechar las fortalezas de las técnicas cuantitativas y cualitativas con la finalidad de que se complementen una a la otra y se logre una comprensión más completa de los fenómenos sociales (para un ejemplo ver Vázquez Magglio 2016). Dicho de otra manera, la parcialidad del conocimiento que necesariamente resulta si sólo se aplica un método –sea cualitativo o cuantitativo– se puede superar mediante el diseño de investigaciones de métodos mixtos. Como Pike *et al.* (2016: 135) han sostenido en fechas recientes, fomentar enfoques de métodos mixtos es necesario para “beneficiarse de los conocimientos especializados complementarios y [también para] enfocarse en las preocupaciones empíricas comunes y en la creación de espacios de trabajo y aprendizaje conjuntos”.

Al menos existen dos ventajas que se derivan del uso de métodos mixtos. La investigación que usa el primer método puede servir para instruir la investigación usando el segundo método. Esto es posible en ambas direcciones: por un lado la investigación cuanti-

tativa revela los patrones generales de un fenómeno, y por el otro los métodos cualitativos se usan para profundizar en un aspecto particular, como por ejemplo en el caso de la formación de una red de ciudades globales, y el papel de la Ciudad de México en ella (ver Parnreiter 2010). O bien a la inversa: los métodos cualitativos permiten explorar un tema, y los resultados de esta exploración se amplían después mediante una encuesta (por ejemplo, en cuanto a motivos y estrategias de ubicación de empresas). Segundo, el enfoque de métodos mixtos permite la triangulación de los datos obtenidos, ya sea por métodos cuantitativos o cualitativos. Usando fuentes distintas se comprueba si los datos obtenidos coinciden o son contradictorios (evaluar, por ejemplo, los testimonios verbales de una entrevista con datos numéricos del censo). Si los resultados obtenidos del primer método se corroboran con los del segundo, el investigador tiene mayor certeza en cuanto a su significatividad.

En general, el proceso de la investigación consiste en tres grandes etapas: la creación o recopilación de datos, su análisis e interpretación, y la presentación. En lo que sigue me enfocaré en las primeras dos, ya que ambas están directamente relacionadas con la cuestión de qué método o métodos se aplican.

## **5.2. Creación y recopilación de datos en la geografía económica**

Antes de decidir cómo –con qué método– buscar la información adecuada para responder a la pregunta planteada en una investigación, en general hay que delimitar el problema o, en otras palabras, *operacionalizarlo*. El término *operacionalización* hace referencia a un proceso básico en las ciencias, mediante el cual se pasa de un interés general o una pregunta amplia a preguntas detalladas y cada una de ellas es analizable en sí misma. La *operacionalización* es, entonces, como una especie de tolva: reduce la complejidad del mundo social para hacerla tratable. Sin embargo, reducir no es simplificar. Por el contrario, el propósito de la *operacionalización* es hacer factible el análisis de fenómenos, procesos o relaciones variados o complejos a partir de descomponerlos en partes que se pueden ob-

servar y analizar en cada caso por sí mismos. Dicho de otra manera, al descomponer preguntas grandes en subpreguntas más pequeñas –y por lo tanto más manejables– se busca la comprensión mediante un procedimiento analítico gradual; es decir, paso por paso.

Supongamos un interés en el poder económico o en la pobreza. Aunque conozcamos ambas dimensiones de la vida social, y tengamos ideas más o menos claras sobre lo que significan, no es inmediatamente evidente lo que significan. En otros términos, no habrá un consenso dado en automático sobre quién tiene poder o quién es pobre. Sin concretizar lo que se entiende por “poder” o por “pobreza” los dos fenómenos se escaparían a un análisis. Concretizar, sin embargo, significa definir indicadores para evaluar o medir el “poder” o la “pobreza”. El primer paso de la operacionalización es, pues, uno teórico: definir –y por lo tanto *conceptualizar*– lo que significa “poder” o “pobreza”. Un segundo paso es el que implica considerar como hacer observable el “poder” o la “pobreza”. Eso obliga a identificar indicadores, entendiendo como indicador una característica tratable de un fenómeno, proceso o relación social que sirve como señalamiento de algo que no es directamente medible. Un indicador para poder podría ser la función que alguien asume en una empresa, mientras que un indicador para pobreza podría ser el ingreso. Evidentemente la definición de los indicadores no es fácil ni sin importancia, sino más bien una tarea sumamente teórica (y en el caso de nuestros ejemplos “poder” y “pobreza” también política). Entonces, la operacionalización sirve a la examinación empírica, pero es un producto de reflexiones teóricas.

Una vez descompuesto el problema de investigación en preguntas contestables y manejables puede empezar a realizarse la reflexión sobre el método adecuado o los métodos adecuados para obtener la información necesaria. En términos generales, en la geografía económica se usan varios métodos, tanto cuantitativos como cualitativos, aunque sí existe un sesgo hacia los segundos.

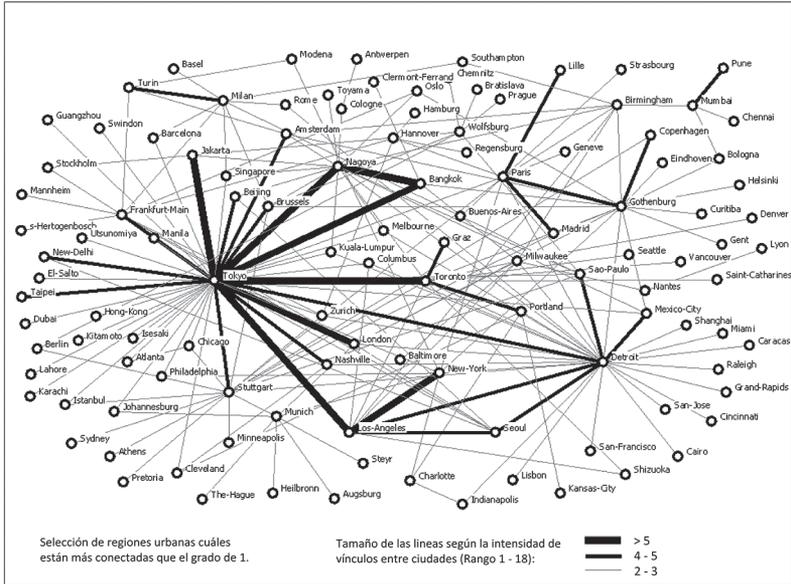
En cuanto a los métodos cuantitativos para la creación y recopilación de datos, es muy común que un análisis de geografía económica se base en datos secundarios (es decir, en datos ya existentes y no creados por el investigador). Hoy día institutos nacionales de estadísticas, autorida-

des locales, organizaciones internacionales, institutos de investigación y empresas privadas disponen de una cantidad de datos digitalizados sobre diversos temas que con frecuencia se proporcionan de manera gratuita (afortunadamente, esto último no se aplica a las empresas privadas). Los estudios del Globalization and World Cities Study Group and Network (GAWC; [www.lboro.ac.uk/gawc/](http://www.lboro.ac.uk/gawc/)) acerca de los flujos dentro de las redes de empresas de servicios al productor que conforman la red de ciudades globales (ver capítulo 8.7) es un ejemplo del uso de información cuantitativa existente ya que se basan en informaciones proporcionadas por las empresas acerca de la localización y el tamaño de sus oficinas o sucursales en el mundo (Taylor *et al.* 2011).

Otro caso de tal tipo de investigación es el análisis de Krätke (2014) sobre “múltiples globalizaciones” en el que examina cómo las redes de tres subsectores de la industria manufacturera (la industria automotriz, la industria de computadoras y la industria farmacéutica y biotecnología) conectan ciudades de todo el mundo. El autor usa la lista Forbes Global 2000 que clasifica las empresas según sus ventas, utilidades, activos y valor de mercado (ver <http://www.forbes.com/global2000/>), así como la base de datos Corporate Affiliations (<http://www.corporateaffiliations.com/>) que incluye a más de un millón de empresas. El objetivo del análisis de redes que Krätke llevó a cabo consistió en detectar los flujos interurbanos de capitales, tanto a nivel nacional como transfronterizo. En total, el análisis incluye 4,512 unidades (casas matrices de las empresas, sedes regionales, subsidiarias, filiales, etcétera), que constituyen las redes globales de 120 empresas, y su respectiva ubicación en ciudades en el mundo. En la figura 5-3 se ve un resultado del análisis de redes, a saber la fuerza de las conexiones entre ciudades en la industria automotriz. Tokio aparece como un nodo muy central a nivel global, con vínculos muy fuertes con ciudades asiáticas como Yakarta, Nagoya o Bangkok, pero también se ve a Europa (y en particular a Londres) y a América del Norte (en particular a Los Ángeles y a Toronto). La Ciudad de México –donde muchas de las empresas de la industria automotriz que operan en México tienen su casa matriz regional– aparece en el mapa de las redes interurbanas con una relación con Detroit con la fuerza de cuatro y una con la fuerza dos a tres con Tokio. Las ciudades en las que se lleva a cabo la producción automoto-

triz en México (como Puebla, Silao o Ciudad Juárez) no se muestran en el mapa, ya que la intensidad de los vínculos con otras ciudades creados por flujos de capitales no supera el nivel más bajo (1).

*Figura 5-3. Intensidad de las conexiones interurbanas en la industria automotriz, 2010*



Fuente: Krätke 2014; traducción propia de la leyenda.

Para crear datos propios (o datos primarios), una técnica cuantitativa muy común en la geografía económica es la encuesta estandarizada, que normalmente se hace por escrito con base en un cuestionario. El adjetivo “estandarizada” significa que a los encuestados se les hacen las mismas preguntas (en general formalmente estructuradas), de la misma manera y en la misma secuencia. Además, las preguntas cerradas estandarizan las respuestas tomando en cuenta un conjunto dado de respuestas (por ejemplo en una escala de “muy de acuerdo” a “muy en desacuerdo”). La encuesta facilita recaudar una gran cantidad de material evaluable por técnicas cuantitativas, sobre todo el análisis estadístico. Los cuestionarios se pueden utilizar para recopilar información para clasificar a los encuestados o para aprender acerca de su

comportamiento. Además, la estandarización ayuda a comparar los resultados y a generalizarlos. Por tales razones, la encuesta es considerada el método adecuado para descubrir patrones más generales, pero menos útil para el estudio de relaciones causales. La desventaja de la encuesta estandarizada es que con ella difícilmente se llega a fondo en un tema: las posibles respuestas son limitadas, lo que impide captar matices o contradicciones. También impide respuestas que difieren o vayan más allá de los conocimientos del investigador, que es quien formula las preguntas y también una selección de posibles respuestas.

A partir de la década 1960-1969, en la geografía, en el campo de la geografía del comportamiento y de la percepción, las encuestas fueron utilizadas para examinar, entre otras cosas, las percepciones ambientales de las personas; sus viajes o comportamiento como consumidores. Pronto se extendió la encuesta a otras ramas de la geografía humana, incluyendo la geografía económica. Un muy buen ejemplo de un uso exitoso de las encuestas es el estudio de Cook *et al.* (2007) sobre el papel de la ubicación en la creación y difusión del conocimiento. Estos autores, que querían aprender sobre las fuerzas centrípetas en los servicios financieros creando el clúster en la City of Londres distribuyeron cuestionarios en 1,500 empresas de servicios financieros. 310 empresas (o sea, 20% de las solicitudes de información) contestaron las preguntas que giraban en torno a la importancia de la proximidad espacial con otras firmas financieras. Se solicitó a los encuestados clasificar la importancia de un factor de 1 (no importante) a 5 (muy importante), con una opción de 0 si no fue aplicable. Luego se multiplicó el número de respuestas en cada categoría para así llegar a una puntuación total. El resultado más importante obtenido por la encuesta quizá es la alta importancia de un factor “suave”: el valor *simbólico* de tener una oficina en la City of Londres es tan alto que las empresas asumen rentas que son de las más caras del mundo. Como se ve en la tabla 5-1, dos de los tres motivos más importantes se refieren a beneficios clásicos de la aglomeración, a saber, la posibilidad de extraer de una reserva grande mano de obra calificada y la cercanía a clientes importantes. Sin embargo, la razón que según las encuestas es la *más* importante (tanto en la puntuación total como en la frecuencia de ser mencionado como “muy importante”) se refiere

al valor simbólico de tener una buena dirección. Ya que la City suele equipararse con las altas finanzas, tener una oficina allí sugiere al cliente potencial que la institución financiera en cuestión es parte de ese mundo (ver capítulo 4.7 sobre la geografía económica cultural).

**TABLA 5-1**

Fuerzas centrípetas: ¿qué tan importante es cada uno de los siguientes beneficios de su ubicación en la City of Londres?

|                                                                                                              | 0  | 1  | 2  | 3  | 4   | 5  | Total       |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|----|----|----|-----|----|-------------|
| Su dirección es importante para ser percibida como creíble.                                                  | 2  | 18 | 23 | 63 | 111 | 91 | <b>1152</b> |
| Se beneficia de una fuerte y hábil oferta de trabajo.                                                        | 22 | 21 | 22 | 62 | 95  | 85 | <b>1056</b> |
| Se beneficia de estar cerca de clientes líderes en el mercado.                                               | 12 | 18 | 46 | 66 | 88  | 77 | <b>1045</b> |
| A sus clientes externos a Londres les resulta más fácil localizarlos.                                        | 15 | 32 | 42 | 72 | 98  | 46 | <b>954</b>  |
| Se beneficia de estar cerca de organismos profesionales.                                                     | 11 | 36 | 59 | 79 | 68  | 52 | <b>923</b>  |
| Se beneficia de la transferencia fácil de conocimientos debido al ambiente financiero de la City of Londres. | 28 | 28 | 45 | 75 | 72  | 57 | <b>916</b>  |
| Se beneficia de estar cerca de los principales competidores.                                                 | 23 | 49 | 58 | 63 | 73  | 41 | <b>851</b>  |
| A los clientes externos a Londres les parece más fácil interactuar con ustedes.                              | 19 | 45 | 58 | 87 | 62  | 35 | <b>845</b>  |
| Capacidad de encontrar empresas que ofrecen servicios personalizados                                         | 22 | 34 | 75 | 83 | 56  | 36 | <b>837</b>  |
| Es el mejor lugar para estar y conocer negocios de sus rivales                                               | 32 | 37 | 60 | 74 | 65  | 39 | <b>834</b>  |
| La proximidad a un mercado de valores físico                                                                 | 45 | 55 | 36 | 70 | 44  | 57 | <b>798</b>  |

Fuente: Cook *et al.* 2007: 1331.

En cuanto a los métodos cualitativos para la creación de datos, una técnica que sobresale es la entrevista, tanto en su forma no estandarizada como parcialmente estandarizada (para más detalles ver párrafos siguientes). La influencia de la antropología ha hecho que se incluyan también diversas técnicas de observación en el repertorio de los métodos de la geografía económica. La meta es recoger datos en sus contextos habituales a partir de la observación. Si el interés en la investigación es, por ejemplo, determinar en qué medida el género afecta el flujo de información entre actores en un centro financiero (una cuestión clave que puede determinar el éxito o el fracaso), observar las prácticas de los y las *traders* (corredores) puede sacar a la luz patrones de la comunicación verbal y no verbal. Dado que el comportamiento de los actores puede ser inconsciente, o un tema desagradable para ser discutido en una entrevista, la observación es la única posibilidad de revelarlo. Sin embargo, la desventaja de este método es que no se pueden obtener datos generalizables, y tampoco sirve para probar hipótesis.

La discusión en grupos focales es otra técnica útil para crear datos. Combina las ventajas de la entrevista y de la observación. Es, por ende, un método que recoge información tanto verbal como no verbal. Su virtud más importante es su capacidad de estimular discusiones entre los entrevistados, lo que puede dar como resultado informaciones nuevas acerca de un tema (como aspectos previamente no considerados por el entrevistador), pero también informaciones sobre los propios entrevistados (como jerarquías, contradicciones, etcétera). Es, por ende, una técnica que sirve para aprender tanto sobre un asunto como sobre las relaciones, dinámicas, u otros aspectos de un grupo. Sin embargo, la desventaja que tiene, aparte de la carga de trabajo, es que los resultados obtenidos no son generalizables.

Además de los datos recogidos por las maneras indicadas, la geografía económica cuenta con una fuente más, que son los variados tipos de textos: reportes de empresas, informes de los mercados de valores, revistas especializadas (como *Automotive News*, para la industria automotriz). Los informes proporcionados en las páginas web de las empresas (como, el “Panorama de Mercado de Oficinas”

de Jones Lang LaSalle [2016]) o los documentos de las organizaciones internacionales pueden ser consultados, así como las publicaciones oficiales, como pueden ser las leyes.

Dependiendo del tema de la investigación se pueden combinar varias fuentes, siempre y cuando se justifique el porqué de un dato en particular. Además, la combinación de fuentes sirve para la triangulación, que es una técnica que busca verificar la información obtenida por una fuente con la de otra con el fin de obtener mayor credibilidad para los datos usados. Otra forma frecuente de la triangulación es usar diferentes métodos y técnicas. Combinar diferentes fuentes de datos también tiene la ventaja de permitir combinar y vincular varias escalas. Mientras la investigación cuantitativa de la geografía económica suele ser de escala macro o meso, tanto por las preguntas que plantea (que giran alrededor de patrones espaciales) como por los datos que utiliza para responderlas, los acercamientos cualitativos, como la entrevista, permiten detectar lo específico en el espacio y en el tiempo. Esto incluye la escala micro (de una empresa, por ejemplo), aunque los métodos cualitativos no necesariamente limitan la investigación a un contexto local. Un ejemplo de tal combinación de fuentes cuantitativas y cualitativas se da en el capítulo 8.8.

### 5.3. Análisis de datos

Hasta ahora hemos hablado de la creación y recopilación de datos. En lo que se refiere al análisis de los mismos, cabe señalar que también se utilizan técnicas cuantitativas y cualitativas, así como también es frecuente que en la investigación se combinen los dos enfoques. En estos enfoques de métodos mixtos se puede, por ejemplo, partir de información proporcionada por una base de datos del Banco Mundial, que se analiza estadísticamente (buscando, quizá, una correlación entre el grado de urbanización y el nivel del PIB per cápita para todos los países del mundo). Mientras este análisis muestra a nivel global una relación sólida y estrecha entre urbanización y desarrollo económico (con un coeficiente de correlación de Pearson de 0,431\*\*), esta relación no se aplica a todos los países.

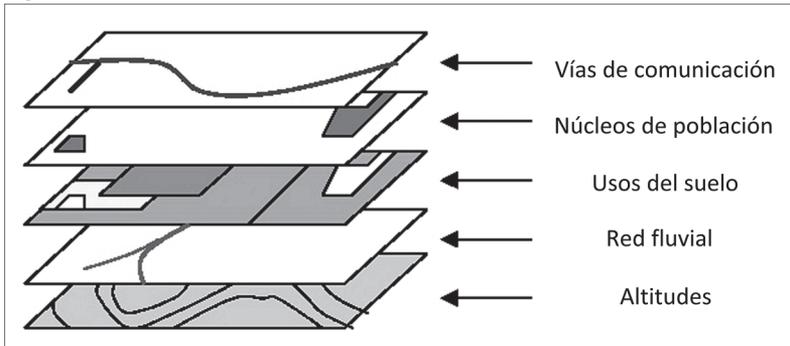
Croacia y Nicaragua, ambos países pequeños, tienen el mismo grado de urbanización (58%), pero el PIB per cápita en el primer país es nueve veces más alto que en el segundo (cálculos propios, basados en World Bank 2016). Para entender tales diferencias (o, para decirlo de otra manera, tales desviaciones de la norma estadística) se requiere un análisis diferente. Del mismo modo, datos generados a partir de encuestas estandarizadas pueden ser analizadas en forma estadística, pero también pueden formar un punto de partida para entrevistas.

Como se ha anotado en la introducción de este capítulo, el uso de métodos de análisis estadísticos es común en la geografía económica (aunque los métodos cualitativos actualmente gozan de mayor popularidad), y eso tanto en su forma descriptiva como analítica. No es necesario profundizar en el análisis de estas técnicas, ya que la mayoría de los lectores están familiarizados con ellas. Otro método de análisis cuantitativo de datos muy común en la geografía y también usado (aunque menos) en la geografía económica es el de los SIGs. Un SIG básicamente es un conjunto de componentes (incluyendo el *hardware* y el *software*) que permite la gestión, el almacenamiento, el procesamiento, el análisis y la modelización de grandes cantidades de datos. Lo clave es, primero, que estos datos deben ser geográficamente referenciados, es decir, deben referirse a la localización geográfica de objetos en un sistema de coordenadas. Segundo, los datos deben ser digitalizados. Tercero –y eso es una de sus capacidades centrales– un SIG permite ordenar la información geográfica en diferentes niveles temáticos (ver figura 5-4) para luego vincular las capas.

Para dar un ejemplo simple que se refiere a la crisis hipotecaria en Estados Unidos (ver capítulo 9): La primera capa contiene la información sobre casas o apartamentos en procesos de un juicio hipotecario en una ciudad. Los datos para tal mapeo se encuentran en distintas fuentes (como documentos de la corte, información por agencias inmobiliarias, sección de anuncios del periódico). La segunda capa incluye información demográfica (proporcionado por

los censos) como edad, raza,<sup>23</sup> sexo o tamaño del hogar. La tercera capa contiene información socioeconómica, también incluida en los datos del censo: ingreso, posición en el mercado laboral o educación. Lo que hace un SIG un instrumento muy valioso para el análisis es que puede vincular las tres (o más) capas de información en un mapa. Se puede, entonces, relacionar la información sobre el donde se llevan a cabo los juicios hipotecarios y donde vive qué tipo de gente, y luego visualizarlo: Fácilmente se reconocería en el mapa que los afroamericanos y, en segundo lugar, los latinos, han sido los más afectados por la crisis *subprime*. Este descubrimiento puede orientar el análisis en una dirección determinada, a saber, en examinar la importancia de la existencia de espacios racializados en el estallado de la crisis (ver capítulo 9).

Figura 5-4. Los diferentes niveles temáticos de un SIG



Fuente: reproducido de <https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Sig.jpg>.

El peligro que se corre con el uso de los SIGs es el mismo que implica el uso de las estadísticas. Al igual que una relación matemática entre 3causal, una coincidencia espacial de ciertos fenómenos tampoco permite una afirmación sobre la lógica que los enlaza. El fenómeno que en la estadística se conoce como la correlación espuria (piensen, por ejemplo, en la correlación entre el descenso del número de pira-

<sup>23</sup> Aunque el término “raza” a mi me aparece inadecuado, es él que utiliza la Oficina del Censo de los Estados Unidos (“race”). Ver también nota 57.

tas y el calentamiento global desde el siglo XVI) también es conocida en la cartografía moderna: los mapas de las zonas tropicales y de las sociedades pobres en ingreso, por ejemplo, pueden coincidir sin que exista la relación causal entre el clima y la miseria afirmada antes por el determinismo ambiental y en fechas recientes por el economista Jeffrey Sachs (2000).

Un tercer método de análisis cuantitativo ya se mostró en el ejemplo de las industrias automotriz, de computadoras, y farmacéutica y biotecnología (ver figura 5-3). El análisis de redes es una técnica útil para medir, evaluar y mapear los enlaces (o flujos) entre los nodos de una red (constituido por personas, empresas, ciudades, etcétera). En particular se enfoca en la localización de los participantes en una red, su concentración en clústeres y su papel: ¿son transmisores de los flujos que constituyen los lazos de una red, o son receptores, o son puntos de tránsito o puentes?

Además del ejemplo ya anotado de las redes transfronterizas e interurbanas en la industria, cabe destacar aquí otro ejemplo del análisis de redes, que desempeña un papel importante en la geografía económica y urbana. El llamado *interlocking network model* (Taylor *et al.* 2011; Derudder y Parnreiter 2014; Taylor y Derudder 2016) el cual fue ideado para evaluar la forma en que las ciudades globales están conectadas entre sí mediante flujos entre las oficinas de empresas de servicios al productor. Es imposible medir de manera directa estos flujos, ya que los datos correspondientes son propiedad de las mismas empresas de servicios al productor y por lo mismo no son accesibles. El *interlocking network model* permite que estos flujos intrafirma, pero interurbanas, sean medidos indirectamente, con datos derivadas del tamaño y de las funciones de las oficinas de las empresas.

El primer paso en esta labor es identificar a los actores que constituyen la red de ciudades globales. Son 175 empresas de servicios al productor (75 de servicios financieros y 25 de contabilidad, publicidad, derecho y consultoría empresarial, respectivamente), con oficinas en 526 ciudades en el mundo. El segundo paso es clave: con base en información disponible (por ejemplo, en los sitios web de las empresas) sobre el tamaño y la función de una oficina, se asig-

nan los llamados valores del servicio. Un valor de 5 significa que en esta ciudad la empresa tiene su casa matriz, mientras que 0 significa que no tiene presencia. A una oficina típica se la asigna el valor 2, y si es una oficina más pequeña el valor se reduce a 1. Sin embargo, si tiene algo que la distinga de una oficina media (como, por ejemplo, una función en particular), el valor aumenta a 3 o a 4. De esta manera se obtiene un matriz con 92,050 valores de servicio para el análisis. En el próximo paso del análisis se asume que una oficina más grande genera más flujos intrafirma que una oficina más pequeña. De eso se deduce que una ciudad con una suma acumulada de valores de servicio más alta es el origen y el destino de más flujos que una ciudad con un valor de servicio más pequeño. Es, por ende, más central en la red. En el ejemplo ilustrado en la tabla 5-2 es la ciudad 5 (valor de servicio: 20), mientras la empresa A es el actor más importante en cuanto a la formación de la red.

**TABLA 5-2**Matriz de conectividad entre ciudades según el *interlocking network model*

|           | Ciudad<br>1 | Ciudad<br>2 | Ciudad<br>3 | Ciudad<br>4 | Ciudad<br>5 |    |
|-----------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|----|
| Empresa A | 5           | 2           | 4           | 2           | 4           | 17 |
| Empresa B | 4           | 0           | 2           | 3           | 5           | 14 |
| Empresa C | 5           | 4           | 1           | 0           | 2           | 12 |
| Empresa D | 3           | 5           | 0           | 2           | 4           | 14 |
| Empresa E | 2           | 0           | 3           | 1           | 5           | 11 |
|           | 19          | 11          | 10          | 8           | 20          |    |

Fuente: elaboración propia.

La maniobra del modelo es doble: primero se transforman datos atributivos (o sea, información que se atribuye a una cosa, como el nivel de ventas de una empresa) a datos relativos (o sea, a información sobre conexiones entre ciudades). Detrás de esta operación hay una reflexión conceptual muy plausible (a saber que oficinas más grandes generan más intercambio de información, de profesionales, etcétera, que oficinas pequeñas), pero no sin sus problemas: una

oficina en Manila, por ejemplo, puede tener el mismo tamaño en cuanto a empleados que una oficina en una ciudad europea, pero los servicios que se brindan allí son sólo de back-office (literalmente: oficina trasera) y de rutina (Kleibert 2016). Sin embargo, la consistencia de los datos generados con el *interlocking network model* a lo largo de los años, así como la coincidencia de los cambios (tales como el aumento de las ciudades chinas) con los procesos económicos globales más generales indican la solidez de los datos (Taylor *et al.* 2011; Taylor y Derudder 2016).

Segundo, en el modelo se transforman datos cuantitativos en información cualitativa. Por ejemplo, del número de empresas de servicios al productor en una ciudad tanto como por el tamaño de estas oficinas se deduce la posición en la red de las ciudades globales, lo cual implica añadir una dimensión sumamente cualitativa: la centralidad *es una función*, no meramente una posición. Sin embargo, es importante subrayar que desde una posición central en una red no resultan automáticamente las funciones de gobernanza de cadenas productivas que se relacionan con empresas de servicios al productor y con ciudades globales (Parnreiter 2014; ver capítulo 8.8). Estas funciones de poder económico surgen de prácticas relacionales entre actores, y como tales necesitan ser analizadas por separado.

En cuanto a las técnicas cualitativas, la más común es la entrevista. Antes de brindar más detalles sobre ella, es conveniente dar un ejemplo del uso de la discusión en grupos focales que combina la entrevista con la observación. En su trabajo sobre la geografía del talento –que dio lugar a su tesis acerca de la aparición de una nueva clase creativa urbana– Richard Florida (2005) reunió a profesionales de los sectores económicos intensivos en conocimientos para debatir sobre qué factores los atraían a ciertas ciudades. Los hallazgos encontrados con el método de la discusión en grupos focales sugieren que los profesionales se sienten atraídos a ciertas ciudades no sólo por las oportunidades económicas que ofrecen, sino también por factores blandos, tales como los servicios culturales y recreativos. En particular, las discusiones en grupos focales han demostrado la importancia de ciertos factores de estilo de vida, como

la importancia de una vibrante escena musical, que no se reflejan en los datos estadísticos disponibles (Florida 2002).

## 5.4. La entrevista

Mientras la entrevista como método de investigación tiene una tradición larga en las ciencias sociales, en la geografía económica es sólo a partir de la década de 1980-1989 cuando su uso se generalizó. Sin embargo, hoy día es ampliamente utilizada y reconocida como un método científico, como una herramienta de investigación con la que se puede obtener nuevos conocimientos. Como el método usado siempre depende del problema de la investigación, lo primero que debe identificarse es el momento en que la entrevista es la técnica apropiada.

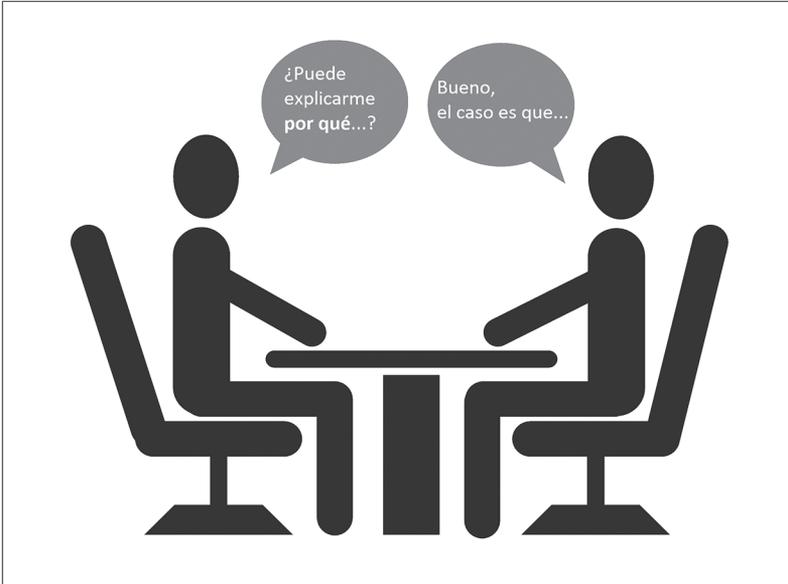
La investigación cualitativa es un tipo de investigación científica que se usa para explorar lo “social” o lo “humano” que hay detrás de las actividades, las relaciones y los procesos que son observables y que se reflejan en los datos. La entrevista busca respuestas a preguntas tales como: ¿por qué? y ¿cómo?, mientras que las investigaciones cuantitativas por lo general giran alrededor de preguntas como ¿dónde?, ¿cuánto? o ¿quién? El propósito de usar la entrevista no es el de generalizar sobre patrones más amplios, sino descubrir lo que no es suficientemente aparente, demasiado complejo o demasiado inconsistente para ser medido, pero que es necesario para entender e interpretar lo mensurable. Con la entrevista se trata de *comprender* actividades, relaciones o procesos, así como las razones de los actores y el cómo se forman en contextos particulares.

El uso de la entrevista como método de investigación científica se basa en un supuesto central: en el mundo social existen muchos conocimientos “encarnados”, mismos que están “dentro” de expertos en un tema específico, y que no se puede acceder a estos conocimientos sin establecer contacto directo con estos expertos y sin conversar con ellos. Y aquí caben dos aclaraciones: primero, el término “expertos” debe entenderse ampliamente. La presunción es que el entrevistado tiene la experiencia directa en el tema que se revisa, razón por la cual se le considera “experto”. Como anoté

antes, los gerentes son expertos en gestionar empresas, los migrantes en migrar, los estudiantes en estudiar, y todos somos expertos en cómo la desigualdad afecta. Sin embargo, las capacidades y los conocimientos de un gerente de una empresa alemana son diferentes a los de un gerente de una empresa estadounidense, y lo mismo sucede con un profesionista que migra: tendrá otros conocimientos sobre el proceso de migración que un indocumentado centroamericano. Es claro entonces que cada uno entiende el proceso social de una manera diferente. Cada cual tiene conocimientos *específicos* sobre el tema en cuestión, que se alimentan de experiencias, actitudes, valores, estrategias, opiniones, emociones, etcétera *propios*. Un sindicalista de Volkswagen en Alemania vive y trabaja en un contexto económico, político y cultural diferente al de su colega en México, y por lo tanto va a reaccionar de manera diferente al anuncio de Volkswagen (en otoño 2016) de reducir 30,000 puestos de trabajo en la planta. Que los conocimientos sean específicos de actores implica que difieren social, geográfica e históricamente. En otras palabras, se trata de conocimientos *localizados* que además en muchos casos son tácitos (ver recuadro 8-1): el acceso a ellos sólo es posible mediante el contacto directo, cara a cara. La entrevista es la técnica que permite llegar a este conocimiento encarnado, a la fuente “viva” de información.

Segundo, he anotado ya que la entrevista es una conversación entre dos o más personas que dialogan sobre un tema de interés mutuo. Es una charla más que un interrogatorio. Al igual que sucede en cada conversación, en la entrevista no existe un plan rígido para su curso, ni tiene respuestas predefinidas. Sin embargo, cada entrevista (incluso la menos estructurada, como la etnográfica) es muy diferente de una conversación ordinaria: lo que distingue a la entrevista de cualquier otra plática es que el entrevistador debe saber muy bien lo que quiere conocer del entrevistado. La entrevista, en otras palabras, *sí tiene un objetivo que conduce la conversación*: explorar un tema, sonsacar conocimientos al entrevistado y descubrir de esta manera algo nuevo.

*Figura 5-5. La entrevista, un método clave de la geografía económica*



Fuente: reproducido de <https://pixabay.com/en/interview-job-icon-job-interview-1018333/>

Pero eso no implica que la entrevista tenga una dirección estricta o un límite temático claramente predefinido. Entonces, lo que en esencia distingue a la entrevista de otros métodos de la investigación social es que es un método muy versátil, caracterizado por su flexibilidad y por su libertad de abordar no sólo las preguntas que el entrevistador plantea, sino también los temas que el entrevistado pone sobre la mesa. Es decir, aunque en muchos casos (sobre todo en geografía económica) la entrevista sigue cierto guion, las preguntas suelen ser amplias y abiertas. Esta libertad permite que el entrevistado hable de manera espontánea; que enfatice lo que a él le parezca importante acerca del tema. Esta libertad tiene una ventaja clave: puede salir y ser discutido lo desconocido o lo imprevisto –el entrevistador puede “navegar” por las reflexiones y los razonamientos del entrevistado, y explorar así su mundo en su diversidad y contradicciones y

aprender algo nuevo. Se puede profundizar en los matices, explorar en vez de nivelar ambigüedades, e incluso los malos entendidos son esclarecedores y revelan algo (ver recuadro 5-1). Dicho de otra manera: aunque el investigador defina el tema específico a abordar, reconoce que su contraparte es un experto que contribuye de manera significativa al éxito –o fracaso– de la conversación. El *quid* de una buena entrevista es hacer que el entrevistado cuente *su* experiencia, percepción, evaluación, etcétera. Es decir que el entrevistador debe, en consecuencia, estar abierto a explorar temas adicionales que el entrevistado trate y que pueden ser relevantes.

La flexibilidad que brinda la entrevista no significa de ninguna manera arbitrariedad o falta de rumbo. Para extraer del entrevistado toda la información acerca de un tema es importante que el entrevistador dé siempre seguimiento a las respuestas, y procurar que éstas tengan que ver con la o las preguntas clave.

Ahora bien, por lo general estas preguntas de seguimiento suelen enfocarse de manera más precisa que las primeras preguntas con las que inicia una entrevista. Y en vista de que no se puede predecir qué respuestas provocarán las preguntas, el entrevistador no se puede preparar de manera específica a dar este seguimiento a las respuestas, lo cual significa que para que en la flexibilidad de la entrevista no se pierda información, se requiere desarrollar la habilidad de escuchar con cuidado, para así captar el significado y el sentido, la interpretación y el entendimiento de lo que el entrevistado dice. Una entrevista exitosa se basa en la máxima atención y en la focalización por parte del entrevistador, quien además debe tener un dominio claro de su propio tema; es decir, que debe encontrar un equilibrio entre la indeterminación de la entrevista (darle al entrevistado la libertad de exponer sus ideas, experiencias o posiciones), y la necesidad de dirigir la conversación para que no se convierta en una charla cualquiera. Una parte esencial de una entrevista es, entonces, reclamar respuestas o comentarios acerca de las preguntas, para que se cubran los temas de la investigación. Así las cosas, la entrevista requiere del entrevistador que al mismo tiempo que sea capaz de adaptarse a los cambios y a las vueltas en los temas que se discuten, no pierda de vista las intenciones originales.

## RECUADRO 5-1

## Explorar ambigüedades, captar matices, aprender de malos entendidos

Uno de los puntos fuertes de la técnica de la entrevista es que sea capaz de profundizar en los matices de un tema; de explotar en vez de nivelar ambigüedades, y de permitir aprender de los malos entendidos. Aquí daré tres ejemplos, tomados de mi investigación sobre Hamburgo como ciudad global (Parnreiter 2015a).

En lo que se refiere a las ambigüedades acerca de un tema, en una encuesta suelen ser niveladas por las escalas de respuesta de cuatro, cinco o más puntos. Mientras el error de tendencia central se conoce como un fenómeno general en las estadísticas, en la encuesta se ve exacerbada por incertidumbres o ambigüedades por parte del entrevistado. Ya que la encuesta no permite contestar con un “por un lado” y con un “por otra parte” o un “tanto como”, tales ambigüedades refuerzan la tendencia hacia la respuesta “medio”. Sin embargo, en la entrevista se permite –y, de hecho, se pide– detallar justamente la vacilación. Un ejemplo de eso es la pregunta por la importancia de la cercanía espacial entre actores económicos para hacer negocios. Es una experiencia común en las entrevistas con profesionales de empresas de servicios al productor que los entrevistados se expresen de manera contradictoria. El director financiero y de recursos humanos de una empresa financiera global en Hamburgo dice, por ejemplo:

- Personalmente, yo creo que eso [la necesidad de proximidad geográfica con el cliente] son disparates, porque [nuestros clientes] son grandes corporaciones que operan internacionalmente, no necesitan apoyo personal a cada paso.
- ¿Eso quiere decir que ustedes podrían tener su oficina por ejemplo en Pinneberg [un suburbio de Hamburgo] y prestar sus servicios en cualquier lugar?
- No [...] la cercanía mental es importante, y aquí es mucho acerca de las redes personales. Y *wining and dining* [literalmente traducido como: tomar vino y cenar] es todavía central en eso.

Mientras que es muy probable que esta ambigüedad acerca de la necesidad de estar cerca del cliente (son “disparates”, pero al mismo tiempo es “importante”) en una encuesta habría conducido al informante a marcar promedio (o, menos probable, “no sé”), en la entrevista se aprende no sólo que la cercanía sí importa, sino también el por qué. Permite saber la importancia del contacto personal y, en particular, en un ambiente informal (*wining and dining*).

Segundo, relativo a captar matices. La entrevista con el socio gerente de una empresa legal global en Hamburgo demuestra con claridad que la importancia de aspectos geográficos para las empresas de servicios al productor va más allá de la cercanía con los clientes. Al preguntar por qué su empresa tiene su oficina en un lugar muy céntrico y muy caro en Hamburgo, mientras se puede hacer todo a distancia con las tecnologías de información y comunicación, el entrevistado no sólo afirma la necesidad de estar físicamente cerca del cliente, sino que señala la importancia *simbólica* de ciertos lugares (ver también tabla 5-1):

Los clientes no quieren esto [que no estemos en el centro de la ciudad]. Bueno, los clientes quieren que sus abogados sean gratis, pero deben estar en lugares representativos, pues nadie quiere decir: mi abogado está en Pinneberg [...] Vamos a ponerlo de esta manera: Pinneberg da lugar a dudas en la calidad [del abogado]”.

Finalmente, hasta los malos entendidos pueden ser útiles para obtener información del entrevistado. Al preguntar, ¿usted qué opina acerca de que en la actualidad las empresas de servicios al productor sean tan importantes para el funcionamiento de las cadenas productivas de sus clientes?, el socio gerente de otra empresa legal global en Hamburgo contesta, con tono molesto y casi enojado: “No entiendo su pregunta. Quiere decir, ¿por qué necesitamos abogados en absoluto? [...] ¿Por qué necesitamos los médicos? ¿Podemos curar nuestros ojos nosotros mismos?” Lo que parece un malentendido no lo es: para el entrevistado la utilidad de su profesión es tan imperativa que preguntar por ella es una tontería. Es decir, él sí entendió la pregunta, pero le pareció impertinente, lo cual revela, entre otras cosas, la confianza en sí mismo y en su profesión.

Existen diferentes tipos de entrevistas, con la diferenciación en estructuradas, semiestructuradas y no estructuradas, siendo una clasificación común. Mientras la primera –la entrevista estructurada o estandarizada– se atribuye a los métodos de investigación cuantitativa (corresponde a la encuesta que he analizado antes, en la que se presentan las mismas preguntas en el mismo orden), las otras dos técnicas son métodos cualitativos. Las entrevistas semiestructuradas son las que más se usan en la investigación de geografía económica. Por un lado tienen un guion que va a dirigir la conversación a lo largo de temas y cuestiones centrales. Sin embargo, tender un hilo conductor no impide que la entrevista se lleve a cabo en un contexto bastante abierto que permita que la conversación se desarrolle de acuerdo a la situación y los intereses y experiencias de los respectivos interlocutores. Es frecuente que se empiece con preguntas generales y amplias, para luego darle seguimiento a las respuestas, y continuar con preguntas más detalladas que permitan poner de manifiesto con mayor claridad ciertos aspectos. Se mezclan, entonces, preguntas diseñadas y formuladas de antemano con otras que surgen durante la entrevista. Sin embargo, todas las preguntas son abiertas en el sentido de que no existe un conjunto de respuestas predefinidas. Por último, el paso a entrevistas no estructuradas (también llamados entrevistas a profundidad, no estandarizadas o etnográficas) es suave –en ellas, el guion es aún más laxo y la flexibilidad de abordar temas que el entrevistado toca es más grande (por ejemplo, en entrevistas biográficas).

Las entrevistas pueden llevarse a cabo cara a cara, por teléfono e Internet (por correo electrónico o Skype) o en grupo. Mientras en términos generales se asume que el contacto directo, personal, es el más propicio para el éxito de la entrevista, hay ocasiones en que por falta de tiempo o por otras razones también formas menos directas pueden ser aceptadas.

Como todo método, la entrevista también tiene sus desventajas. Las dos más serias son, quizá, que se trata de una labor muy intensa y que los resultados obtenidos no se pueden generalizar. Preparar y agendar una entrevista suele requerir más tiempo que convencer a alguien para que participe en una encuesta. Además, analizar e interpretar

una entrevista es mucho más laborioso, sobre todo si el texto hablado (la entrevista) se transforma en un texto escrito (con la transcripción).

El hecho de que los resultados de las entrevistas no pueden generalizarse –ya que no se consigue una muestra aleatoria representativa de entrevistados– a veces da lugar a críticas en el sentido de que no se trata de un método científico. Esta afirmación se refiere tanto a la creación y recopilación de datos como a su evaluación. La crítica se centra, primero, en el carácter de la información obtenible. En apego a este escepticismo, entrevistar por ejemplo a un inversionista sobre un proyecto inmobiliario o a un funcionario político sobre la conversión del uso del suelo urbano necesario para este proyecto sólo revelaría las actitudes y opiniones *subjetivas* de los entrevistados, pero nada sobre las dinámicas *objetivas* de la desindustrialización y del auge inmobiliario. Además, en el análisis e interpretación se sumaría la subjetividad del entrevistado y la del investigador: como el número de informantes en una entrevista siempre y necesariamente es más pequeño que en una encuesta, se descarta un análisis estadístico, y eso implica la suposición crítica de que en vez de un análisis científico se haga una lectura e interpretación personal y, por lo mismo, sujeta al gusto.

El debate sobre lo que constituye la ciencia es largo y no puede ser reproducido en estas líneas, como tampoco la disputa entre las diferentes posturas epistemológicas y de filosofía de la ciencia (por ejemplo, entre el positivismo y la teoría crítica). Cabe resumir muy en breve lo más general: lo que distingue a lo científico en contraposición con diferentes formas de conocimiento es que la ciencia es una reflexión institucionalizada sobre el mundo (en nuestro caso: el mundo económico), con procedimientos sistemáticos, aclarados y justificados. Por lo tanto, la trayectoria científica hacia el conocimiento no es opaca, sino transparente, abierta para consultas, críticas y réplicas. En otras palabras, el procedimiento se basa en argumentos y en su defensa, y debe ser verificable de manera intersubjetiva.

Todo esto se aplica también a la entrevista: es un procedimiento sistemático, que consiste en una serie de preguntas interconectadas, que se basan en una revisión a fondo del tema, y en una cuidadosa

selección de personas a ser entrevistadas. Relativo a la falta de representatividad: el punto importante es que la entrevista *intencionalmente* no es representativa. Lo que se busca son expertos en un tema, y no el registro de un promedio. Volvamos al ejemplo anterior, el del proyecto inmobiliario: mientras una encuesta sobre este tema necesita ser representativa porque busca, por ejemplo, los puntos de vista de la comunidad de los empresarios de pequeñas y medianas empresas afectados por el cambio de uso de suelo o de los vecinos, la entrevista quiere explorar los conocimientos de los especialistas involucrados en el proceso de conversión del uso del suelo o en la inversión inmobiliaria misma. Estos conocimientos *necesariamente* son parciales. Por decirlo con intención: sólo hay *un* secretario de Desarrollo Urbano y Vivienda, y sólo hay un número limitado de inversionistas. Sin embargo, sus declaraciones no pueden reducirse a opiniones *personales* o a anécdotas: se trata de testimonios desde adentro de un proceso económico; informes orales enriquecidos por una profunda conciencia de lo que está pasando. Esta familiaridad con ciertas prácticas económicas recompensa la pérdida de lo estadísticamente medible. Como señala Schoenberger (1991: 181), es “importante saber cuándo la generalización estadística puede ser sacrificada útilmente por el bien de una explicación que engloba factores como maniobras estratégicas, conflictos y compromisos, o contingencias históricas que pasarán a ser opacos por manejos de estadísticas agregadas”.

Sin embargo, esto no quiere decir que todo lo que se nos cuenta en una entrevista se debe tomar en sentido literal: El entrevistado puede exagerar o bagatelizear algo, puede representar algo deliberadamente mal u ocultarlo, y por supuesto puede dar respuestas evasivas. Para hacer frente a estas debilidades de la entrevista, siempre es apropiado comparar los resultados obtenidos con otras fuentes de información (por ejemplo, entrevistas con otros expertos o datos estadísticos).

También las técnicas de analizar entrevistas siguen un procedimiento sistemático y comprensible. En ambos enfoques principales, como la *Grounded Theory* (Glaser y Strauss 1967) y el *Qualitative Content Analysis* (Mayring 2000) se trata de ordenar y estructurar el

material obtenido mediante las entrevistas en un proceso de codificación, que en una palabra consiste en identificar temas comunes y asignarles pasajes de las entrevistas. La codificación es, entonces, el proceso de formar clústeres temáticos o categorías para poder destacar cuáles son los aspectos centrales. Estas categorías, que representan en forma comprimida el contenido de la entrevista, se forman en un diálogo entre la teoría y el material empírico –algunas categorías serán preestablecidas de manera deductiva, mientras que otras surgirán en forma inductiva con base en las respuestas dadas durante las entrevistas. Un aspecto clave para filtrar las categorías, que demuestra el procedimiento sistemático y teóricamente informado, es establecer los límites entre las categorías para que éstas resulten inequívocas. De esta manera no sólo se detectan los factores individuales relacionados con el tema general de la entrevista, sino también las relaciones entre ellos y con otros múltiples aspectos.

En geografía económica, la entrevista semiestructurada realizada a representantes de empresas u otros actores económicos es hoy día uno de los métodos más utilizados. Una amplia gama de temas se investiga de esta manera, lo cual se está promoviendo aún más por el enfoque actual en actores, sus prácticas y en las relaciones espaciales entre ellos. En el capítulo siguiente analizaré un ejemplo basado en mi propio trabajo empírico sobre ciudades globales y la gobernanza de cadenas productivas.

## 5.5. La entrevista a la empresa

En geografía económica, la empresa es una de las principales unidades de análisis, si no es que la más importante. Las empresas se han estudiado en cuanto a sus estrategias de localización y sus políticas de innovación, como impulsores de las cadenas productivas y como organizadores de redes transfronterizas, o en lo que respecta a su impacto en el desarrollo regional. En lo más simple, una empresa puede definirse como un grupo de individuos que forman una asociación intencional, que cuenta con una jerárquica para realizar actividades con fines de lucro (Aoyama *et al.* 2011). Las empresas surgen, según Coase (1937: 389), para reducir los costos de transac-

ción mediante su internalización –la característica distintiva de la empresa “es la superación del mecanismo de precios”. Hoy día a las empresas se las define como “unidades organizativas que coordinan la producción de casi todos los imaginables productos o servicios” (Coe *et al.* 2013: 38). Son “unidades de la toma de decisiones y de control basadas en la propiedad”, y como tales “obviamente son actores colectivos centrales en la movilización, asignación y uso de los activos, en particular la fuerza de trabajo humana” (Whitley 1999: 65).

Estas definiciones sugieren que la empresa es una cosa muy compleja y absolutamente social (ver también capítulo 4.7). Términos como “unidades organizativas”, “toma de decisiones y control”, “actores colectivos”, “movilización, asignación y uso de los activos” apuntan hacia estrategias, hacia relaciones de poder, contradicciones y conflictos, pero también hacia experiencias, opiniones, normas, roles o emociones. Además, ninguna empresa existe por sí sola. Las empresas están estrechamente vinculadas con proveedores o clientes, o dependen de insumos de empresas de servicios al productor. Operan en entornos políticos, legales y reguladores específicos, en los que están conectadas a otros actores. Entonces, las empresas consisten de varias redes internas y externas, y están integradas por ellas; es decir, son “redes dentro de redes”, como resumen Dicken y Malmberg (2001: 346). Así las cosas, cada empresa opera en un contexto concreto: lo “social” de la empresa, las relaciones que forman su división de trabajo, pero también su cultura son geográficamente específicas. Más aún, algunas empresas son sensibles a la disponibilidad de recursos (que pueden consistir en materias primas o capital humano), mientras que otras lo son acerca de las distancias (porque tienen que transportar su producto al mercado, o porque requieren de muchas interacciones cara a cara). Todo eso hace que las empresas sean espacialmente arraigadas, lo que constituye una “relación empresa-territorio” (Dicken y Malmberg 2001: 346).

Sin embargo, por mucho tiempo la geografía económica ha evitado realizar una reflexión conceptual más profunda y sistemática sobre las complejidades sociales y geográficas de la empresa. Con toda razón se ha criticado que la empresa, a pesar de su centralidad

en los estudios empíricos de la geografía económica, ha sido mal conceptualizada, por lo cual siguió siendo una caja negra (Taylor y Asheim 2001; Leyshon 2011). Para abrir esta caja y para comprender mejor las empresas en sus relaciones y geografías multifacéticas, la investigación cualitativa –y la entrevista en específico– es particularmente apropiada, ya que es un método que permite explorar “lo humano” que hay detrás de las actividades económicas que se muestran en los datos medidos.

En un ensayo convertido en un clásico, Schoenberger (1991) acentúa los méritos de la entrevista a la empresa. Parte de la idea de que la macroeconomía y la práctica de *hacer* negocios son categorías distintas, por lo cual “los fundamentos estratégicos de los resultados estadísticos [en las bases de datos] no son necesariamente accesibles para el análisis estadístico por sí mismo” (Schoenberger 1991: 182). A partir de esto se sugiere que se debe utilizar técnicas de investigación específicas para hacer accesible lo que permanece cerrado al análisis estadístico. Esta técnica es la entrevista corporativa porque la evidencia producida mediante ella:

es el testimonio de participantes en procesos complejos y en curso, cuyos efectos materiales, pero no necesariamente el razonamiento que subyace en ellos, son capturados en nuestros datos estadísticos. Esto es, entonces, evidencia de un tipo diferente de qué se produce por técnicas cuantitativas, y *no puede ser obtenida de otra manera*. Usada con cuidado, la entrevista corporativa puede proporcionar un contexto cualitativo que amplifica y enriquece los significados derivados de los métodos cuantitativos. Además, la entrevista cualitativa corporativa tiene el mérito de reconocer que las empresas son actores institucionales arraigados en una compleja red de relaciones internas y externas. Están pobladas por individuos que enfrentan una miríada de limitaciones y posibilidades que son difíciles, si no imposibles, de desentrañar. La pérdida de la generalización estadística pone mayor relieve en los predicamentos y en las estrategias del mundo real de estos actores institucionales (Schoenberger 1991: 181; énfasis añadido).

A continuación, Schoenberger (1991: 181) argumenta que el valor de la entrevista corporativa “puede ser más alto en los períodos de gran cambio económico y social que plantean nuevos retos a las categorías analíticas y [a los] principios teóricos subyacentes [en] mucha investigación cuantitativa”. Es decir, que al utilizar la entrevista se puede ganar *una ventaja de tiempo* sobre otros métodos, ya que con ella se logra establecer un contacto y un intercambio con los actores, que no sólo están en el centro de los procesos, sino que también son los que los promueven. Así se accede a información de primera mano sobre actividades, relaciones, procesos, estrategias de actores económicos de los que aún se sabe poco. El carácter explorativo de la entrevista –que para algunos puede parecer como una desventaja (ya que no sirve para probar hipótesis)–, en el contexto de la investigación sobre tiempos turbulentos y sus fenómenos complejos resulta ser una ventaja.

Un ejemplo que demuestra la gran utilidad de la entrevista al explorar dimensiones de la geografía económica no accesibles mediante datos secundarios es mi investigación sobre ciudades globales, cadenas productivas y la geografía de la gobernanza económica (ver también los capítulos 8.7 y 8.8). En la literatura científica por lo general se acepta el postulado de que las ciudades globales son “puntos de comando altamente concentrados desde los que se organiza la economía mundial” (Sassen 1999<sup>24</sup>: 30) debido a que concentran un número grande de empresas de servicios al productor, cuyos profesionales supuestamente influyen o preestructuran la toma de decisiones de sus clientes mediante los servicios prestados. Sin embargo, la mayoría de los trabajos empíricos sobre la “red de ciudades mundiales” (Taylor *et al.* 2011; Taylor y Derudder 2016) se basa en estudios cuantitativos y, en particular, en análisis de redes por conducto del *interlocking network model* (ver capítulo 8.7). Ahora bien, el poder económico que supuestamente es localizable en las ciudades globales no se puede documentar ni analizarse de esta manera. El poder es –como ya lo he argumentado en el capítulo 4.9–, “un efecto relacional de la

---

<sup>24</sup> Este texto fue originalmente publicado en inglés en 1991.

interacción social” (Allen 2003: 2). A pesar de que los recursos espacialmente fijados, y por lo tanto medibles y contables –como oficinas de empresas de servicios al productor–, son un requisito para el ejercicio del poder, no pueden equipararse tan fácilmente con las prácticas de influir, guiar o mandar a alguien. Eso significa que, en el proceso de operacionalizar la pregunta ¿quién tiene poder?, se tienen que buscar indicadores que vayan más allá de las funciones políticas o de la posesión de recursos económicos. Un indicador de este tipo podría ser el que alguien haga algo porque se siente obligado o forzado por otra persona, o porque sigue un consejo convincente. En estos casos, el indicador se referiría a las prácticas sociales. Analizar las relaciones de control o de autoridad que se crean entre empresas (como serían las de servicios al productor y sus clientes) o dentro de ellas (como las que se establecen entre gerentes y trabajadores), y explorar la geografía de gobernanza económica y el papel de ciertas ciudades en ella requiere, entonces, más que sólo estudios cuantitativos, aunque sin duda éstos forman un punto de partida importante.

Los análisis del GaWC ([www.lboro.ac.uk/gawc/](http://www.lboro.ac.uk/gawc/)) sobre la conectividad entre ciudades en la red de ciudades globales (ver capítulo 8.7) nos informa acerca de la posición de la Ciudad de México o de Hamburgo en esta red. A partir del análisis cuantitativo se ve que la primera está firmemente integrada –con 54% de la conectividad de Londres ocupa el lugar 20 en la lista de ciudades globales. Hamburgo, aunque es menos fuertemente integrada que la Ciudad de México, aún ocupa un lugar importante para vincular empresas al mercado mundial. Son, entonces, estudios cuantitativos los que nos revelan que la Ciudad de México y Hamburgo se encuentran en el mapa de la gobernanza económica global (para más detalles acerca las dos ciudades ver Parnreiter 2010, 2015a, 2015b, 2017b). Sin embargo, para detectar y analizar relaciones de control económico, los datos del GaWC sólo son un buen acercamiento: indican dónde puede ser útil y prometedor el sitio para buscar actores que ejerzan poder económico. Es exactamente este el momento de combinar técnicas cuantitativas y cualitativas para

amplificar y enriquecer los resultados derivados de los métodos cuantitativos, tal como lo propone Schoenberger (1991).

Equipado con el conocimiento de que la Ciudad de México o Hamburgo son ciudades globales importantes, debido a que muchas de las empresas globales de servicios al productor mantienen grandes oficinas allí, pude empezar a contactar a las empresas para solicitar realizar entrevistas en ellas. Mi propósito fue investigar cómo es que ejercen gobernanza económica sobre las cadenas productivas de sus clientes. El razonamiento para esta misión se basó en que existe una brecha de investigación en los análisis de ciudades globales: la noción de comando y control ejercida en ciudades globales se ha repetido miles de veces, pero pocas veces se ha comprobado. Documentar y analizar las relaciones de control entre empresas de servicios al productor y sus clientes, y en términos geográficos entre ciudades globales y ciudades manufactureras (como sucede en el caso de la Ciudad de México con Puebla, Ciudad Juárez o Querétaro) se mantuvo como una tarea pendiente. Dado que estas relaciones de control consisten en prácticas relacionales entre actores (según Sassen [1999: 33], se trata “de producir y reproducir la organización y la gestión del sistema de producción global y de un mercado global para las finanzas”), que como tales no están incluidas en datos, la única manera de aprender de ellos es a partir de hacerles preguntas a los actores involucrados. En palabras de Schoenberger (1991: 181), es “evidencia [que] no puede ser obtenida de otra manera”.

Para terminar este capítulo, daré algunos ejemplos tomados de las entrevistas que realicé a profesionales en Hamburgo (para más ejemplos, a saber, de la Ciudad de México ver capítulo 8.8). Pregunté a socios de empresas legales globales: ¿Usted cree que su asesoría tiene influencia en la gobernanza de los negocios de sus clientes? Los profesionales entrevistados en Hamburgo hacen referencia a varios campos en los que, según ellos, influyen en la gobernanza de los negocios de sus clientes. Estos temas incluyen orientación estratégica del negocio, opciones de localización, cuestiones fiscales, legislación laboral, gestión de riesgos y superar o erigir barreras de entrada. Lo que estos temas tienen en común

es que en cada caso el servicio prestado ayuda al cliente –por lo menos en la percepción del profesional de la empresa de servicios al productor– a mejorar su posición en la cadena productiva *vis-à-vis* competidores, clientes o proveedores en los encadenamientos hacia adelante y hacia atrás, y otros actores, como por ejemplo los sindicatos o los gobiernos.

El principal de una empresa global de contabilidad da un ejemplo de cómo su asesoría preparó la reestructuración geográfica de la cadena productiva de su cliente:

[Preguntamos al cliente]: ¿Sigue siendo razonable para seguir produciendo en Alemania? [Producimos aquí y] empacamos el producto en algún medio de transporte para venderlo en China. Hay un punto en el tiempo, en volumen o en alguna otra cosa en la que decimos: ¿es razonable organizar una planta en China nosotros mismos o junto con alguien más [en vez de producir en Alemania]?

Temas acerca de los impuestos y de las relaciones laborales también fueron mencionados con frecuencia como ejemplos que demuestran la influencia de las empresas de servicios al productor. El socio de una empresa global de contabilidad habla, por ejemplo, del “asesoramiento fiscal creativo” en lo que uno tiene que imaginar: “Ver [como puedo] lograr efectos positivos sobre la tributación de los ingresos mediante una actividad económica relativamente libre de riesgos”. Otro socio subraya en este contexto que “muy pocos clientes podrían desarrollar tal idea [como reducir de manera *creativa* el pago de impuestos] por sí mismos. Más bien somos nosotros los que proporcionamos el ímpetu. [...] La implementación técnica no es el tema, sino la idea”. Por el otro, el socio de una empresa legal global narra que una empresa estadounidense le encargó de hacerse cargo de la materia laboral en el proceso de cerrar una planta de industria manufacturera en Alemania. Mientras el plan de cerrar la planta fue del cliente, el modo de hacerlo fue diseñado por los

abogados: “Prácticamente todo, cada movimiento en las negociaciones lleva nuestro sello distintivo”.

Finalmente, dos ejemplos acerca de la contribución de empresas de servicios al productor a la creación y evasión de barreras de entrada contra posibles rivales. El socio gerente de una empresa legal global, especializado en propiedad intelectual, advierte lo siguiente: “Es por supuesto muy claro, con el fin de evitar que otros vengan al mercado. [...] Pues la propiedad intelectual, muy, muy claramente conduce a derechos de monopolio. Y los derechos de monopolio, por supuesto, siempre sirven para desplazar a un competidor”. Por otro lado, el jefe de negocios de una empresa financiera global da cuenta de un caso que demuestra cómo el ayudar a un proveedor asiático de su cliente superar barreras (en este caso: financieras) finalmente favorece a su cliente alemán:

Creo que la posibilidad de ofrecer [al proveedor de nuestro cliente] ciertos mecanismos innovadores e inteligentes de pago, mecanismos de creación de liquidez, [...] claramente puede ser una ventaja [...] [Sin una garantía bancaria] ellos [los proveedores de nuestro cliente] no pueden gestionar la prefinanciación [...] y entonces es con frecuencia el caso que tuvieron que financiar con capital propio [...] lo que no todo el mundo puede hacer.

Al estar permitido tener acceso a las líneas de crédito de la empresa líder alemana, el proveedor local en Asia aumenta su poder de mercado frente a los competidores locales. Esto, sin embargo, beneficia finalmente al cliente de la institución financiera entrevistada: la empresa alemana se aprovecha de la relación fortificada con el proveedor asiático y de su dependencia en bajar los precios del proveedor.

Estos ejemplos confirman que según los profesionales entrevistados, la asesoría prestada por parte de las empresas de servicios al productor de hecho tiene impactos significativos en los negocios de sus clientes y en cómo toman las decisiones. Esta asesoría influye en “cómo se asignan y fluyen los recursos financieros, materiales y humanos dentro de una cadena”, (Gereffi 1994: 97) por lo cual las empresas de servicios al productor son actores importantes que

preestructuran la gobernanza de cadenas productivas. Aunque estos resultados no son generalizables, ayudan a comprender los procesos de toma de decisiones y las relaciones de autoridad subyacentes. Por consiguiente, el conocimiento obtenido mediante las entrevistas complementa y profundiza nuestro saber acerca de la geografía del control económico que se logra mediante otras técnicas. Además, aunque los resultados no son generalizables, sí pueden formar un punto de partida para una investigación cuantitativa que busque las generalizaciones (por ejemplo mediante una encuesta).





**PARTE III:**  
**ESPACIALIZAR EL PENSAMIENTO**  
**ECONÓMICO**



# 6

## DIVISIÓN DEL TRABAJO: LAS RELACIONES SOCIOESPACIALES DE LA ECONOMÍA

**E**n el capítulo 2 hemos visto que la ciencia económica poco se ha interesado en la geografía de su objeto de estudio, “la economía”. En general, los economistas no prestan mucha atención a la espacialidad de los procesos de producción y circulación, y menos a la importancia que ésta tiene para el desarrollo económico y sus desigualdades (para el término y concepto “espacialidad” ver capítulo 3.2). Por el contrario, las corrientes predominantes de la ciencia económica tratan a los procesos económicos –o sea, al aprovisionamiento de bienes y servicios– como si todos estuvieran “congregados en un punto” (Isard 1956: 25).

En efecto, toda nuestra experiencia con la economía real (en contraposición con los modelos y fórmulas abstractos) nos enseña lo contrario: a diario consumimos productos cuyos orígenes son diversos; sabemos que en el mundo existe una variación notable en

las condiciones sociales y naturales para la producción, circulación y consumo de bienes y servicios, y sentimos estas diferenciaciones de varias maneras –desde el disfrute de productos importados más baratos, hasta la presión de la competencia sobre las condiciones de trabajo. Sabemos que el transporte sí cuesta y que la mano de obra es todo excepto inmóvil –también a nivel internacional. Como afirma Krugman (2013b<sup>25</sup>: 77):

viéndolo bien, este descuido [de la geografía en la ciencia económica] es sorprendente. Las evidencias de la geografía económica se encuentran entre las características más impactantes de la economía del mundo real, al menos para el lego; por ejemplo, una de las cosas más sobresalientes de los Estados Unidos es que en un país con población en general dispersa y cuya tierra es fértil, el grueso de la población reside en unos cuantos núcleos de áreas metropolitanas.

Sin embargo, la omisión de la geografía en el pensamiento económico puede sorprender no sólo porque en la vida diaria estamos confrontados de manera constante con lo espacial de la producción, de la distribución y del consumo. La negligencia de la geografía en la ciencia económica asombra también porque ésta está equipada con herramientas analíticas que tienen el potencial de llamar la atención sobre la espacialidad inherente a la economía. Me refiero, en particular, al concepto de división del trabajo como principio fundamental de la organización económica. Y esta es, precisamente, una de las ideas centrales de este libro: la división del trabajo, entendida no como un principio abstracto, sino como una práctica económica real, *tiene geografía*. Comprender de manera adecuada la división del trabajo nos proporciona fundamentos conceptuales para poder realizar un análisis geográfico de la economía: la fragmentación de un proceso de producción, la especialización de ciertos productores y/o trabajadores en ciertas labores, y la reintegración última de las secciones para obtener un producto final, no pueden *tener lugar* en la “punta de la aguja” proverbial, porque allí

---

<sup>25</sup> Este texto fue originalmente publicado en inglés en 1999.

literalmente no caben. Las relaciones y los procesos que forman y sostienen la división del trabajo siempre son desarrollados en, a través de y mediante espacios concretos y diversos. Por ende, se trata de relaciones y procesos *socioespaciales* en varias escalas geográficas, que van del hogar a la empresa, de la ciudad a la región, o incluso hasta la economía mundial. La geografía concreta de la división del trabajo equivale a “la organización espacial de las relaciones de producción” (Massey 1995: 7). Siendo así, la geografía es un elemento que constituye y estructura de manera concreta la división del trabajo, con la implicación de que la desigualdad, que por lo general marca cada división del trabajo, tiene una de sus raíces en la organización geográfica de la economía.

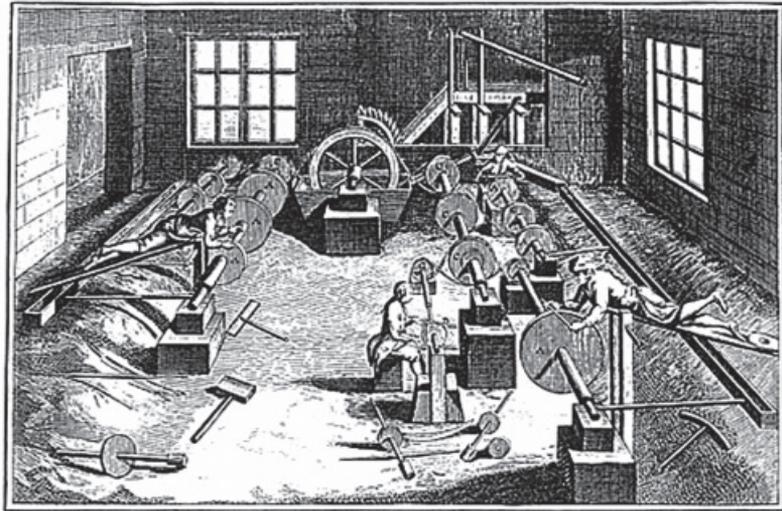
RECUADRO 6-1  
División del trabajo

El concepto “división del trabajo” hace referencia a la partición de procesos laborales en operaciones o secuencias separadas, realizadas por personas diferentes, y su re-integración posterior, lo cual implica tanto la diferenciación del empleo entre personas como la reintegración de estas secuencias. La división del trabajo corresponde a un conjunto de procesos productivos vinculados, que también se denomina como cadenas mercantiles, cadenas (globales) de producción, encadenamientos mercantiles globales, cadenas de valor o redes globales de producción (ver capítulo 7.2).

Existen varias formas de este proceso, por ejemplo, la división del trabajo según sectores o productos (agricultura, industria automotriz o servicios educativos, entre otros) y según tareas o profesiones dentro de estos sectores (como, el trabajador, el ingeniero y gerente en la industria automotriz). Por lo general esta división se desglosa aún más, como se aprecia en el famoso ejemplo de la fábrica de agujas mencionado por Adam Smith, o en la especialización dentro del sector financiero entre banqueros de inversión y especialistas en gestión de riesgos, entre otros ejemplos. Por otro lado, el concepto “división del trabajo” también se relaciona con la partición de procesos laborales entre personas o grupos (como en la división del trabajo por género o según etnias) y la división del trabajo espacial (en la que ciertos productores

en algunas regiones se especializan en productos específicos, creando así regiones mineras, ciudades industriales o clústeres financieros). Los patrones de todas estas dimensiones de la división del trabajo son específicos del lugar y están sujetos a cambios, por lo que siempre son concretos en el espacio y en el tiempo.

*Figura 6-1. División del trabajo histórico, Taller de cuchilleros*



Fuente: reproducido de <http://www.oficiostradicionales.net/es/industriales/cuchillero/>.

Como se sabe, en el desarrollo de la ciencia económica el concepto de la división del trabajo ha desempeñado un papel importante. Desde los filósofos griegos hasta los análisis de la globalización se observa que las reflexiones sobre los beneficios económicos que empresas y sociedades pueden obtener a partir de la división del trabajo tanto dentro de la firma como entre ellas, ocupa un lugar destacado en el pensamiento económico (Sun 2012). No obstante, sostengo que los economistas no han explotado a plenitud el potencial de un análisis de la división del trabajo, ya que sus exámenes, en la mayoría de los casos, se limitaron en el sentido de que, en general, se han enfocado en las dimensiones funcionales y sociales de la di-

visión del trabajo, mientras que la dimensión geográfica relacionada con estos procesos no ha recibido la atención que exige.

## 6.1. La división del trabajo en el hogar

Para los filósofos griegos, que hace más de dos mil años pusieron en circulación el término “economía” (*oikonomia* o οἰκονομία), la división del trabajo fue un principio fundamental de la organización económica. En el razonamiento de Platón (432-347 a. C.) sobre el origen de la ciudad, por ejemplo, el autor aseguró que para que la ciudad creciera debía explotar las ventajas de la división del trabajo (Sun 2005: 5). Por otro lado, en la conceptualización de los filósofos griegos, es muy claro que la economía, que fue definida como el arte de la administración del hogar, requería el reparto de las tareas a fin de que se pudieran satisfacer las necesidades diarias.

El filósofo griego Jenofonte (430-354 a. C.), cuyo texto *Oikonomikos* es considerado el primer antecedente de la economía, hace énfasis en que la administración del hogar requiere de la división del trabajo. Afirma que esposo y esposa, aunque comparten la propiedad, tienen tareas distintas, tal como los esclavos tienen quehaceres propios, diferentes a los de los amos. Jenofonte además describe con claridad la geografía relacionada con estas divisiones del trabajo en la economía de la casa. Según él, la administración del hogar no sólo implica que se asignen tareas diferentes a las personas, sino que las personas ocupan espacios diferentes para realizar sus actividades. En cuanto a la división del trabajo por género anota:

Aquellos que tengan la intención de obtener productos para llevar al refugio necesitan a alguien para trabajar en los puestos de trabajo al aire libre. Porque arar, sembrar, plantar y el pastoreo son trabajos realizados al aire libre, y es a partir de éstos que se obtienen las provisiones esenciales. Tan pronto como éstas se han traído al refugio, entonces se necesita otra persona para cuidar de ellas y para realizar el trabajo que requiere el refugio. El cuidado de los niños recién nacidos se hace en el refugio, y lo mismo ocurre con la preparación de pan de grano, e igualmente hacer la ropa de lana. Debido a que

tanto las tareas del interior como las que se realizan al aire libre requieren trabajo y preocupación, creo que Dios, desde el principio, diseñó la naturaleza de la mujer para el trabajo y las preocupaciones del interior y la naturaleza del hombre para el trabajo al aire libre (citado en Sun 2005: 39).

De igual manera, para Aristóteles (384-322 a. C.) la economía (que él también entiende como la suma de actividades necesarias para el abastecimiento de las necesidades cotidianas) implica una división del trabajo. Proporcionar lo necesario requiere, según Aristóteles, tanto el uso y apropiación de lo encontrado en la naturaleza como la fabricación de suministros. Estas actividades ya implican una división del trabajo, ya que incluso en las sociedades de subsistencia, que no obtienen sus alimentos a partir del comercio, son varias las “profesiones” involucradas en la provisión de lo necesario. Aristóteles también pone énfasis en la dimensión espacial de esta división del trabajo. Pastores, agricultores, pescadores, cazadores y hasta bandidos tienen sus propios espacios –la actividad económica del pescador requiere, como resulta obvio, del río; la del pastor del pasto, etcétera. Más aún, Aristóteles señala la importancia de conocer estas geografías. Dedicarse a la ganadería, por ejemplo, requiere tener conocimientos de:

qué [crías] son más rentables, y dónde y cómo, como por ejemplo, qué tipo de caballos u ovejas o bueyes u otros animales tienen más probabilidades de dar una ganancia. Un hombre debe saber cuál de éstos pueden darle una mejor rentabilidad que los otros, y cuáles son más rentables en qué lugares específicos, *porque algunos son más rentables en un lugar y otros en otro* (citado en Medema y Samuels 2003: 11; énfasis añadido).

En suma, tanto Jenofonte como Aristóteles señalan que las divisiones del trabajo más fundamentales, las observadas en la familia y en el pueblo, no sólo son funcionales (entre labores) y sociales (entre personas), sino que también las actividades y las personas que las

realizan están vinculadas con lugares específicos. Sugieren entonces que la división del trabajo consiste en relaciones *socioespaciales*.

Estudios arqueológicos, antropológicos e historiográficos apuntan hacia la misma dirección. Aunque muestran que existen pocas tareas económicas que a lo largo del tiempo y el espacio fueron llevadas a cabo sólo por un sexo (Brumfiel y Robin 2008), lo que desmascara como ideología el determinismo biológica de Jenofonte, esto no implica que no haya habido divisiones del trabajo por género, claramente apreciables (O'Brien 2003). También subrayan los estudios que estas divisiones del trabajo por género siempre han tenido sus geografías particulares. Cuando la economista Matthaei (1999: 593) resume que “el trabajo de los hombres se centraba en actividades interfamiliares, y el de las mujeres en la crianza de los hijos y el trabajo intrafamiliar”, se refiere a las escalas de las actividades o al alcance geográfico en que tienen lugar las actividades económicas de los miembros del hogar. Mientras que el término interfamiliar implica actividades fuera de la casa, y por lo tanto con un alcance espacial mayor, el intrafamiliar significa dentro del hogar. Del mismo modo las historiadoras Joan Scott y Louise Tilly (1975: 44-45) apuntan para las sociedades europeas preindustriales que:

Los miembros de la familia o del hogar tienen deberes claramente definidos, basados en parte en su edad y su posición en la familia y en parte en su sexo. La diferenciación de roles, según el sexo, claramente existía en estas sociedades. Los hombres y las mujeres no sólo llevaban a cabo diferentes tareas, sino que también ocupaban un espacio diferente. Muy a menudo, aunque de ninguna manera siempre, los hombres trabajaban los campos mientras que las mujeres administraban la casa, criaban y cuidaban a los animales; atendían un jardín y comercializaban excedentes de productos lácteos, aves de corral y verduras.

Figura 6-2. División del trabajo en el hogar



Fuente: Badische Landesbibliothek. Reproducido de [http://www.landeskunde-online.de/rhein/kultur/buecher/handschriften/speculum\\_hum\\_salv/index.htm](http://www.landeskunde-online.de/rhein/kultur/buecher/handschriften/speculum_hum_salv/index.htm).

En resumen, la división del trabajo en el hogar, que por mucho tiempo fue la unidad básica de la economía, contaba con tres elementos: primero, la división funcional del trabajo, o sea, la partición del trabajo necesario para la reproducción de la familia en varias tareas. Segundo, estas actividades son efectuadas por actores diferentes –la división social del trabajo consiste en que personas o grupos diferentes de personas se especializan en (o son asignados a) tareas particulares. Las mujeres, por ejemplo, tenían labores diferentes a las que realizaban los hombres (aunque este no es determinado por la biología); los adultos tareas diferentes a las de los niños; los esclavos a las de los amos. Tercero, dividir el trabajo necesario para la reproducción familiar y asignar ciertas actividades a determinadas personas implica también la *creación* de espacios distintos de trabajo (para el concepto de la producción de espacios ver capítulo 3.2).

Mientras la casa y su entorno se convirtieron en el mundo laboral de la mujer, los hombres hicieron del mundo fuera del hogar su territorio. El tercer elemento en la organización económica del hogar es, por ende, la división geográfica del trabajo. La economía consiste, por tanto, de relaciones socioespaciales, que la dan su geografía particular. En la próxima sección analizaré esta trinidad analítica–funcional, social, espacial– en otra escala, a saber, la de las relaciones ciudad y campo.

## 6.2. La división del trabajo entre ciudad y campo

Para Adam Smith la división del trabajo en la industria urbana es, como bien se sabe, la fuente principal de la “Riqueza de las Naciones” (1794<sup>26</sup>). Sin embargo, Smith señala, al igual que los autores que le precedieron (Sun 2012), que esta división del trabajo urbana depende de una extensión geográfica, a saber, de la producción de un excedente en el campo. Smith reconoce, entonces, que la ciudad se sostiene en la producción anterior de un superávit de alimentos en el campo. La más fundamental división del trabajo que existe es, entonces, la que se observa entre campo y ciudad:

El gran comercio de toda Sociedad civilizada es el que se gira entre los habitantes de las Ciudades y los del campo. Consiste en el cambio de las producciones rudas por las manufacturadas [...] El campo surte a la ciudad de todo género de mantenimientos, y materias primas para las manufacturas. [...] [La ciudad] *tiene en el campo toda su riqueza y subsistencia* [...] El producto sobrante del campo [...] es únicamente lo que constituye la subsistencia o mantenimiento de la Ciudad, por lo que ésta *no puede tomar incremento de otro modo que aumentándose aquel producto sobrante de los campos*. Es cierto que no siempre una Población se provee de alimento de las campiñas circunvecinas, y acaso ni aun del territorio a que pertenecen, sino de países muy distantes; pero no es bastante esta circunstancia para hacer una excepción de aquella

---

<sup>26</sup> Este texto fue originalmente publicado en inglés en 1776.

regla general, bien que ha motivado variaciones muy considerables en los progresos de la opulencia en diferentes épocas y Naciones (Smith 1794<sup>27</sup>: 175-178; énfasis añadido).

En este análisis, el concepto de la división del trabajo no es mero principio abstracto, sino una realidad económica *concreta y practicada*. Según Smith, la ciudad, para su desarrollo económico necesita las relaciones comerciales con el campo –“no puede”, como dice, “tomar incremento de otro modo que aumentándose aquel producto sobrante de los campos” (Smith 1794: 177). Como estas relaciones *reales* obviamente no pueden desarrollarse en un “país de las maravillas de ninguna dimensión espacial” (Isard 1956: 25-26), la crítica de Blaug (1985: 37), en la que se afirma que Smith ignoró por completo los aspectos territoriales de la división del trabajo, me parece exagerada: Smith sí ofrece una conceptualización del desarrollo económico, en la que la diferenciación geográfica juega un papel: el intercambio entre ciudad y campo es necesario para el aprovechamiento (mutuo, según Smith) de las diferencias que existen entre las dos “entidades”. La división del trabajo urbano se sostiene, por lo tanto, en una división del trabajo entre ciudad y campo o, dicho de otra manera, en relaciones socioespaciales que se extienden más allá de la ciudad.

Esta noción la reencontramos, aunque con peso analítico diferente, en muchos otros autores. Para Carlos Marx las relaciones entre ciudad y campo también son fundamentales para el desarrollo económico. Él apunta que: “La base de toda división del trabajo desarrollada, mediada por el intercambio de mercancías, es la *separación entre la ciudad y el campo*. Puede decirse que toda la historia económica de la sociedad se resume en el movimiento de esta antítesis” (Marx 2009a: 429; énfasis original).

El término “antítesis” usado por Marx significa que la relación entre ciudad y campo es tanto dialéctica como antagonica –un tema, al cual regresaré más adelante. Sin embargo, cabe señalar aquí que

---

<sup>27</sup> La cita aquí es literal y en la ortografía de la traducción de la obra de Smith de 1794.

tal vez es el historiador Fernand Braudel quien ha manifestado con mayor claridad que la agricultura siempre desemboca en la ciudad, y que ésta vive de la primera. Enfatizando lo obvio, Braudel destaca que la expansión de las ciudades y el impulso que dieron –y dan– a la economía en general están basados en una división del trabajo socioespacial, a saber la existente entre la ciudad y el campo. Anota: “De hecho, ciudades y campos no se separan nunca como el agua del aceite: coexisten separación y acercamiento, división y unión... De hecho, *el campo tiene que mantener a la ciudad* para que no peligre a cada instante su subsistencia”. (Braudel 1984a: 443; énfasis añadido)

La razón por la que ninguna ciudad puede existir sin la división del trabajo entre ella y el campo es porque de este último obtiene sus dos recursos fundamentales: los alimentos y la mano de obra.

No hay ciudad sin división obligada del trabajo y no hay división del trabajo un poco elaborada sin la intervención de una ciudad. [...] Se habla a menudo del papel de la ciudad en el desarrollo y la diversificación del consumo, pero pocas veces de un hecho no obstante importantísimo, a saber, que el ciudadano más pobre pasa obligatoriamente por el abastecimiento del mercado, que la ciudad, en suma, generaliza el mercado. [...] Lo que no quiere decir en absoluto que todas las ciudades se parezcan. Pero, por encima de rasgos muy diversos, originales, hablan todas obligatoriamente un mismo lenguaje fundamental: el diálogo ininterrumpido con los campos, primera necesidad de la vida cotidiana; el abastecimiento de hombres, tan indispensable como el agua para la rueda del molino (Braudel 1984a: 420).

#### RECUADRO 6-2

Tenochtitlan: 53,000 toneladas de comestibles al año para la capital

Para ilustrar estas ideas tomemos como ejemplo Tenochtitlan, la capital del Imperio mexica, fundada en 1325 en una isla en el lago de Texcoco. Mientras los habitantes de la nueva ciudad construyeron chinampas (balsas flotantes) en el lago para aumentar la superficie habitable, la agricultura urbana no bas-

taba de ninguna manera para alimentar a la población. Por eso, la fuente más importante de suministro alimenticio fue la de los tributos que los mexicas impusieron a los pueblos sometidos. Según el “Código Mendocino y la economía de Tenochtitlan”, elaborado poco después de la conquista, la capital mexica consumía unas 19,000 toneladas de granos por año, de los cuales el maíz sobresalía con 7,000 toneladas. En total, el campo y las ciudades más pequeñas dominadas por Tenochtitlán proporcionaban cerca de 53,000 toneladas de comestibles al año para la capital (López Rosado 1988).

*Figura 6-3. El Mercado de Tenochtitlan*



Fuente: Joe Ravi, foto tomada en el Field Museum Chicago. Reproducido de [https://en.wikipedia.org/wiki/Tenochtitlan#/media/File:Tlatelolco\\_Marketplace.JPG](https://en.wikipedia.org/wiki/Tenochtitlan#/media/File:Tlatelolco_Marketplace.JPG).

Sin embargo, las ciudades no sólo se alimentaban y alimentan de comida que proviene del campo, sino también de la mano de obra que hacia ellas fluía y fluye de las zonas rurales. La mano de obra es otro insumo fundamental que el campo pone a disposición de la ciudad, sin el cual las ciudades no serían capaces de activar la

dinámica económica por la cual son alabadas, simplemente por la falta de trabajadores para la expansión económica. Como lo señala Braudel (1984a: 428), la ciudad “dejaría de vivir si no tuviese asegurado su suministro de nuevos hombres. La ciudad los atrae. [...] La asociación más frecuente y más sólida es la de una región pobre con emigración y una ciudad activa [...] toda gran ciudad tendrá 10, 100 reclutamientos simultáneos”.

En la Europa del siglo XII, por ejemplo, cuando el floreciente comercio empezó a despertar a las ciudades hasta entonces desmejoradas, se necesitaba a los migrantes para avivar las economías urbanas, porque, como dice el historiador Carlo Cipolla (1993: 104), “[a] pesar de su vitalidad en las esferas económicas, políticas, artísticas y culturales, desde un punto de vista puramente biológico las ciudades de la Europa preindustrial eran grandes cementerios”. Todavía en el siglo XVII en Italia las epidemias arrebataron entre un cuarto y la mitad de la población urbana, mientras que en la mitad del siglo XIX, en Inglaterra, en pleno proceso de industrialización, las cuatro ciudades más grandes necesitaban alimentarse para su crecimiento demográfico del sesenta por ciento de la inmigración (Williamson 2002).

Las ciudades son entonces, como el sociólogo de la escuela de Chicago Louis Wirth (1897-1952) lo puso, “consumidoras [...] de hombres” (Wirth 1988<sup>28</sup>: 178) (y de mujeres, como hay que añadir). No obstante, las ciudades necesitaban los inmigrantes más allá de los puros números. Requerían, para desarrollar su dinámica económica y para ser innovadoras, nuevos conocimientos e *input* creativo, que en esos tiempos fueron difundidos exclusivamente por la mano de obra calificada migrante (Cipolla 1993). En consecuencia, Portes (2000: 153) precisa que: “Las ciudades eran la cuna en la que el capitalismo occidental se originó hace casi un milenio, y la migración a ellas alimentó su crecimiento y su desarrollo económico y político posterior”.

Estas pocas referencias históricas tienen que bastar para dejar en claro que la división del trabajo en que se sostiene todo desarrollo económico urbano (es decir, de la industria manufacturera y de los

---

<sup>28</sup> Este texto fue originalmente publicado en inglés en 1938.

servicios) es la división del trabajo entre ciudad y campo. Tomándola en serio esta división del trabajo implica que ya no se puede pasar por alto la geografía de los procesos y relaciones económicos. Lo que se ha demostrado aquí, en cuanto a las dos escalas fundamentales de la división del trabajo –la del hogar y la observada entre la ciudad y el campo–, aplica a todas sus formas y escalas: en el mundo económico *real*, los actores están situados en lugares tanto concretos como diferentes, en y desde donde desarrollan sus actividades y se conectan con otros actores. Eso implica que cada división del trabajo sea también geográfica. Las relaciones que dan lugar a la división del trabajo son relaciones socioespaciales.

En las siguientes secciones se arguye que los economistas que ignoran esta inmanente espacialidad de lo económico pierden un instrumento poderoso de investigación. Es una reivindicación central de la geografía económica que el análisis del patrón espacial de un fenómeno o proceso social revela sobre su propio carácter. Conocer los rasgos geográficos de las divisiones del trabajo no es, por ende, un objetivo en sí mismo. Por el contrario, identificar la ubicación geográfica de cada tarea en una división del trabajo y reflexionar sobre las razones por las que ciertas tareas están localizadas en determinados lugares corresponde a un análisis de “la organización espacial de las relaciones de producción”, como lo anota Doreen Massey (1995: 7). Eso no es trivial ni una tarea adicional voluntaria, sino clave para entender las reestructuraciones incesantes del capitalismo, así como su *significado*, porque estos cambios en las estructuras socioespaciales son una respuesta a los cambios en las relaciones de clase a nivel nacional e internacional.

En los siguientes párrafos se profundiza sobre esta noción. Analizaré los patrones espaciales de la división del trabajo en términos de procesos y relaciones sociales, haciendo particular énfasis en las diferenciaciones socioespaciales *dentro* de estas divisiones del trabajo, en varias escalas.

### 6.3. División y jerarquización de trabajo (I): el hogar

Para profundizar en este razonamiento, regresemos a la unidad principal de la economía: el hogar y su división del trabajo. Hemos visto que en muchas culturas y por mucho tiempo existía una división del trabajo funcional y social, en la que las mujeres asumieron diferentes labores que los hombres. También hemos visto que esta diferenciación de género fue acompañada por la creación de lugares o espacios de trabajo distintos para mujeres y hombres. Sin embargo, investigaciones antropológicas e históricas indican que estas divisiones del trabajo funcionales, sociales y geográficas no siempre estuvieron marcadas por desigualdades y jerarquías. Jenofonte, por ejemplo, en el citado tratado sobre *Oikonomikos*, considera al esposo y a la esposa como socios en la administración de la casa. Aunque su texto refleja un determinismo biológico y una relación patriarcal con una subordinación general de la esposa, en lo que respecta a la economía de la casa hombre y mujer son vistos como iguales. Eso se reconoce bien en el siguiente diálogo (citado en Sun 2005: 41), en el que el hombre explica a su esposa, con sumo paternalismo: “Usted debe recibir lo que se trae adentro y administrar cómo deberá ser gastado. Y debe planificar con anticipación y guardar todo lo que debe permanecer en reserva, para que lo almacenado para un año no se gaste en un mes”. Ella contesta: “Porque si usted [el esposo] no se preocupara de traer los suministros desde el exterior, naturalmente mi resguardo de las cosas en el interior y mi administración del presupuesto parecerían bastante ridículas”. Pero el futuro esposo subraya: “Sí, pero que yo traiga suministros pareciera también ridículo si no hay alguien para cuidar de lo que ha sido traído”.

Esta percepción de que los trabajos del esposo y la esposa sean iguales en la administración de la casa (aunque la relación entre la pareja en general sea muy desigual) está confirmada por el análisis de sociedades en tanto en las Américas precoloniales como en la Europa preindustrial. Varios autores (por ejemplo Matthaëi 1999; Ehmer y Saurer 2005; Brumfiel y Robin 2008) señalan que por lo regular la división del trabajo por género no creó ni reflejó des-

igualdades en la casa. Aunque sí existían jerarquías entre los géneros, no se separaban ni jerarquizaban las labores de producción y reproducción. La economía fue economía familiar o de “toda la casa”, lo que también implica que los espacios de trabajo de la mujer –la casa y sus alrededores– y los del hombre formaban un conjunto. Los segundos no tenían más valor que los primeros. La separación jerárquica entre lo público y lo doméstico todavía no existía.

*Figura 6-4. División del trabajo en la Edad Media*



Fuente: reproducido de [https://de.wikipedia.org/wiki/Datei:22-alimenti,\\_acqua\\_dolce,Taccuino\\_Sanitatis,\\_Casanatense\\_418.jpg](https://de.wikipedia.org/wiki/Datei:22-alimenti,_acqua_dolce,Taccuino_Sanitatis,_Casanatense_418.jpg).

Fue hasta la propagación y generalización de las relaciones de mercado que la división del trabajo por género se transformó en una jerarquía clara y estable. Con la creciente mercantilización de la producción los trabajos que generaban ingresos fueron apreciados mejor que las tareas caseras. Eso implicaba, por un lado, que se considerara más valioso el trabajo masculino que el trabajo femenino, desprecio que condujo a las corrientes principales de la economía a negar que los trabajos de reproducción sean “trabajo”, porque no generan ingresos monetarios (Benería 1995). Mientras la economía de la casa sí proporcionaba insumos para los emergentes circuitos económicos (más que nada la mano de obra), estos aportes ya no fueron reconocidos como *inputs* en los términos del mercado: no se les asignaba ningún valor (véase también el capítulo 4.7 sobre la geografía económica cultural y el capítulo 4.8 sobre la geografía económica feminista).

Por el otro lado, con la jerarquización sociofuncional también se empezó a jerarquizar los espacios de trabajo: al ser relacionados con ingresos monetarios, los lugares fuera del hogar se valoraron más alto, mientras que el hogar, como espacio de la producción no mercantilizada y de la reproducción, fue expulsado del reino de la economía y convertido en un espacio “privado”, no productivo. Dicho de otra manera, la casa, que para los filósofos griegos constituyó el centro de la economía, fue devaluada y depreciada en su apéndice o, peor aún, fue transformada en algo no económico. La casa ya no fue un “lugar de trabajo”, término nuevo que capta bien el imaginario geográfico del mundo laboral capitalista.

En suma, con la generalización de las relaciones de mercado la valorización diferente de las actividades económicas y de las personas que las realizaron, así como de los lugares en los que lo hicieron, se convirtió en un factor sistemático, estable y característico de la división del trabajo por género. Sin embargo, el significado de esta vinculación entre valor, por un lado, y actividad, grupo social y lugar, por el otro, va mucho más allá de la división del trabajo por género. Según Immanuel Wallerstein (1983: 25), la correlación *sistemática* entre división del trabajo y valorización diferenciada de los trabajos, de los que los realizan y de los lugares donde se llevan

a cabo, no sólo surgió con el capitalismo, sino también *es una de sus características clave*. El autor citado equipara este proceso de jerarquización sistemática de actividades económicas en una división del trabajo con la formación de centros y periferias.

Wallerstein subraya que los procesos en que surgen centros y periferias se basan en las interrelaciones que existen entre la organización social y espacial de la división del trabajo. Para comprender por qué existen centros y periferias –y cómo llegaron a ser lo que son– hay que comprender el mecanismo básico de la división del trabajo capitalista: los procesos de producción están repartidos en segmentos, y cada segmento tiene asignado un valor económico específico (expresado en la parte del valor agregado total que esta secuencia logra aglutinar), un grupo social y un lugar particular para ser desarrollado. Centralidad económica –o, en los términos del análisis del sistema-mundo, *core-ness*– se caracteriza por un predominio de los procesos laborales que logran concentrar una buena parte del valor agregado, por lo que los grupos sociales que los realizan son altamente remunerados. Por su parte, las periferias se caracterizan por una mayoría de procesos laborales poco remunerados y por una menor generación de valor agregado –“son zonas que perdieron en la distribución del excedente”, en términos de Wallerstein (2001: 109).

Para percibir con toda claridad esta dimensión jerárquica en la división del trabajo funcional, social y espacial, en la siguiente sección se dará, de nueva cuenta, mayor atención a la división del trabajo entre ciudad y campo.

## **6.4. División y jerarquización de trabajo (II): ciudad y campo**

Hemos visto que son muchos los autores que sostienen que la división del trabajo entre ciudad y campo es el fundamento de toda división del trabajo y de todo desarrollo económico. Sin embargo, la evaluación de estas relaciones difiere en forma significativa entre los autores. Para Adam Smith, por ejemplo, las relaciones socioespaciales que acercaron sin vuelta atrás al campo y a la ciudad son

para el beneficio mutuo. Aunque este autor reconoce (Smith 1794: 175) que la ciudad “tiene en el campo toda su riqueza y subsistencia”, no conceptualiza las relaciones entre campo y ciudad como desiguales. Por el contrario, se sabe que Smith atribuye al comercio el poder de crear riqueza para todas las partes implicadas. Él opina que la división del trabajo entre ciudad y campo crea mercados para los productores de ambas partes, y fomenta, de este modo, tanto la producción urbana como la rural. Aunque las ciudades se desarrollen más rápido que el campo (gracias a la más sofisticada división del trabajo en la industria manufacturera), Smith sostiene que la relación ciudad-campo es de beneficio mutuo. Anota que no:

habremos de imaginar que la ganancia de la ciudad es pérdida precisamente para la campiña: porque la ganancia de ambas partes es recíproca, y la división del trabajo es en este caso como en los demás ventajosa a todos los que se emplean en las varias ocupaciones en que está aquel subdividido. [...] Se sirven recíprocamente los habitantes de las Ciudades y los de los campos; y son como criados unos de otros (Smith 1794: 176, 180).<sup>29</sup>

No obstante, si seguimos a Blaug (1985: 50; énfasis añadido), las relaciones en una división del trabajo no pueden ser de beneficio mutuo, porque “la búsqueda de la riqueza bajo la división del trabajo está motivada *por el deseo de salvar a nosotros mismos del trabajo desagradable e imponerlo en su lugar a los demás*; por lo que un hombre valora su riqueza o un bien que posee por la cantidad de trabajo ajeno que puede comprar con ella en el mercado”. Es decir, si las relaciones fuesen de hecho equitativas, en la división del trabajo habría trueque y nadie podría liberarse de trabajo desagradable e imponerlo a los demás. Transmitir a los demás el trabajo desagradable sólo es posible si algunos poseen productos con los cuales pueden comprar más trabajo ajeno (o trabajo menos desagradable) que los demás. Esta idea de intercambio *desigual* marca las conceptualiza-

---

<sup>29</sup> La cita aquí es literal y en la ortografía de la traducción de la obra de Smith de 1794.

ciones de las relaciones entre ciudad y campo tanto de Carlos Marx como de Fernand Braudel.

Mientras que Marx (2009a: 429) denota a estas relaciones como una “antítesis”, Braudel será quien reitere en forma constante que la división del trabajo entre ciudad y campo no sólo es una necesidad irrefutable para el desarrollo de las ciudades (y, por ende, para el capitalismo), sino también que estas relaciones siempre han sido desiguales a favor de la ciudad. En su análisis de las sociedades del Mediterráneo en el siglo xvi, por ejemplo, apunta:

Toda planicie ganada para los grandes cultivos acaba convirtiéndose en una potencia económica y humana, en una fuerza. *Pero no vive para sí misma: ha de vivir y producir para el exterior.* Y esto, condición de su grandeza, es también [...] la causa de su dependencia y miserias. [...] El Mediterráneo es una región de ciudades. [...] El orden de las rutas y el de las ciudades es, por excelencia, el orden humano del Mediterráneo. Todo lo domina. Por muy modesta que sea, *la agricultura desemboca siempre en la ciudad*, y con mayor razón cuando es de gran aliento (Braudel 1987: 108-109, 368; énfasis añadido).

En su teorización sobre el papel que desempeña la ciudad en el surgimiento del capitalismo Braudel se diferencia de Scott y Storper (2014), por ejemplo, quienes sólo elogian el dinamismo económico de la ciudad. Braudel, en cambio, combina un aprecio del poder creativo, generativo y transformativo de la ciudad, con la comprensión de que *éste dinamismo se basa en y no existe sin divisiones del trabajo desiguales con el campo*. Más aún, Braudel (1984a: 418-421; primer y tercer énfasis añadido) acentúa que las relaciones ciudad-campo *necesariamente* son desiguales:

Las ciudades son como transformadores eléctricos: aumentan las tensiones, activan los intercambios; unen y mezclan a los hombres. Han nacido de la más antigua y más revolucionaria división del trabajo: las tierras de labor por un lado, las actividades llamadas urbanas, por otro. [...] *La ciudad como tal no existe más que por contraste con una vida inferior a la suya; es una regla que no admite excepciones* [...] No

hay una ciudad, por pequeña que sea, que no tenga sus pueblos, su parte de vida rural anexionada, que no imponga a su “campiña” las comodidades de su mercado, el uso de sus tiendas, de sus pesos y medidas, de sus prestamistas, de sus juristas, e incluso de sus distracciones. Para *ser*, necesita *dominar un espacio*, aunque sea minúsculo.

Figura 6-5. El rey revisa el trabajo de los campesinos



Fuente: reproducido de [https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Der\\_K%C3%B6nig\\_%C3%BCberall2.JPG](https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Der_K%C3%B6nig_%C3%BCberall2.JPG).

En este punto resulta pertinente puntualizar dos aspectos: primero, lo que en la traducción española se llama “campiña” equivale al término *hinterland*, que se usa en el alemán, pero también, como palabra de préstamo, en otros idiomas. *Hinterland* es un vocablo muy sugerente, ya que literalmente significa “el campo detrás”, que evoca la idea de la marginalización del campo en el sentido de su vinculación tanto desigual como indisoluble con la ciudad (porque si algo está “detrás” debe haber también algo que está “delante”). Segundo, Braudel relaciona la capacidad de la ciudad de crear relaciones desiguales con el campo –y de vivir de ellas– con ciertas actividades económicas urbanas. Las ciudades desarrollaron, según este autor (1984c: 18), arsenales de “armas de la dominación: navegación, negocios, industria, crédito, potencia o violencia política”, entre las

cuales destacan lo que hoy día se conocen como “servicios al productor” (como el prestamista o el jurista mencionados) y, sobre todo, “servicios financieros”. Según Braudel, las innovaciones financieras fueron las herramientas clave para movilizar recursos en el *hinterland* urbano y para su apropiación: “un poco de dinero [...] que llegara a Dantzig o Messina, la oferta tentadora de un crédito, de un poco de dinero ‘artificial’ o de un producto raro y codiciado [...] O al sistema mismo de los mercados. En el extremo de las cadenas mercantiles, los precios altos son incitaciones continuas: basta una señal para que todo se ponga en movimiento” (Braudel 1984c: 27; para el concepto de cadenas mercantiles o de valor ver capítulo 7.2).

Para poder utilizar los instrumentos financieros como una “arma de dominación”, las ciudades, o más bien sus élites, de manera sistemática buscaron monopolizarlos. Sin embargo, su intento de asegurarse ganancias extras en sus relaciones con el campo mediante un monopolio precede el surgimiento del capitalismo. Aristóteles (citado en Medema y Samules 2003: 12; énfasis añadido) nos brinda un ejemplo cuando refiere a “una anécdota de Tales de Mileto y su dispositivo financiero”, pero no sin acentuar que esta anécdota “involucra un principio de aplicación universal”. Según el relato, por su habilidad en las estrellas Tales de Mileto sabía que:

siendo aún de invierno, que habría una gran cosecha de aceitunas en el próximo año; así teniendo un poco de dinero ha dado los depósitos para el uso de todas las almazaras<sup>30</sup> en Chíos y Mileto, que él contrató a un precio bajo porque nadie puja contra él. Cuando llegó el tiempo de la cosecha, y muchas [almazaras] eran buscadas de una vez, de repente él las rentaba a cualquier precio que le gustaba, e hizo una cantidad de dinero. [...] Se supone que ha dado una prueba llamativa de su sabiduría, pero, como decía, su dispositivo para ob-

<sup>30</sup> La Real Academia Española establece que la palabra almazara proviene del árabe y significa “lugar donde se exprime”. Las primitivas almazaras eran una especie de mortero elaborado de piedra con el que se operaba en pequeñas cantidades cada vez. La evolución de las almazaras se llevó a cabo en paralelo con la capacidad de producción agrícola: cuanta más oliva era cultivada mayor era el requerimiento de almazaras más productivas.

tener la riqueza es de uso universal, y no es más que la creación de un monopolio. *Es un arte practicado a menudo por ciudades cuando hay falta de dinero; hacen un monopolio de los suministros.*

Para Braudel, este “arte” de crear monopolios y usarlos para establecer relaciones socioespaciales desiguales resulta formativo no sólo para la ciudad, sino para el capitalismo en su conjunto. Así como no existe una ciudad sin apoderarse y vivir de sus relaciones desiguales, tampoco existe la economía capitalista sin las ciudades. Así las cosas, el intercambio desigual –entre ciudad y campo, entre ciudades, entre regiones– es, según el historiador, constitutivo para el capitalismo: la economía mundial es, como regla, un espacio “jerarquizado [...] Resultan de ello desigualdades, diferencias de voltaje mediante las que se asegura el funcionamiento del conjunto” (Braudel 1984c: 9). En su visión geográfica de la historia económica del capitalismo –o en su visión histórica de las geografías movedizas de la economía mundial– Braudel detalla que el intercambio en las múltiples divisiones del trabajo es necesariamente desigual. Como norma, la economía mundial siempre tiene a una ciudad como centro de gravedad, a la cual todo –mercancías, personas, crédito– fluye, y por ella todo es repartido. Alrededor de este centro de gravedad nos encontramos con ciudades menos centrales que son:

obligadas a desempeñar su papel secundario. Su actividad se adapta a la de la metrópoli: montan la guardia a su alrededor, dirigen hacia ella el flujo de los asuntos, redistribuyen o encauzan los bienes que ella les confía, aprovechan su crédito o lo padecen. [...] Las metrópolis se presentan con un séquito, un cortejo [...] Una ciudad-mundo no puede alcanzar y mantener su alto nivel de vida sin el sacrificio, quieranlo o no, de las otras [...] Y el primer signo por el que se la reconoce es, precisamente, que sea asistida, servida (Braudel 1984c: 11-14).

En resumen, según Braudel (1984c: 30) la división del trabajo que caracteriza la economía capitalista toma la forma de “una cadena de subordinaciones que se determinan unas a otras” por lo cual el

autor incluso la llama una “especie de *lucha de clases*” (Braudel 1984a: 423; énfasis original). El análisis de este autor sobre la estructura del capitalismo, expresado en estas citas, se parece al concepto de cadenas productivas (ver capítulo 7.2), con la diferencia de que Braudel ha agregado, a partir de su enfoque en las ciudades y sus relaciones externas, la dimensión espacial que a muchos estudios de cadenas de valor les hace falta.

Apreciaciones geográficas similares a las de Braudel las encontramos, sin embargo, en las conceptualizaciones de la división del trabajo de otros autores. Tal es el caso de las especificaciones de André Gunder Frank o de Pablo González Casanova. Denotando a las ciudades importantes de América Latina como conectoras para los intereses de los centros de la economía mundial, Frank (2005<sup>31</sup>: 148; énfasis añadido) reivindica que:

Del mismo modo que la capital colonial y nacional [...], se convierte en satélite de las metrópolis ibéricas (y posteriormente de otras) del sistema económico mundial, dicho satélite se convierte, a su vez, en metrópolis colonial, primero, y nacional, después, en relación al sector productivo y a la población del interior. Además, las capitales de provincia, que son a su vez satélites de la metrópolis nacional y, a través de esta, de las metrópolis mundiales, son a su vez centros provinciales alrededor de los cuales giran los satélites locales. Por lo tanto, *toda una cadena de constelaciones de metrópolis y satélites relaciona todas las partes del conjunto del sistema, desde su centro metropolitano en Europa o en Estados Unidos hasta el punto más alejado del campo de la selva latinoamericana*. Cuando examinamos esa estructura de metrópolis y satélite, encontramos que *cada uno de los satélites [...] sirve como un instrumento para extraer capital o excedentes de sus propios satélites y canalizar parte de sus excedentes hacia las metrópolis mundiales de las que son satélites*.

---

31 Este texto fue originalmente publicado en inglés en 1966.

*Figura 6-6. Toda una cadena de constelaciones de metrópolis y satélites relaciona todas las partes de la economía global: Puerto de Huasco, Chile. Cuadro de Claudio Gay*



Fuente: reproducido de [https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/c/c2/Puerto\\_del\\_Huasco.jpg](https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/c/c2/Puerto_del_Huasco.jpg).

De igual manera, González Casanova (1965: 33) considera la división del trabajo entre ciudad y campo en un país “subdesarrollado” como un colonialismo interno, al asegurar que “la estructura colonial se parece a las relaciones de dominación y explotación típicas de la estructura rural-urbana de la sociedad tradicional y de los países subdesarrollados, en la medida en que una población integrada por varias clases sociales (urbana o colonial) domina y explota a una población integrada por diferentes clases (rural o colonizada)”.

## RECUADRO 6-3

La Ciudad de México en los tiempos de la industrialización  
por sustitución de importaciones

Un ejemplo por excelencia de esta relación desigual entre ciudad y campo es el desempeño de la Ciudad de México como motor de la economía mexicana en los tiempos de la industrialización por sustitución de importaciones. En el contexto de la insuficiente redistribución de las riquezas experimentado después de la Revolución mexicana, el capital necesario para las inversiones en el sector manufacturero era escaso, por lo cual el campo y, en particular, su sector de los pequeños y medianos productores, tuvo que asumir la responsabilidad de financiar la industrialización. Y lo hizo mediante el suministro de alimentos baratos, cuyo precio no siguió el aumento del precio de los productos industriales, debido a la regulación estatal y a los controles de precios. El empeoramiento sostenido de los términos de comercio para los productores agrícolas *vis-à-vis* la industria, observado por Prebisch (1950) y Singer (1950), existía, entonces, no sólo a nivel internacional, sino también a nivel nacional entre campo y ciudad. En México, sólo en la década de 1930-1939, los productos agrícolas perdieron casi dos tercios de su valor en comparación con los productos industriales. Más aún, la sobrevaluación de la moneda mexicana, que debería reducir el costo de las importaciones de maquinaria, encareció las exportaciones del sector primario, lo que se tradujo en un impacto negativo en los ingresos rurales. Tomados en conjunto, estos desarrollos tuvieron como resultado, por un lado, una falta de poder de compra en el campo y por ende pocos estímulos económicos. Por el otro, resultaba un déficit del campo en la balanza de pagos con la ciudad, que implicaba un flujo de salida sostenido de recursos hacia los centros urbanos y, en particular, hacia la Ciudad de México. Dicho en otras palabras, la alianza para el desarrollo económico en los tiempos de la industrialización por sustitución de importaciones excluyó al campo y, en particular, a sus productores pequeños y medianos (Hewitt de Alcántara 1978; Arizpe 1985). De esta manera se promovía lo que González Casanova (1965) ha llamado desarrollo nacional a partir de un colonialismo interno.

En resumen, las relaciones entre ciudad y campo dan cuenta de la misma correlación *sistemática* entre división del trabajo y valorización diferenciada de las labores que identificamos en los hogares desde el advenimiento de la economía de mercado. Más aún, en la división del trabajo entre ciudad y campo se percibe con mayor claridad esta jerarquización de actividades económicas, así como de los grupos sociales y lugares, que contribuye a la formación de centros y periferias geográficas. El término *hinterland* sugiere con toda claridad que el campo y quienes lo trabajan son los perdedores en la distribución de los excedentes producidos. En el siguiente apartado cambiaremos de escala geográfica (para el término y concepto de escala ver capítulo 3.4) para adentrarnos en el análisis de estas relaciones socioespaciales desiguales a nivel global.

## 6.5. División y jerarquización de trabajo (III): la economía mundial

En el pensamiento económico, la cuestión de la división del trabajo internacional o, como yo prefiero llamarla, transfronteriza (ver recuadro 6-4), preocupa a muchos autores. Mientras que en el mercantilismo la posición general con respecto al libre comercio fue negativa, ya autores preclásicos, como el economista alemán Ernst Ludwig Carl (1682-1742), sostenían que el interés común de todos los Estados en el mundo es el comercio, en la medida de lo posible, con todos los pueblos. “Cada interrupción de este comercio universal es sentida por cada Estado en una reducción considerable de su riqueza” (Citado en Sun 2012: 46).

### RECUADRO 6-4.

#### Nacionalismo metodológico y *embedded statism*

Es común que para denotar las divisiones del trabajo en el mercado mundial se utilice el término “división del trabajo internacional”. Asimismo, se habla del comercio internacional. Literalmente estos términos significan que la división del trabajo es una entre economías nacionales. Tal perspectiva asume, en automático, que el Estado nacional es la unidad apropiada para la inves-

tigación. Cabe apuntar que este *nacionalismo metodológico* ha sido muy criticado precisamente por esta presunción no reflejada. De nacionalismo metodológico hablamos, entonces, si el estado nacional es tratado –sin argumentarlo– como la unidad “dada”, la “normal” y “neutral” de las actividades sociales y de las reflexiones teóricas sobre ellas.

El nacionalismo metodológico tiene su origen en la historia y en la geografía concreta de la emergencia de las ciencias sociales, mismas que nacieron en paralelo a la formación de los Estados nacionales en Europa, con la consecuencia de que desde su principio fueron marcados por los intereses y las perspectivas de los Estados.

En este contexto, el geógrafo británico Peter Taylor (2003: 56) señala que el *embedded statism* (estatismo incrustado) de las ciencias sociales se caracteriza por

la notable suposición geográfica de que todas las actividades sociales humanas importantes comparten exactamente los mismos espacios. Esta congruencia espacial puede ser expresada simplemente: la “sociedad” que estudian los sociólogos, la “economía” que estudian los economistas y la “política” que estudian los politólogos comparten un límite geográfico común: el del Estado. Por más abstracta que sea la teoría social, las sociedades nacionales son las que se describen; por más cuantitativos que sean los modelos económicos, son las economías nacionales las que se representan, y sin importar qué tanto la ciencia política sea behaviorista, es la gobernanza nacional la que está en cuestión. Desde una perspectiva geográfica, esta trinidad proporciona un conocimiento social de “una escala”.

Tomemos, por ejemplo, las inversiones extranjeras directas. Mientras que en una perspectiva de espacio contenedor, Estados Unidos invierte en un “cajón” llamado México, en una perspectiva relacional una empresa estadounidense organiza sus relaciones de producción y de propiedad de una manera que incluye plantas en México. La IED crea, por lo tanto, estructuras de producción y de comercio que cruzan fronteras y entrelazan lugares, personas y artefactos físicos en varias partes del mundo. Dicho en otras palabras, si el enfoque se

centra en la empresa y no en la economía nacional, lo que parece ser comercio exterior (entre el “cajón” Estados Unidos y el “cajón” México) cambia a ser comercio doméstico, que es manejado dentro de las redes transfronterizas de una empresa y sus afiliados extranjeros. Estas estructuras económicas relacionales se llaman *global commodity chains*, *global production networks* o *global value chains* (ver, por ejemplo, Gereffi y Korzeniewicz 1994; Dussel Peters 2008; ver también capítulo 7.2). Así, aunque el Estado nacional sea su-  
mamente importante en la organización y en la regulación de los procesos y relaciones económicos, éstos no se limitan a operar dentro de sus límites. Entonces, la división de trabajo transfronteriza es un término más preciso que el de división de trabajo internacional.

Ahora bien, como se sabe, para Adam Smith la división del trabajo dentro de la fábrica se vincula con la escala del comercio exterior, ya que esta división sólo se desarrolla si el mercado (o sea, la demanda) es suficientemente grande. Una oportunidad limitada para el intercambio desalienta el refinamiento de la división del trabajo dentro de la fábrica y, por lo tanto, el desarrollo económico. Según Smith (1794: 279-280), la solución para el problema de la estrechez del mercado se encuentra en el comercio exterior, que permite:

sacar del país aquel sobrante del producto de sus tierras, y de su trabajo que no puede hallar despacho dentro; y traer en retorno lo que en la Nación hace falta [...] Por él lo limitado del mercado doméstico no impide, como lo haría, la división más oportuna del trabajo, y que esta pueda llevar a su perfección las artes y las manufacturas: porque franqueando un mercado más amplio para toda aquella porción de producto del trabajo que exceda del consumo doméstico anima a los operarios para perfeccionar y dar fomentos a las facultades o fuerzas productivas, de suerte que tome un incremento considerable el producto anual y por consiguiente la riqueza real y la prosperidad del país. En hacer estos servicios a todas las Naciones se ocupa continuamente el comercio extrínseco: y todas ellas reciben de él notables beneficios; pero la que saca el mayor es aquella en que reside el Comerciante, porque por lo general este se

emplea continuamente en traer lo que falta y sacar lo que sobra al país propio, más bien que al extraño.<sup>32</sup>

En lo que se conoce como la teoría *Vent-for-surplus*, Smith establece que al expandirse geográficamente (mediante el comercio exterior) se aumenta la división del trabajo en una escala más extensiva, lo cual permite continuar el aprovechamiento de sus ventajas. Del mismo modo, Jane Jacobs (1916-2006), en los últimos años aclamada teórica del urbanismo (ver capítulo 8.2), afirma que "(l)a división del trabajo, en sí mismo, no crea nada" (Jacobs 1970: 82). Dividir el trabajo existiendo no implica ningún desarrollo. Este sólo surge sobre la base de la multiplicación y diversificación de las actividades económicas (o, en términos de Jacobs, de la adición de nuevos trabajos), ya que sólo estas crean una economía más compleja y una división del trabajo refinada. Como veremos en el capítulo 8.2, para Jacobs esta multiplicación y diversificación de las actividades económicas a su vez necesitan a la expansión geográfica mediante la exportación: "Una ciudad embrionaria debe tener un mercado en expansión para sus exportaciones iniciales; de lo contrario, su economía local tampoco puede expandir" (Jacobs 1970: 170).

Lo que para Smith no existe es una distinción *cualitativa* entre comercio doméstico y comercio exterior: el último simplemente es la expansión del primero. La geografía es territorio, extensión y zona de captación, pero no diferenciación socioespacial. En otras palabras, según Smith la división del trabajo transfronteriza no explota ni crea heterogeneidades geográficas en las áreas en las que se extiende: la geografía es entendida como cantidad, pero no como cualidad. Por lo tanto, cabe subrayar que para Smith la división del trabajo internacional, así como la división entre ciudad y campo, es de mutuo beneficio, aunque este provecho sea diferenciado en el sentido de que no todos obtienen las mismas ventajas.<sup>33</sup>

---

<sup>32</sup> La cita aquí es literal y en la ortografía de la traducción de la obra de Smith de 1794.

<sup>33</sup> Mientras esta última noción es compartida por Ricardo, éste sí establece una diferencia entre comercio doméstico y transfronterizo. De hecho, las

En la obra de Carlos Marx sí se encuentra evidencia de su conciencia sobre el hecho que la división del trabajo transfronteriza sirve al capital para aprovechar (y de hecho para crear y después aprovechar) las diferenciaciones geográficas. Él señaló con tino que la reestructuración socioespacial de la producción ha sido, en términos generales, un prerrequisito para poner en marcha los procesos de acumulación de capital. Cabe señalar que en lo que se refiere al tema de la división del trabajo, Marx abordó sobre todo el asunto de la transformación en el curso de la transición de la producción artesanal a la industria en los centros del capitalismo (ver abajo). Sin embargo, es bien sabido, y por lo mismo no se requiere profundizar aquí en este tema, que para él una expansión constante de la esfera de circulación era condición necesaria para el despegue de la industria y, en términos más generales, para la acumulación. En sus palabras: “La tendencia a crear el mercado mundial está dada directamente en la idea misma del capital. Todo límite se le presenta como una barrera a salvar” (Marx 2007b<sup>34</sup>: 360).

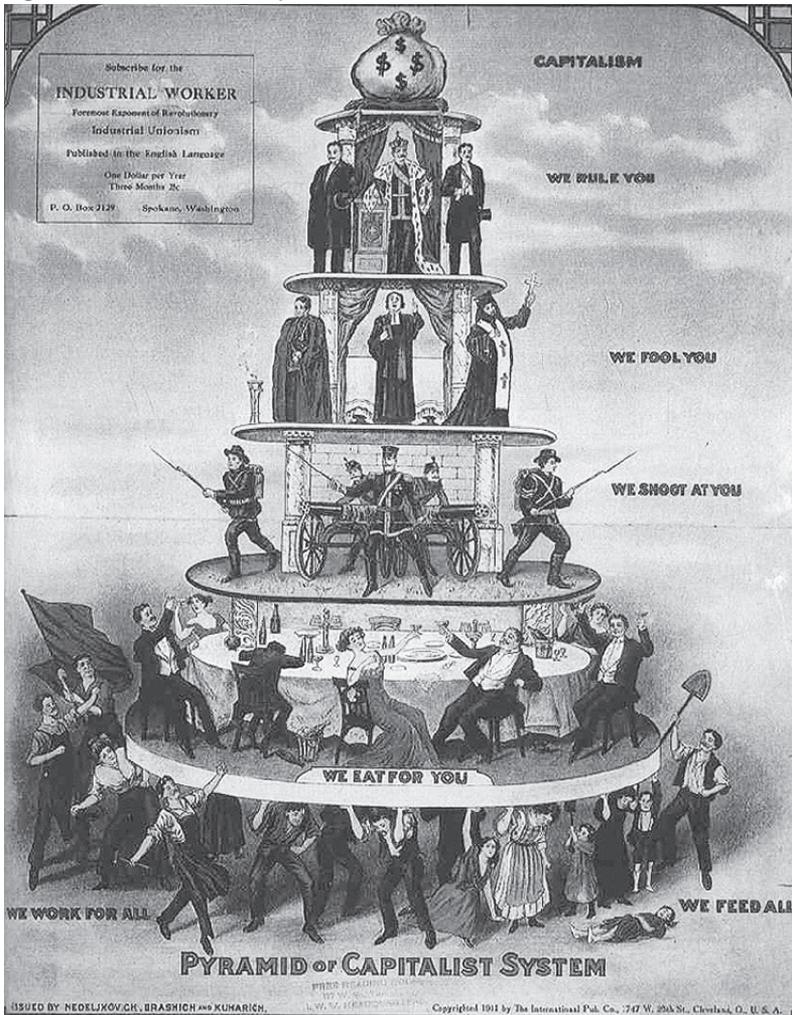
Lo que aquí interesa en particular es la importancia que Marx atribuye, aunque con cierta ambigüedad, a las diferenciaciones socioespaciales en la división transfronteriza del trabajo (o, como él la llamaba, en el comercio exterior o en el mercado mundial). En *El capital*, en la sección de sólo tres páginas sobre el comercio exterior, apunta en relación con el capital invertido en las colonias que éste puede dar tasas de ganancia más altas “porque en esos lugares, en general, a causa de su bajo desarrollo, la tasa de ganancia es más elevada, y lo mismo, con el empleo de esclavos y culíes, etc., la explotación del trabajo” (Marx 2009b: 304).

---

ganancias del comercio en el modelo de Ricardo, de ventajas comparativas, son derivadas de las diferencias en productividad en unidades (países) diferentes.

<sup>34</sup> Este texto fue originalmente publicado en alemán en 1857-1858.

Figura 6-7. Crítica del capitalismo



Fuente: reproducido de [https://de.wikipedia.org/wiki/Datei:Pyramid\\_of\\_Capitalist\\_System.jpg](https://de.wikipedia.org/wiki/Datei:Pyramid_of_Capitalist_System.jpg).

En la *Miseria de la filosofía* Marx también aborda el tema de la esclavitud (la llama “directa”, para marcar la diferencia con respecto a la esclavitud indirecta del proletario). Para él, la esclavitud directa es una condición *general* que a la larga permite el surgimiento de

la industria moderna, pero también reconoce su geografía *específica*. Relaciona ciertas actividades económicas, como el cultivo del algodón, con ciertos tipos de relaciones de producción y, más en concreto, con ciertos tipos de control del trabajo (en el caso del algodón mediante la esclavitud), y ambas con ciertas regiones (el Nuevo Mundo). También señala que esta diferenciación socioespacial forma parte de la división del trabajo transfronteriza capitalista, en virtud de que ciertas regiones se integran en la división del trabajo precisamente por el predominio de *determinadas* relaciones de producción. Sin esclavitud, América no tiene justificación en el mapa del mundo capitalista. En términos de Marx:

la esclavitud directa es el eje de la industria burguesa. Sin esclavitud no habría algodón; sin algodón no habría industria moderna. *La esclavitud ha dado su valor a las colonias [...] Suprimid la esclavitud y habréis borrado a Norteamérica del mapa de los pueblos.* Como la esclavitud es una categoría económica, siempre ha figurado entre las instituciones de los pueblos. *Los pueblos modernos no han hecho más que encubrir la esclavitud en sus propios países y la han impuesto sin tapujos en el Nuevo Mundo* (Marx 1987<sup>35</sup>: 69-70; énfasis añadido).

En *El capital*, Marx también alude a las diferenciaciones socioespaciales propias de la división del trabajo y su beneficio para los capitalistas. Apunta que la producción, fuertemente abaratada por la gran industria, resulta un arma poderosa para conquistar mercados externos, con una consecuencia en la estructura de la división del trabajo muy provechosa para la metrópoli:

La baratura de los productos hechos a máquina y los sistemas revolucionados de transporte y comunicación son armas para la conquista de mercados extranjeros. Al arruinar el producto artesanal de éstos, la industria maquinizada los *convierte forzosamente en campos de producción de su materia prima*. Así, por ejemplo, las Indias Orientales han sido constreñidas a producir algodón, lana, cáñamo, yute,

---

<sup>35</sup> Este texto fue originalmente publicado en alemán en 1846-1847.

añil, etc., para Gran Bretaña. [...] transformándolos [a los países extranjeros] en semilleros de materias primas para la metrópoli, como se transformó por ejemplo a Australia en un centro de producción lanera. Se crea así una nueva división internacional del trabajo, adecuada a las principales sedes de la industria maquinizada, una división que convierte a una parte del globo terrestre en campo de producción agrícola por excelencia para la otra parte, convertida en campo de producción industrial por excelencia (Marx 2009a: 549-550; énfasis añadido).

Aunque utilice otras palabras, Marx destaca un proceso que hoy día se conoce como “producción del espacio” (Soja 1989; Lefebvre 1999; Harvey 2001a; ver capítulo 3.2). Se trata de un proceso socioespacial que transforma las relaciones de producción y crea nuevas geografías productivas que se reflejan, por un lado, en paisajes físicos que consisten en casas, fábricas, carreteras, escuelas, tiendas, etcétera. De este modo las colonias son preparadas y modificadas para servir a los intereses económicos de la metrópoli. Baste citar aquí un breve ejemplo: la producción azucarera en Cuba no sólo implicó la instauración a gran escala de la esclavitud, sino también la creación de todo un nuevo paisaje que hasta el día de hoy marca a la isla: campos extensos de caña de azúcar, molinos de azúcar, urbanización alrededor de estos ingenios azucareros, carriles para transportar la caña, entre otros aspectos.

La diferenciación socioespacial que acompaña la integración de una sociedad y una región en la división del trabajo capitalista implica también que las relaciones de producción predominantes en una sociedad y región lleguen a ser impregnadas por los intereses dominantes. Pregunta Marx (1987: 135; énfasis añadido) en una carta a Annenkov: “*Toda la organización interior de los pueblos, todas sus relaciones internacionales, ¿no son acaso la expresión de cierta división del trabajo?, ¿no deben cambiar con los cambios de la división del trabajo?*”<sup>36</sup>

<sup>36</sup> La ambigüedad mencionada surge del hecho de que Marx sitúa esta diferenciación socioespacial de las relaciones laborales en una división del trabajo marcada sólo en tiempos de acumulación originaria. Como apunta en *El capital*: “El descubrimiento de las comarcas auríferas y argentíferas en América, el exterminio, esclavización y soterramiento en las minas de

Más de 100 años más tarde, Coe *et al.* (2013: 15) afirman que los vínculos que atan un lugar a otros y el papel que juega en estas redes de relaciones socioeconómicas explican mucho de las características de un lugar. Sin embargo, el hecho de que la organización “interna” de una sociedad dependa críticamente de su manera de integración “externa” en la división del trabajo capitalista mundial fue convertido en el foco de atención por Immanuel Wallerstein, siendo esta idea una de las esencias de su *Análisis de sistema-mundo*, donde argumenta que el acontecimiento decisivo para que surja el capitalismo a partir del siglo xv fue la organización de una división del trabajo transfronteriza, con *varios* modos de organización de las relaciones de producción: “Capitalismo y una economía mundial (o sea, *una sola* división del trabajo pero *varias* organizaciones políticas y culturas) son el anverso de la misma moneda” (Wallerstein 1974a: 391; énfasis añadido). Es decir, sin división del trabajo diferenciada en lo social y político tanto como en lo espacial a nivel global no existe capitalismo.

El acontecimiento decisivo para el surgimiento del capitalismo fue, según Wallerstein, que esta división del trabajo global naciera a partir de 1450; que tuviera su centro en el noroeste de Europa, e incluyera como sus periferias a Europa del Este, y a las regiones de Mesoamérica y América del Sur. Lo fundamental en nuestro análisis es no perder de vista que los productores en las distintas regiones no sólo aportaron productos diferentes, sino que también los produjeron en condiciones muy distintas. En Europa occidental, y sobre todo en su parte noroeste, los productores y trabajadores se especializaron cada vez más en industrias y servicios (sobresalen los financieros y los de comercio), mientras que Europa del Este fue incluida en la división del trabajo capitalista como granero y como proveedor de madera para combustible, para la construcción naval y de viviendas.

---

la población aborígen, la conquista y saqueo de las Indias Orientales, la transformación de África en un coto reservado para la caza comercial de pieles-negras, caracterizan los albores de la era de producción capitalista. Estos procesos idílicos constituyen *factores fundamentales de la acumulación originaria*” (Marx 2009a: 939; énfasis original).

*Figura 6-8. Immanuel Wallerstein, fundador de la teoría sistema-mundo*



Fuente: reproducido de [https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Immanuel\\_Wallerstein.2008.jpg](https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Immanuel_Wallerstein.2008.jpg).

A pesar de que esta producción de granos y madera haya sido *de mercado*, se llevó a cabo no por la vía del trabajo asalariado, como se ha convertido en la norma en las economías del noroeste de Europa, sino mediante la repropagación de relaciones laborales semilibres, o no libres, la llamada “segunda servidumbre”. Por otro lado, las

regiones de Mesoamérica y América del Sur fueron integradas a la división del trabajo capitalista como proveedoras de plata, oro y azúcar, en cuya producción se utilizaba, en la mayoría de los casos, diferentes formas de trabajo forzado. Sin embargo, aunque se hubiera tratado de trabajadores no libres, producían como sus iguales en Europa del Este, para el mercado de la economía mundial emergente. Mientras Europa del Este alimentaba a Europa occidental (y liberó de esta forma a los campesinos para que pudieran realizar trabajos industriales), la función principal de las colonias españolas y portuguesas fue proporcionar liquidez a los mercados en expansión (Wallerstein 1974b).

Esta diferenciación sociogeográfica entre lo que Wallerstein llama centro y periferia tiene como sustento no sólo la especialización económica específica, sino los diferentes modos de control del trabajo y el desarrollo diferenciado de estructuras de clase y en fuerza del Estado. En otras palabras, las regiones –y sociedades– que lograron convertirse en centros de la economía mundial se especializaron en actividades económicas con mayor valor agregado y mejor remuneración, y por lo mismo desarrollaron burguesías fuertes, además de relaciones laborales caracterizadas por el trabajo asalariado, todo lo cual se tradujo en Estados fuertes. Por el contrario, las regiones y sociedades que terminaron siendo periferias se caracterizaron por sus actividades económicas de poco valor agregado, trabajos mal remunerados, por élites más feudales que capitalistas, por relaciones laborales dominadas por varias formas de trabajo forzado, y por Estados débiles o incluso ausentes (Wallerstein 1983). Es este un ejemplo que muestra que tiene sentido hablar de regiones en el sentido como las hemos definidas en el capítulo 3.3, a saber por su relativa homogeneidad interna.

Lo interesante aquí es que según Wallerstein estas dimensiones funcionales, sociales y geográficas de la división del trabajo capitalista se encuentran *necesariamente* interrelacionadas. Él sostiene que “lo que debemos notar ahora es que esta especialización [en ciertas actividades económicas, condiciones de trabajo, fuerza del aparato estatal] ocurre en específicas y diferentes regiones geográficas

de la economía mundial” (Wallerstein 1974a: 400). Y, en otro lugar agrega:

Esta división del trabajo no es meramente funcional, es decir, ocupacional, pero geográfica. Es decir, la gama de tareas económicas no es distribuida equitativamente por todo el sistema-mundo. En parte, esto es ciertamente consecuencia de consideraciones ecológicas. Pero en la mayor parte *es una función de la organización social del trabajo*, uno que aumenta y legitima la capacidad de algunos grupos dentro del sistema para explotar el trabajo de otros, es decir, para recibir una mayor proporción del excedente (Wallerstein 1974b: 349; énfasis añadido).

El punto clave para comprender la razón por la que según Wallerstein la geografía de la división del trabajo importa para su jerarquización –y, por lo tanto, para el desarrollo desigual– es que la imposición de las distinciones en actividades económicas, remuneración, condiciones laborales, etcétera, resulta *políticamente* más fácil si se logran separar espacialmente los *clústeres* socioeconómicos. No existe, por ejemplo, ningún factor ecológico que hubiera podido impedir cultivar trigo a gran escala en el noroeste de Europa para alimentar las ciudades y sus actividades industriales y de comercio florecientes. Sin embargo, imponer, como se hizo en Polonia, servidumbre a los campesinos en el noroeste de Europa habría sido políticamente controvertido y, por lo mismo, difícil, si no es que imposible de lograr, ya que en las ciudades cercanas el trabajo asalariado se estaba extendiendo con rapidez. Por otra parte, comprarles el trigo a campesinos *libres* en el noroeste de Europa habría encarecido enormemente la reproducción de los trabajadores urbanos y de esta manera se habría frenado la acumulación: “Las diversas ventajitas que comerciantes tenían en la economía-mundo emergente eran todas políticamente más fáciles de obtener que si ellos las hubieran buscado en el contexto de un solo Estado, cuyos gobernantes tendrían que responder a múltiples intereses y presiones” (Wallerstein 1974b: 127). Así las cosas, políticamente fue más conveniente sepa-

rar en lo geográfico la servidumbre del trabajo asalariado. De esta manera se estableció una relación sistemática entre determinadas características económicas y sociales y con ciertas regiones.

En este contexto resulta válido recordar la noción de Marx sobre la organización interna de las sociedades, en el sentido de que se trata de una expresión de la manera específica de su integración en la división del trabajo capitalista (Marx 1987: 135). Si no existen diferencias dadas (por ejemplo, naturales) que expliquen y justifiquen la especialización económica y social diferenciada de ciertas regiones (por ejemplo Polonia en trigo bajo la segunda servidumbre; el noroeste de Europa industrial con trabajo asalariado), la correlación entre zonas y circunstancias socioeconómicas debe ser *producto social*. De hecho, para Wallerstein la aparición de dichas “zonas geográficas-económicas” (Wallerstein 1983: 28) corresponde a una dinámica de *segmentación socioespacial* de la división del trabajo capitalista *uniforme*. Esta segmentación es mostrada por este autor como la formación de centros y periferias, y por *periferización* entiende “una transformación continua” (Wallerstein 1989: 130) de las estructuras de la zona recientemente incorporada al sistema-mundo. Esta transformación afecta y daña, de manera continua, no sólo a los procesos y relaciones económicos, sino también el desarrollo social, la organización política y, por último, pero no menos importante, a la producción de espacios en las periferias. Los diferentes “paisajes económicos” que se pueden observar en el mundo, pero también en las regiones, Estados o ciudades, son, por ende, cualquier cosa menos una distribución geográfica abstracta de las actividades económicas. Como bien apunta Harvey (2006a<sup>37</sup>: xviii): “todo esto también implicaría la producción de configuraciones espaciales y ‘regiones’ de actividades (en razón de que los activos de capital están arraigados en los entornos construidos de las ciudades, a medida de divisiones del trabajo territoriales, etc.), y que las alianzas de clase regionales y formas de organización territorial y gobernanza surgirían alre-

---

<sup>37</sup> Este texto fue originalmente publicado en 1982.

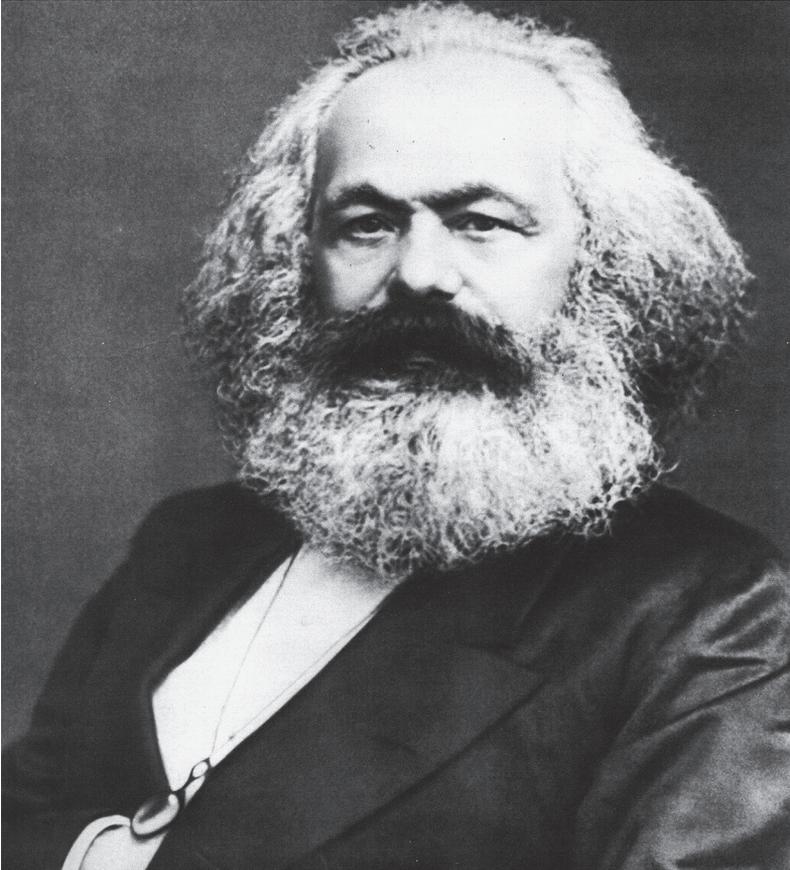
dedor tales estructuras espaciales” (para un análisis más detallado de la noción de la producción de espacios; ver capítulo 3.2).

En otras palabras, las relaciones socioespaciales de una región dependen de manera directa de su inserción en las relaciones socioespaciales de la división del trabajo mundial capitalista. Este ejemplo de procesos *multiescalares* (ver capítulo 3.4) revela cómo nacen las regiones “desarrolladas” o “subdesarrolladas”, y deja en claro la causa de que el análisis de las geografías de las relaciones de producción resulte imprescindible para comprender las dinámicas del capitalismo. Para Massey (1995: 56), en “el orden de análisis, entonces, [...] no debe ser primero lo espacial, o lo ‘agregado’ [...] y luego la distribución sobre el espacio; primero la producción y sólo entonces la localización. La ‘geografía’ debe ser parte de la especificación desde el principio. La reproducción de las relaciones sociales y económicas y de la estructura social se lleva a cabo a través el espacio, y eso condiciona su naturaleza”. El hecho de que la división del trabajo es una forma de organizar la producción en, a través y mediante el espacio, y que de este modo se crean geografías económicas específicas y diferenciadas, también queda claro en el análisis de Marx sobre la acumulación originaria.

Carlos Marx fue muy consciente de las interrelaciones entre las dimensiones funcionales, sociales y geográficas de la división del trabajo capitalista. Hace notar que la división del trabajo social –o sea, la existencia de productores independientes con cada uno produciendo un artículo específico como mercancía– “constituye la base general de toda producción de mercancías” (Marx 2009a: 427), y también que el principio de la división del trabajo implica la división de las *condiciones* de trabajo, de herramientas y materiales, o sea, la división entre el capital y el trabajo (Marx 1987: 66). Aquí interesa en particular que Marx vincula las dimensiones sociales y geográficas de la reorganización de la producción en el transcurso de la acumulación primitiva y la creación de la manufactura (para un análisis más detallado sobre la importancia que Marx atribuía al espacio, ver Harvey 2006a). Anota que para explotar la mano de obra creada a medida de la separación de los productores de los medios de producción, se requería también una reestructuración

*espacial* del trabajo. Es decir, que la separación de los productores de los medios de producción ha sido acompañada por la separación de los lugares para vivir y los lugares para trabajar (recompensadamente). Dicho en otros términos, la separación de los productores de los medios de producción coincidió con la disolución generalizada del vínculo espacial de la mano de obra con su hogar.

*Figura 6-9. Carlos Marx*



Fuente: reproducido de [https://de.wikipedia.org/wiki/Datei:Karl\\_Marx.jpg](https://de.wikipedia.org/wiki/Datei:Karl_Marx.jpg).

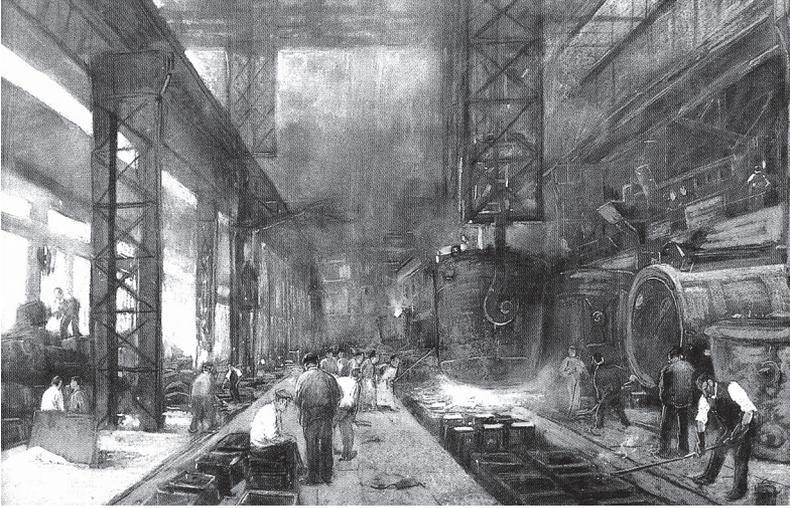
En la medida que fueron movilizados y juntados en un solo lugar (la fábrica), los seres humanos establecieron “un determinado tipo de

relación entre sí”, pero “dentro del régimen cooperativo del espacio de producción”, tal como resume Harvey (2010: 177), cuando hace referencia a la relación entre la transformación social y espacial de la producción. En las palabras de Marx (2009a: 391; énfasis añadido):

La producción capitalista sólo comienza, en rigor, allí donde el mismo capital individual emplea simultáneamente una cantidad de obreros relativamente grande y, en consecuencia, el proceso de trabajo amplía su volumen y suministra productos en una escala cuantitativamente mayor. El operar de un número de obreros relativamente grande, *al mismo tiempo, en el mismo espacio* (o, si se prefiere, en el mismo campo de trabajo), para la producción del mismo tipo de mercancías y bajo el mando del mismo capitalista, constituye histórica y conceptualmente el punto de partida de la producción capitalista.

La separación de los espacios de trabajo y de vivir, así como la concentración de la actividad laboral y de trabajadores en *un solo lugar* (la fábrica) se hizo necesaria para el desarrollo de la manufactura a gran escala, porque se pudieron entonces reducir gastos relacionados con las pérdidas de tiempo, que eran resultado de los cambios constantes que hacía el artesano en su taller, como, por ejemplo, entre sus herramientas o de un lugar a otro. Para Marx (2009a: 399-400; énfasis original), la cooperación en la fábrica:

brinda la posibilidad de *restringir en lo espacial*, conforme a la escala de la producción, *el territorio en que la misma se desarrolla*. Esta reducción del ámbito espacial del trabajo, que ocurre al mismo tiempo que se expande su campo de acción, con lo cual se economizan una serie de gastos varios (*faux frais*), deriva de la aglomeración de los obreros, de la aproximación de diversos procesos laborales y de la concentración de los medios de producción.

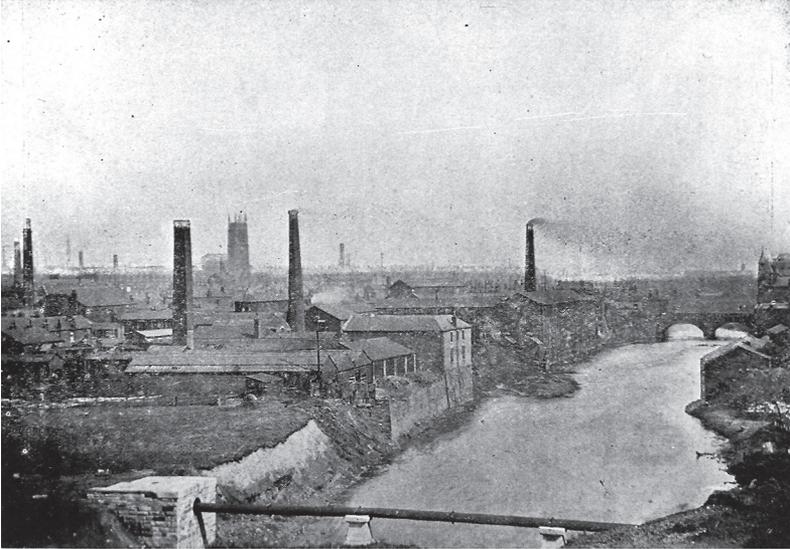
*Figura 6-10. Cuadro de una fábrica (de Heyenbrock, 1890)*

Fuente: reproducido de <https://pt.wikipedia.org/wiki/Ficheiro:1890heyenbrock.jpg>.

Sin embargo, la racionalización de la organización socioespacial de la producción no es la única razón que esgrime la producción capitalista para su funcionamiento. También debe darse la coincidencia espacial de los trabajadores. Al igual que Wallerstein, Marx relaciona la imposición de ciertos modos de control del trabajo con la reestructuración socioespacial de la división del trabajo. Dado que los trabajadores ya no eran productores independientes de mercancías, y en el contexto de su descalificación, que resultaba de su especialización en actividades cada vez más rutinarias y repetitivas, la agrupación de los trabajadores “*bajo el mando del mismo capitalista*” (Marx 2009a: 391; énfasis añadido) centralizaba el control sobre los procesos y relaciones económicos, y esto facilitaba su ejercicio autoritario y jerárquico. Fue así como según Marx (2009a: 434) “el despotismo de la división manufacturera del trabajo” fue establecido. El paisaje económico –o, en otras palabras, la geografía de la producción y circulación– se creó de esta manera primero en Inglaterra y luego en muchos otros países, en los que paisajes de fábricas,

chimeneas humeantes, barrios de la clase obrera, etcétera, son muy conocidos (ver figura 6-11).

*Figura 6-11. Mánchester, 1902*



Fuente: reproducido de [https://en.wikipedia.org/wiki/River\\_Irwell#/media/File:Radcliffe\\_looking\\_east\\_1902.jpg](https://en.wikipedia.org/wiki/River_Irwell#/media/File:Radcliffe_looking_east_1902.jpg).





**PARTE IV:**  
**TEMAS DE LA GEOGRAFÍA ECONÓMICA**



## PROBLEMAS ACTUALES DE LA GEOGRAFÍA ECONÓMICA

**E**n la segunda parte de este libro se definió a la geografía económica como la ciencia que se preocupa por examinar el papel de la geografía en los procesos, las relaciones y las estructuras de la economía. En la tercera parte hemos visto que el problema de *espacializar* lo económico ha sido abordado de manera muy diferente a lo largo del tiempo. En esta parte se introducen temas que hoy día destacan en los debates de la geografía económica.

Una breve revisión de las principales revistas de geografía económica (como, por ejemplo, *Economic Geography*, *Journal of Economic Geography* o *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*), de geografía humana en general (como *Environment and Planning A* o *Progress in Human Geography*) y también transdisciplinarias que publican trabajos de la geografía económica (como *Global Networks*, *International Journal of Urban and Regional Research* o *Urban Studies*) proporciona los temas que en la actualidad forman el núcleo de la investigación. Aunque en la geografía económica se trata una am-

plia gama de temas que van desde la migración sobre las economías de conocimientos hasta los recursos ecológicos, sí se puede identificar grupos de temas centrales. Un primer enfoque temático principal es el de los procesos de globalización y sus actores principales, las corporaciones transnacionales. En este contexto se analiza la organización de la economía mundial en cadenas productivas o redes de producción, así como las oportunidades y desafíos para las empresas en países pobres que intentan insertarse en estas redes o que aspiran a mejorar su posición en ellas. Un segundo conjunto de temas se relaciona con las ciudades y las regiones, las economías de aglomeración y los clústeres. En este apartado trataré también el papel de ciudades y de redes urbanas en el desarrollo desigual y las ciudades globales. El tercer tema que emerge en forma rápida en la geografía económica es el de los procesos de financiarización y el de las crisis hipotecarias y financieras en Estados Unidos, España y en otros países, y la crisis en la Eurozona.

Estos tres temas se tratarán en las siguientes secciones. En vista de que cada selección también incluye elementos de aleatoriedad y subjetividad, la selección de temas específicos de ninguna manera es exhaustiva o exclusiva. No obstante, con toda razón se puede afirmar que los tres temas presentados aquí constituyen bloques representativos, que forman el núcleo de la investigación de la geografía económica actual. Sin embargo, ninguna de estas materias es un privilegio exclusivo de la geografía económica. Muchas disciplinas –desde la economía hasta la sociología o la antropología– tratan estos temas, aunque con enfoques, conceptos y métodos diferentes. Entonces, si en este texto se analizarán estos temas, procuraré identificar y destacar las perspectivas y modos de trabajar de la geografía económica.

# 7

## GLOBALIZACIÓN Y LAS NUEVAS GEOGRAFÍAS DE LA ECONOMÍA MUNDIAL

**E**n el capítulo 4.2 vimos que la geografía económica surgió en las últimas décadas del siglo XIX como acompañante o, como Shepard *et al.* (2004:3) lo definieron, como “servidumbre” de la expansión comercial europea y su proyecto de dominio del resto del mundo. Mientras es justo afirmar entonces que desde sus inicios la geografía económica ha sido una ciencia de exploración de la globalización económica, sorprende aún más que estos procesos de la globalización –que en un entendimiento general comenzaron en los años setenta del siglo XX y ganaron impulso en la década de 1980-1989– provocaron comentarios tales como que se acercaba el “Fin de la geografía” (O’Brien 1992) o se instauraba la “Muerte de la distancia” (Cairncross 1997). Se vio venir un mundo “plano” (Friedman 2005) en el que las economías interrelacionadas podrían operar “sin fronteras” (Ohmae 1990).

El sustento de tales afirmaciones ha sido, por un lado, concebir al espacio como contenedor (ver capítulo 3.2) y reducir a la geografía a una “tiranía de la distancia”, y por el otro, el rápido desarrollo de las tecnologías de la información y de las comunicaciones, que permite superar la distancia a una velocidad sin precedentes a costos cada vez más bajos. A su vez, esto llevó a aseverar que las propias distancias se habían acortados. Según estas consideraciones, el mundo se contraería para convertirse en una “aldea global” (McLuhan y Powers 1989).

A pesar de que esta es una postura común entre muchos economistas de las corrientes principales (ver capítulo 2), es un error por varias razones. En primer término, es obvio que el mundo globalizado no es plano, sin barreras, sino más bien puntiagudo. Regresaremos a este tema en el capítulo 8 en el que analizo a la ciudad y el desarrollo económico, por lo que por el momento sólo citaré un dato: según el Banco Mundial, 80% del PIB global se produce en ciudades (World Bank 2013b), por lo que no es el llano uniforme el que caracteriza al mundo económico, sino la *aglomeración*. Y donde hay aglomeraciones o centros, *per definitionem* debe haber lugares menos activos y menos densos. Ya que la aglomeración y su *hinterland* o su periferia van de la mano, es obvio que el mundo sigue siendo muy desigual, marcado por diferenciaciones socioespaciales profundas. Por ejemplo, ni la información ni otros recursos están disponibles de manera ubicua (o sea, en todas partes), sino aglomerados en lugares específicos. Y estas diferenciaciones socioespaciales se vuelven *más importantes y no menos* cuando los conocimientos sobre ellas fluyen con más facilidad, y cuando las tecnologías de transporte lo hacen más fácil, más rápido y más barato de superar las distancias.

El *quid* de la globalización es, entonces, que con la pérdida de importancia de la distancia, en la geografía *real* las diferencias socioespaciales que la conforman se vuelven más esenciales. Como dice Raymond Williams (citado en Harvey 2001a: 170): “Cuando el capital se mueve con más facilidad, la importancia de un lugar se revela más claramente”. Por ejemplo, el auge de las inversiones extranjeras directas indica, como se verá en párrafos siguientes, una

sensibilidad cada vez mayor a las diferencias entre mercados, entre salarios, entre las regulaciones ambientales o de impuestos, así como en la dotación de recursos naturales, en la disponibilidad de energía y otras infraestructuras, etcétera. Por lo tanto, en vista de que una mayor movilidad del capital significa la capacidad de poner en valor las más mínimas diferencias encontradas en la superficie de la Tierra, éstas se han vuelto más significativas.

En consecuencia, no resulta exagerado afirmar que la “globalización se hizo para ser estudiada por la geografía económica”, (Barnes 2009: 180) aunque, por supuesto, un análisis de los procesos de globalización no es un privilegio exclusivo de los geógrafos económicos. Sin embargo, hay que recordar que lo que distingue a la perspectiva geográfica de otros enfoques científicos es la mayor atención que presta a las dimensiones espaciales de los procesos socioeconómicos, y su afirmación en el sentido de que el análisis del patrón espacial es una herramienta poderosa para entender mejor el fenómeno socioeconómico en cuestión. Por lo tanto, la geografía económica se enfoca en cómo las actividades y las relaciones económicas se desarrollan espacialmente, y en cómo el paisaje económico resultante afecta a su vez a los procesos y relaciones económicos. Desde esta perspectiva, lo que por lo general se denomina como “globalización” es un proceso de reestructuración geográfica de las relaciones de producción a nivel global, en particular a partir de hacer las cadenas productivas (ver capítulo 7.2) “más largas” y transfronterizas. Ahora bien, la importancia de un análisis geográfico se debe a que esta reorganización espacial conlleva consecuencias para la calidad o para el carácter de las relaciones sociales en la división del trabajo.

En este capítulo nos dedicaremos a este proceso, primero empíricamente, al mostrar algunos datos sobre el desarrollo de las nuevas geografías de la producción, del comercio y de las inversiones extranjeras, y segundo desde el punto de vista conceptual y metodológico, introduciendo los conceptos *global commodity chains* (literalmente traducido como cadena global de mercancías y también conocido como encadenamientos mercantiles globales o cadenas productivas globales), y *global production networks* (redes globales de

producción) o *global value chains* (cadenas globales de valor). También nos dedicaremos a las empresas transnacionales, a la inversión extranjera directa y al desarrollo desigual y polarizador en el contexto de la globalización.

## 7.1 .Resumen de las transformaciones de la economía mundial desde los años setenta del siglo xx

Las transformaciones que más se asocian a la globalización económica son las que tienen que ver con el crecimiento de las exportaciones, el aumento de la inversión extranjera directa (IED), y la reubicación espacial de mucha producción manufacturera y, en consecuencia, de mucho comercio hacia Asia. Por lo tanto, en las siguientes páginas presentaré algunos datos para que el lector pueda tener una idea de la magnitud y de la geografía de estas transformaciones ocurridas a partir de 1970.

Sin embargo, antes de entrar en materia, debo asentar dos acotaciones acerca de los datos que utilizaré: por un lado cabe señalar que hoy día son muchas las organizaciones internacionales que ofrecen sus bases de datos en línea, sin costo, y por lo general resulta muy fácil usar esa información. Para los fines de la investigación geográfica económica en específico son muy útiles, entre otros, los *World Development Indicators* del Banco Mundial, la información de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTADSTAT), los datos comerciales y arancelarios de las Naciones Unidas (*United Nations Comtrade Database*) y los datos estadísticos de la Organización Mundial del Comercio (*Statistics database*), así como los datos de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, que tienen un enfoque regional en América Latina (CEPALSTAT).<sup>38</sup> Sin

<sup>38</sup> <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators>  
<http://unctadstat.unctad.org/EN/>  
<https://comtrade.un.org/>  
<http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=>  
[http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB\\_CEPALSTAT/Portada.asp](http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/Portada.asp)

embargo, una desventaja de estas bases de datos es que la información que prestan por lo general es a nivel de estados nacionales. Ahora bien, como argumenté en el recuadro 6-4 sobre el nacionalismo metodológico, eso es un derivado de y al mismo tiempo deriva en una impresión errónea de las realidades de la economía (mundial). En lo que respecta a los actores económicos, debe precisarse que en general no se trata de estados, sino de compañías que producen y que comercian entre sí, y que las inversiones que realizan son en empresas y no en Estados. Además, es importante distinguir entre dirección y carácter de una empresa. En otras palabras, aunque Volkswagen México sea legalmente una firma mexicana, sería inapropiado reclamar la nacionalidad mexicana para la empresa.

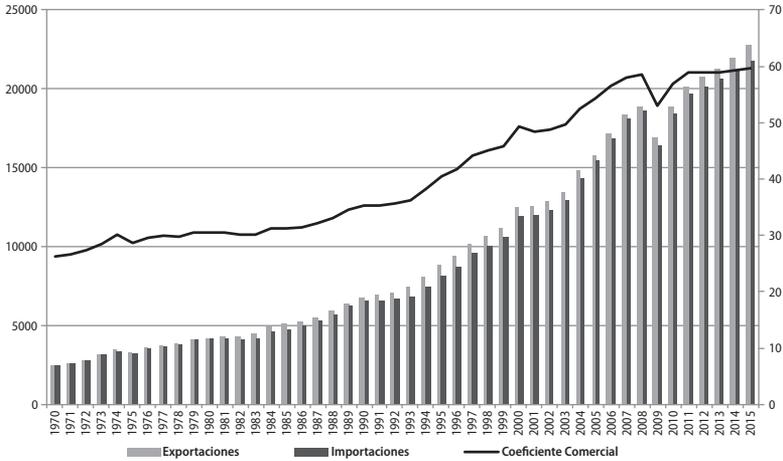
La escala geográfica en que la información contenida en las bases de datos es presentada es la *nacional*. Sin embargo, hay que recordar que 80% del PIB global se produce en ciudades (World Bank 2013b) –las actividades económicas no se dispersan de forma difusa por territorios nacionales, sino son aglomeradas en ciudades (ver también el capítulo 8). Eso implica que, desde una perspectiva relacional, las conexiones económicas que se crean son primordialmente entre ciudades, sean domésticas o extranjeras, y no entre estados nacionales. Hamburgo, por ejemplo, está, por su puerto, estrechamente vinculado con Shanghái, Singapur o Los Ángeles –más vinculado tal vez que con ciudades pequeñas en el sur o en el este de Alemania. La economía no es, por lo tanto, capturada en contenedores nacionales. Sin embargo, ya que en general no disponemos de otros datos, aquí tendremos que conformarnos con lo que está disponible.

¿Cuáles son, entonces, las transformaciones que caracterizan a las últimas décadas? En primer término debe anotarse que el comercio transfronterizo ha crecido enormemente. Como se puede apreciar en la gráfica 7-1, las exportaciones de bienes y servicios a nivel global han crecidos 820% de 1970 a 2015. Por su parte, las importaciones aumentaron 775% (en dólares estadounidenses constantes de 2010). Ya que el Producto Interno Bruto (PIB) global sólo se ha cuadruplicado en el mismo lapso de tiempo, el coeficiente comer-

cial<sup>39</sup> creció al pasar de 26% en 1970 a 60% en 2015 (gráfica 7-1). Es decir, por cada dólar valor creado se comercian 60 centavos –más del doble que hace 45 años.

*Gráfica 7-1. Exportaciones e importaciones de bienes y servicios, coeficiente comercial, 1970-2015*

(en billones de dólares estadounidenses constantes de 2010, en%)



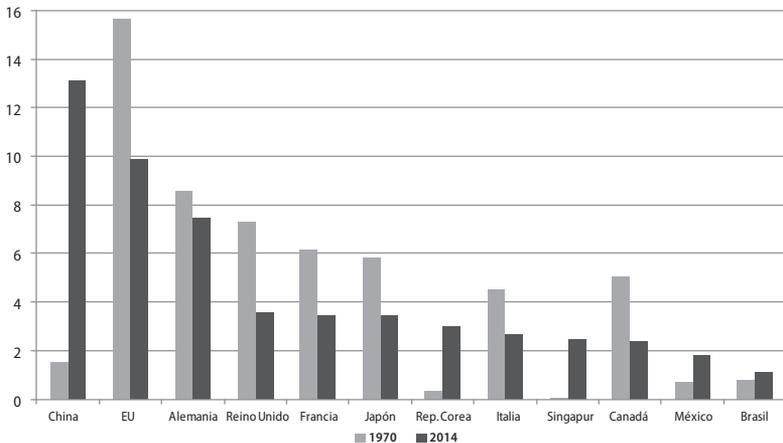
Fuente: elaboración propia con base en datos del World Bank 2016.

Aunque el aumento del comercio exterior sucedió en todo el mundo, se llevó a cabo a un ritmo diferente en las distintas regiones y en los países. Destaca el crecimiento en Asia, que está muy por encima de la media global, seguido por un gran margen por América del Norte (Estados Unidos, Canadá). Las exportaciones de bienes y servicios procedentes de Asia del Este (incluyendo, entre otros países, a China, Filipinas, Indonesia, Malasia, República de Corea, Singapur, Tailandia y Vietnam) se quintuplicaron al pasar de 4.6% de todas las exportaciones de bienes y servicios a nivel mundial en 1970 a 24.7% en 2014, y China sigue siendo responsable de más de la mitad de estas exportaciones. Las exportaciones de Europa, América Latina

<sup>39</sup> El coeficiente comercial se calcula dividiendo la suma de las exportaciones e importaciones de un país por su PIB, y el cociente se multiplica por 100.

y África crecieron a un ritmo más lento y por debajo del promedio mundial. Por lo tanto, en los últimos 45 años se produjo una transformación de la geografía del comercio mundial, con un descenso notable de los “poderes tradicionales”. La participación del llamado Grupo de los Siete (G-7) –conformado por Alemania, Canadá, Estados Unidos, Francia, Italia, Japón y Reino Unido–, en todas las exportaciones de bienes y servicios a nivel mundial, bajó de 53% en 1970 a 32.8% en 2014 (en dólares estadounidenses corrientes). Dentro del G-7, Reino Unido y Canadá fueron los grandes perdedores, mientras que la participación de Estados Unidos, y sobre todo de Alemania en las exportaciones de bienes y servicios, se redujo de manera menos drástica. América Latina también perdió participación en las exportaciones de bienes y servicios, al bajar de 6% en 1970 a 5.7% en 2014. Sin embargo, México, y en menor medida también Brasil y Chile, aumentaron su participación (ver gráfica 7-2).

*Gráfica 7-2. Participación de países seleccionados en las exportaciones de bienes y servicios mundiales, 1970 y 2014 (% basado en dólares estadounidenses corrientes)*



Fuente: elaboración propia con base en datos del World Bank 2016. Los datos para China incluyen a Hong Kong.

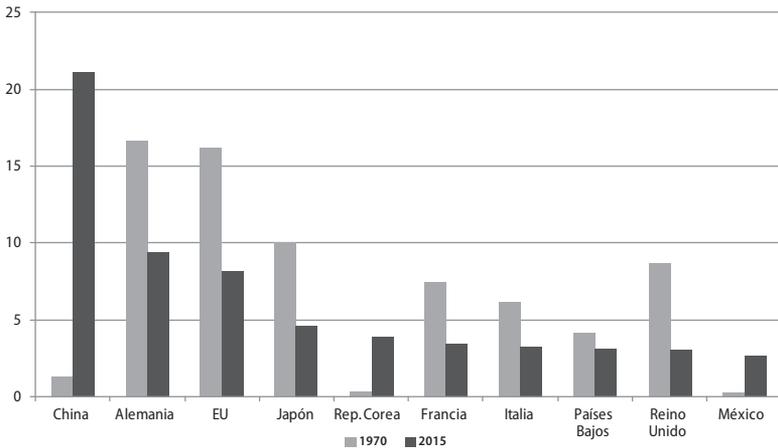
El fuerte aumento del coeficiente comercial que ya se ha mencionado también se llevó a cabo geográficamente diferenciado.<sup>40</sup> A pesar de que hoy día todas las economías están más abiertas y más orientadas hacia el mercado mundial, y por lo mismo también dependen más de él que hace cincuenta años, hay diferencias significativas entre los países (cálculos propios, basados en World Bank 2016). Con mucho, el coeficiente comercial más alto lo tienen los países pobres muy endeudados (2014: 70.6%; calculado en dólares estadounidenses constantes de 2010), seguidos por los países de ingresos bajos (2014: 68.7%), altos (63.6%) y medios (51.0%). Además, en ninguna parte del mundo el coeficiente comercial ha crecido más rápido en los últimos treinta años que en los países más pobres, lo cual es una clara indicación de la influencia política de las instituciones financieras internacionales, como el Fondo Monetario Internacional, que desde la década de 1980-1989 implementaron en muchos países pobres y endeudados Programas de Ajuste Estructural. Geográficamente, Europa, Asia Central, el Oriente Medio y el Norte de África son las regiones con las economías más abiertas, mientras que América del Norte tiene el coeficiente comercial más bajo (estas diferencias, sin embargo, tienen que ver con el tamaño de los países; ver nota 40). Sin embargo, la apertura comercial más rápida se produjo en los últimos treinta años en los países de Asia Oriental y del Pacífico, y en el Sur de Asia.

Las transformaciones descritas en la geografía del comercio mundial en parte se deben a una nueva geografía de la producción industrial (ver abajo) y, en consecuencia, del comercio en la industria manufacturera. La participación del G-7 en las exportaciones manufactureras mundiales se redujo a la mitad, al pasar del 69.9% en 1970 al 33.7% en 2015. Por otro lado, China fue responsable de una quinta parte de las exportaciones manufactureras en 2015. Otros países que se encuentran entre los nuevos poderes exportadores manufactureros son la República de Corea y México (ver gráfica

<sup>40</sup> El coeficiente comercial es un indicador un tanto problemático, porque en países más pequeños (como muchos en la Eurozona) el comercio exterior normalmente desempeña un papel más importante que en países grandes como Estados Unidos o China.

7-3). En cuanto a las exportaciones de servicios, la reducción de la participación del G-7 fue mucho menos llamativa<sup>41</sup> en lo que respecta a la industria manufacturera. Los países del G-7 no sólo mantuvieron un rango de 38.5% en todas las exportaciones mundiales, sino que Estados Unidos, Reino Unido y Alemania también mantuvieron sus posiciones líderes entre los países que más exportan (ver gráfica 7-4). Sin embargo, también se aprecia la nueva geografía de la economía mundial en lo que se refiere a las exportaciones de servicios: China, la India y Singapur ya se encuentran entre los diez países mayores exportadores, mientras que Asia del Sur y Asia del Este son ya responsables de una cuarta parte de todas las exportaciones de servicios.

*Gráfica 7-3. Participación de los diez países con más exportaciones manufactureras mundiales en 2015 y su participación en 1970 (% basado en dólares estadounidenses corrientes)*

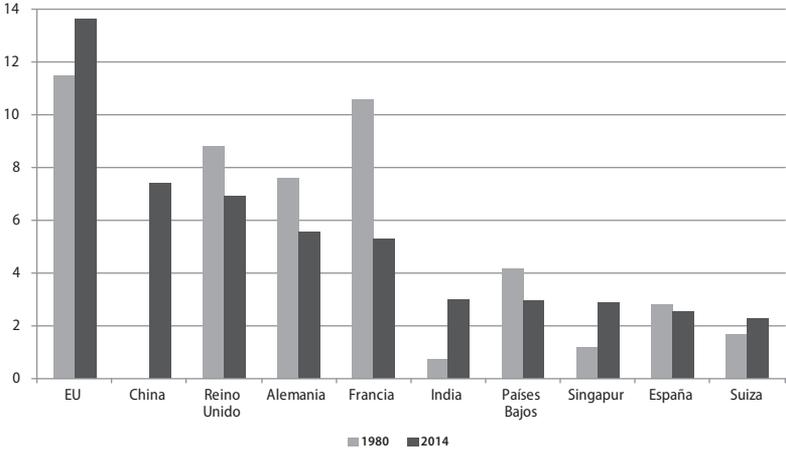


Fuente: elaboración propia con base en datos del World Bank 2016. Los datos para China incluyen a Hong Kong.

<sup>41</sup> Por la falta de datos para Japón en 1970, no se pudo hacer un cálculo exacto.

*Gráfica 7-4. Participación de los diez países con más exportaciones de servicios mundiales en 2014 y su participación en 1970*

(% basado en dólares estadounidenses corrientes)



Fuente: elaboración propia con base en datos del World Bank 2016. Los datos para China incluyen a Hong Kong.

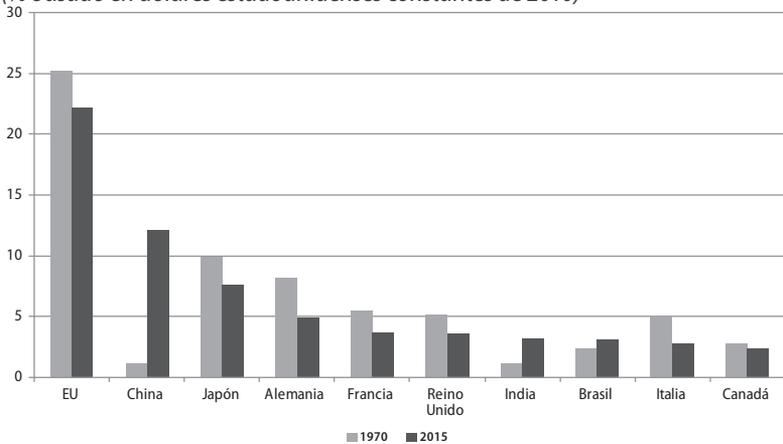
La segunda transformación clave que se asocia al término “globalización” es la que se refiere a una nueva geografía de la producción. Al igual que sucede con las exportaciones, el grupo G-7 ha perdido de manera significativa en su participación global. Mientras que en 1970 61.8% del PIB global provino de los G-7 (en dólares estadounidenses constantes de 2010), en 2015 su participación fue de sólo 47.1%.

Como se ve en la gráfica 7-5, los países europeos del G-7 fueron los que sufrieron las más fuertes pérdidas, mientras que la participación de Estados Unidos en la producción mundial se redujo relativamente menos. Por otro lado, entre los países que ascendieron a las diez economías más grandes se encuentran China –cuya participación en el PIB global aumentó en un 1,000%– y la India, con un aumento de más del 184%. Otras economías asiáticas también crecieron a un ritmo excepcional, aunque aún no se encuentran entre las diez economías más importantes: Singapur (+ 438%), Re-

pública de Corea (+ 407%), Malasia (+ 288%), Indonesia (+ 230%) y Tailandia (+ 190%). En lo que se refiere a América Latina, Brasil se coloca entre las diez economías más grandes, al aumentar su participación en el PIB global por 31% (de 2.4 a 3.1%). México, que es la segunda economía en América Latina, aumentó su participación en 13%, mientras que Chile y Colombia lograron un aumento de 59 y 49%, respectivamente. Por su parte, Argentina y Venezuela sufrieron pérdidas significativas del -24 y -39%, respectivamente. En África, el desarrollo también fue heterogéneo: mientras que Botswana, Mali o Egipto tuvieron una participación significativamente más alta en el PIB global en 2015 en relación con su participación en 1970, África del Sur o Nigeria perdieron (cálculos propios, basados en World Bank 2016).

*Gráfica 7-5. Participación de las diez economías más grandes del mundo en el PIB global, 2015, y su participación en 1970*

(% basado en dólares estadounidenses constantes de 2010)



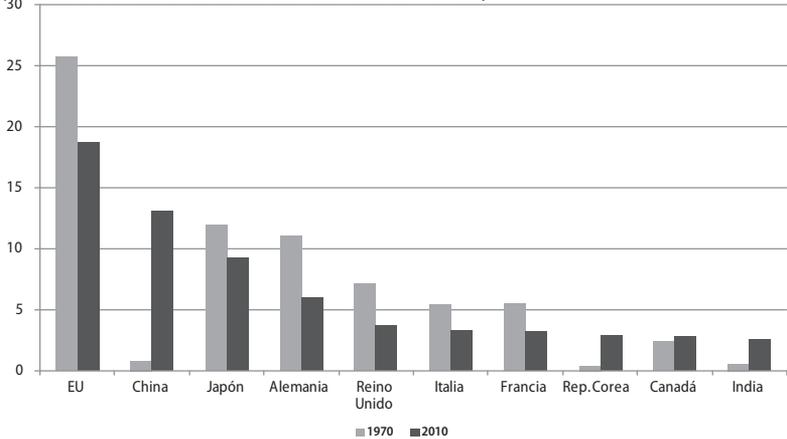
Fuente: elaboración propia con base en datos del World Bank 2016. Los datos para China incluyen a Hong Kong.

En cuanto al PIB por sector, la disponibilidad de datos es, por desgracia, mala. La información sobre la producción manufacturera o

sobre los servicios que actualmente se encuentra en la base de datos del Banco Mundial es muy incompleta, por lo que aquí utilizaré un registro de 2013 de la misma fuente (World Bank 2013a) el cual tiene la desventaja de que no es información actualizada y sólo se extiende hasta 2010, además de que no hace referencia de manera exclusiva a la industria manufacturera, sino a las divisiones 10-45 de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional, que incluyen, además de la industria manufacturera, la minería, la construcción, y electricidad, agua y gas. En cuanto a los servicios, la categoría es muy inexacta, ya que se designan como “Services, etc”. Sin embargo, y a pesar de estas limitaciones, la gráfica 7-6 muestra con claridad que los países industrializados tradicionales han perdido mucha participación en el sector de la industria, y de nueva cuenta Reino Unido, Francia y Alemania son más afectados que Estados Unidos.

*Gráfica 7-6. Participación de las diez economías más grandes en el PIB industrial global, 2010, y su participación en 1970*

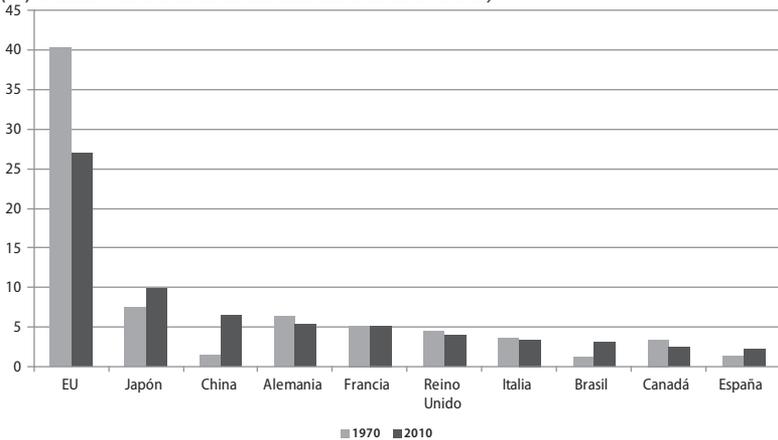
(% basado en dólares estadounidenses corrientes)



Fuente: elaboración propia con base en datos del World Bank 2013a. Los datos para China incluyen a Hong Kong.

La participación del G-7 en la producción industrial global se redujo un tercio desde 1970, al pasar a 46.9% en 2010. Esta disminución es consecuencia de una reubicación geográfica de la industria manufacturera. Ahora China, la República de Corea y la India se encuentran entre las nuevas grandes potencias manufactureras. Sin embargo, en lo que se refiere a los servicios, los países del G-7 siguen siendo dominantes. Aunque su participación en la producción mundial se ha reducido en forma notable, en 2010 aún se encontraba en 57.3%. Además, los G-7 están entre los diez productores más grandes, mientras que Asia está representada sólo por China (gráfica 7-7).

*Gráfica 7-7. Participación de las diez economías más grandes en el PIB de servicios global, 2010, y su participación en 1970 (% , basado en dólares estadounidenses corrientes)*

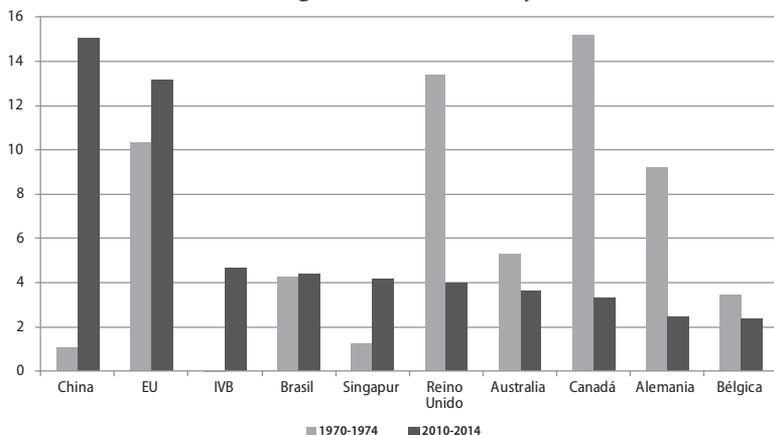


Fuente: elaboración propia con base en datos del World Bank 2013a. Los datos para China incluyen a Hong Kong. Los valores para Francia y Canadá se refieren a 2009.

Como se analiza en párrafos siguientes, los cambios en la geografía de la producción y del comercio no habrían sido posibles sin un incremento significativo y una extensión geográfica de las inversio-

nes extranjeras directas. A nivel mundial, los flujos anuales aumentaron por un factor de 73 entre 1970-1974 y 2010-2014, para llegar a 1.4 trillones de dólares estadounidenses en los últimos años (en precios corrientes). La participación de la IED en la formación bruta de capital pasó de 1.5% en la primera mitad de la década de 1970-1979 a 8.9% de 2010 a 2014. Como resultado del aumento de los flujos anuales, la suma total acumulada (acervo acumulado o *stock*) de la IED mundial creció por 35 veces (1980-2014), para llegar a los 24.6 trillones de dólares en 2014 (UNCTAD 2016a).

*Gráfica 7-8. Inversión extranjera directa, participación en las afluencias anuales globales 1970-1974 y 2010-2014 (%)*

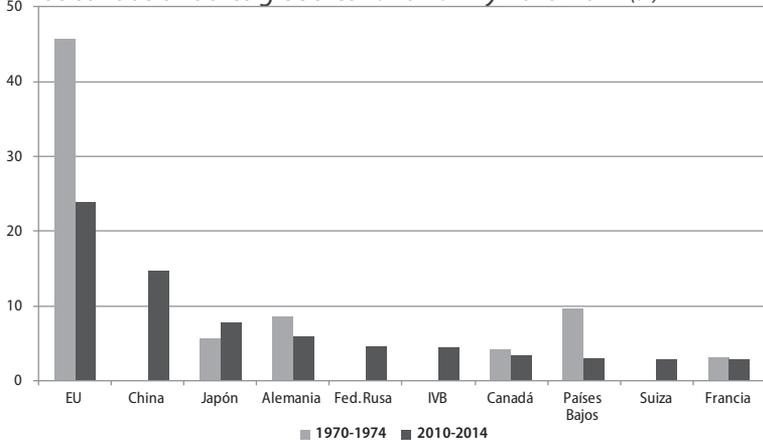


Fuente: elaboración propia con base en datos de la UNCTAD 2016a. Los datos para China incluyen a Hong Kong, Macao y Taiwán. IVB = Islas Vírgenes Británicas.

El aumento de la IED y su creciente importancia en todas las inversiones fueron acompañados por un cambio en su geografía. Los países del grupo G-7, que de 1970 a 1974 recibieron 57.9% de toda la IED, sólo alcanzaron 25.9% de 2010 a 2014. Sin embargo, llaman la atención las diferencias notables dentro del G-7. Mientras Estados Unidos incrementó su participación (del 10.3 a 13.2%), Reino

Unido, Canadá y Alemania recibieron sustancialmente menos IED en los últimos años que a principios de los años setenta del siglo xx (ver gráfica 7-8). Nuevos países receptores importantes son, otra vez, China, con 15% de la IED global (2010-2014), Singapur y las Islas Vírgenes Británicas –ejemplo por excelencia de un paraíso fiscal. Sin embargo, en cuanto al acervo acumulado de la IED, sigue siendo Estados Unidos el país con mayor participación (22% en 2014), seguido por China (incluidos Hong Kong, Macao y Taiwán) con 11.1% y Reino Unido (6.8%).

*Gráfica 7-9. Inversión extranjera directa, participación en las salidas anuales globales 1970-1974 y 2010-2014 (%)*



Fuente: elaboración propia con base en datos de la UNCTAD 2016a. Los datos para China incluyen a Hong Kong, Macao y Taiwán. IVB = Islas Vírgenes Británicas.

En cuanto a los países de origen de la IED, las transformaciones geográficas se perciben aún más claras, ya que de 2010 a 2014, la participación del G-7 en las IED anuales fue de 47.8%, que representó casi sólo la mitad de lo que fue de 1970 a 1974 (84.6%). En este caso Estados Unidos y Reino Unido son los países que registran las pérdidas más significativas. Sin embargo, Estados Uni-

dos se mantuvo como país de origen más importante, seguido por China, Japón y Alemania (ver gráfica 7-9). En cuanto a la suma acumulada de los flujos salientes, la participación de Estados Unidos ha disminuido de manera significativa al pasar de 38.5% en 1980<sup>42</sup> a 25.7% en 2014. Sin embargo, aún más de un cuarto de toda la IED acumulada proviene de ese país. China lo sigue con el 10% del acervo acumulado de la IED en otros países, seguido por Reino Unido y Alemania.

En suma, las dos transformaciones de la economía mundial que por lo general se asocian al término “globalización” son, primero, una fuerte expansión de las actividades económicas transfronterizas (como el comercio o la inversión). El segundo fenómeno es el cambio en las geografías de la inversión, producción y del comercio, con un notable ascenso de países asiáticos y, sobre todo, de China, y una disminución de importancia económica simultánea de Europa y Estados Unidos. Hay un tercer fenómeno que se relaciona con la globalización: la llamada financiarización, pero ésta se analizará en el capítulo 9.4.

Volvamos a las transformaciones geográficas de la economía mundial. El patrón espacial que he presentado hasta ahora es el de la difusión de actividades económicas hacia nuevas regiones, en particular hacia Asia del Este. Es decir, lo que está ocurriendo a primera vista es una descentralización. Esto podría conducir a la idea de que nuevas economías nacionales ascienden en paralelo o a expensas de otras. Esta idea se basa en una comprensión absoluta del espacio, que lo concibe como un cajón invariable *dentro del que* se producen los eventos sociales (ver capítulo 3.2 sobre conceptualizaciones del espacio). En tal entendimiento la economía existe en un contenedor que está definido y delimitado por las fronteras nacionales. Hablar de la economía alemana, china o estadounidense como si fueran entidades propias sería típico desde esta perspectiva del nacionalismo metodológico (ver recuadro 6-4).

---

<sup>42</sup> No hay datos disponibles para la década de 1970-1979.

Figura 7-1. La economía mundial según el nacionalismo metodológico



Fuente: Gerd Altmann. Reproducido de <https://pixabay.com/de/atlas-erde-fahnen-flagge-flaggen-62742/>.

Sin embargo, si pensamos el espacio no como un contenedor sino de manera relacional (ver capítulo 3.2), las economías nacionales y sus límites rígidos comienzan a disolverse. En una perspectiva relacional a la economía, los lugares de la inversión, de la producción, del comercio y del consumo están concebidos como *nodos* “de los vínculos que [los] atan a muchos otros lugares. El papel que juega un lugar en estructuras más grandes explica mucho de sus características. [...] Lugares, entonces, pueden ser vistos como la unión de los flujos a través del espacio mediante para crear intersecciones únicas en determinados sitios”. (Coe *et al.* 2013: 15) Con eso hemos

identificado, además de la descentralización, un segundo elemento geográfico clave de la globalización: *los espacios de los flujos*, que difieren fundamentalmente de los espacios de los Estados nacionales. Los espacios de los flujos fueron famosamente definidos por Castells (2005: 445) como “la organización material de las prácticas sociales en tiempo compartido que funcionan a través de flujos”. Es decir, las actividades económicas que han sido separadas geográficamente por la IED permanecen interconectadas mediante flujos de capitales, mercancías, informaciones y personas. La razón de esto es simple: las actividades económicas deben ser interconectadas porque están funcionalmente relacionadas entre sí en una división del trabajo (ver capítulo 6). Eso nos lleva al siguiente tema, las estructuras económicas relacionales de la economía mundial que se llaman *global commodity chains*, *global production networks* o *global value chains*.

## 7.2. Organización de la economía mundial: cadenas globales de producción

Los conceptos *global commodity chains* (literalmente traducido como cadena global de mercancías y también conocido como encadenamientos mercantiles globales o cadenas productivas globales); *global production networks* (redes globales de producción) o *global value chains* (cadenas globales de valor) tienen varias raíces intelectuales: los estudios de sistemas de provisión agroalimentarios, el enfoque francés *filière* o la noción de cadenas de valor y clústeres de Michael Porter. Sin embargo, la raíz más importante es el análisis de sistema-mundo. Terence Hopkins e Immanuel Wallerstein (1977: 128) fueron quienes introdujeron la noción *commodity chain* para visualizar la idea metodológica y conceptual de explorar el devenir de un producto:

Tome un artículo de consumo final y rastree el conjunto de insumos que culminó en este artículo: las transformaciones anteriores, las materias primas, los mecanismos de transporte, la mano de obra empleada en cada uno de los procesos materiales, los *inputs* de ali-

mentos consumidos por la mano de obra. Este conjunto de procesos vinculados son a los que llamamos *commodity chain*.

Sin embargo, para Hopkins y Wallerstein la noción de cadenas productivas incluye mucho más que un mapeo de los insumos. Como veremos con más detalle en los párrafos siguientes, estos autores afirman que la columna vertebral del sistema-mundo está formada –y siempre lo ha estado– por encadenamientos mercantiles globales. Son y siempre han sido esenciales, porque son eficaces tanto en términos económicos como políticos.

Aunque detrás de los términos *global commodity chains*, *global production networks* o *global value chains* existen algunas diferencias conceptuales, aquí es más importante resumir las ideas que comparten los tres conceptos. La idea central es desafiar la suposición –muchas veces implícita– de que los procesos y relaciones económicos se pueden entender y analizar a escala del Estado nacional (ver recuadro 6-4 sobre el nacionalismo metodológico). Muy por el contrario, los enfoques de cadenas o redes proponen que las actividades económicas en las que se genera y distribuye valor se llevan a cabo en estructuras relacionales, y en la mayoría de los casos transfronterizas, en las cuales diferentes lugares de insumos (los nodos) son enlazados por flujos que se establecen entre ellos.

La economía se conceptualiza, entonces, de manera relacional, como vinculaciones entre actores económicos y sus actividades, que difieren funcionalmente y que muchas veces son espacialmente distantes. Para Hopkins y Wallerstein (1986: 159), un encadenamiento mercantil global es “una red de procesos de trabajo y de producción cuyo resultado final es un producto terminado”. Por su parte, Gereffi *et al.* (1994: 2) conceptualizan la cadena de mercancía en los siguientes términos: “consiste en conjuntos de redes interorganizacionales concentradas alrededor de una mercancía o producto, que enlaza hogares, empresas y países, dentro de la economía mundial. Estas redes son específicas de la situación, construidas socialmente y localmente integradas, lo que subraya el arraigo social de la organización económica”. Por último, Dicken (2011: 72) define a las redes globales de producción como

“el nexo de las funciones y operaciones interconectadas mediante el que se producen y distribuyen bienes y servicios”. En todos los casos, el adjetivo “global” no necesariamente implica que la red o la cadena abarque al mundo entero; más bien indica que son geográficamente extensas y funcionalmente integradas transfronterizas.

Los estudios sobre las cadenas de valor implican dos pasos principales: mapear la cadena de valor y su análisis. En cuanto al mapeo, el primer objetivo es identificar todos los insumos y todas las actividades necesarias para producir un bien o un servicio. Se trata, entonces, de determinar los insumos tangibles (como materias primas) e intangibles (como conocimientos) requeridos. Con su enfoque en las actividades, los análisis de cadenas de producción llaman la atención a las *prácticas* específicas que conforman los flujos económicos. Eso lleva al segundo objetivo: identificar a todos los actores en la división del trabajo necesario para producir algo (por ejemplo, empresas, Estados, hogares, individuos, grupos sociales). El tercer objetivo es localizar –o mapear– a los actores y sus insumos, y examinar las relaciones que existen entre los actores. Esto a su vez se asocia explícitamente con el intento de romper con conceptualizaciones de la economía centrados en el Estado nacional, ya que estas relaciones en muchos casos serán transfronterizas.

El análisis de las relaciones entre los actores lleva ya al segundo paso: la examinación de la constelación de actores y su geografía. El propósito es entender dónde, cómo y por quién el valor es creado y distribuido a lo largo de una cadena o en una red de producción, y cuáles son las oportunidades y los obstáculos para el desarrollo económico. Se trata, entonces, de determinar los actores y factores que influyen en la configuración concreta de una cadena, como por ejemplo la localización de las actividades, o el desarrollo de la competitividad en un lugar particular (Gereffi y Korzeniewicz 1994; Henderson *et al.* 2002; Gereffi *et al.* 2005; Coe *et al.*, 2008; Dussel Peters 2008; Gibbon *et al.*, 2008; Bair 2009).

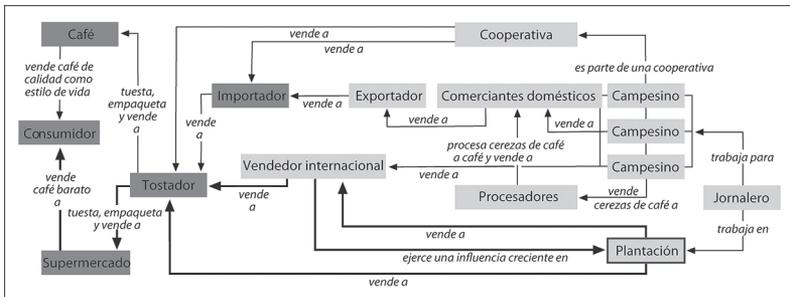
Con el fin de hacer operativa<sup>43</sup> la investigación de las complejas cadenas de valor, Gereffi (1994) sugiere cuatro dimensiones analíticas:

- La estructura insumo-producto: para producir un bien o un servicio, varios componentes tangibles e intangibles (que a su vez son resultado de las actividades generadoras de valor) están conectados, con lo cual más valor es añadido (ver figura 7-2).
- La territorialidad: a lo largo de una cadena productiva las actividades generadoras de valor no se distribuyen de manera uniforme. Más bien tienen una geografía particular. Por lo tanto, la división del trabajo en una red de producción es a la vez funcional y espacial (ver también capítulo 6).
- El contexto institucional: las empresas entrelazadas en una cadena de valor están arraigadas en contextos locales, nacionales e internacionales, por lo cual están sujetas a las condiciones institucionales y a las regulaciones en distintos niveles.
- La gobernanza (*governance*): las relaciones entre los actores entrelazados en una cadena productiva no se desarrollan de una manera accidental o caótica. Son organizadas y coordinadas. Configurar una red de producción en esencia es la tarea de decidir qué se produce, en dónde y cómo, y determinar también cómo se distribuye el valor. La gobernanza se refiere, entonces, a las “relaciones de autoridad y de poder que determinan cómo se asignan y fluyen los recursos financieros, materiales y humanos dentro de una cadena”. (Gereffi 1994: 97)

---

<sup>43</sup> Hacer operativa –o operacionalizar– una hipótesis, o más en general, una pregunta de investigación, implica traducir la hipótesis o la pregunta en algo más concreto, como en elementos particulares o indicadores (ver capítulo 5).

Figura 7-2. La cadena productiva del café



Fuente: Traducido y modificado según <http://enviro.lclark.edu:8002/rid%3D1HYSR65WG-5B04Y5-2PX/RA%2520coffee%2520commodity%-2520chain.cmap%3Frid%3D1HYSR65WG-5B04Y5-2PX%26partName%3D-htmljpeg>. Gráfica: Claus Carstens.

Desde la perspectiva de la geografía económica, el concepto de gobernanza de cadenas de valor tiene el mérito de ser un enfoque explícitamente relacional, que hace hincapié en los actores económicos y en sus interacciones. El poder (económico) se teoriza, entonces, no principalmente a partir de la aglomeración, posesión o el control de recursos, sino como un “*efecto relacional de la interacción social*” (Allen 2003: 2; énfasis añadido). Aunque la capacidad de configurar estas interacciones de acuerdo a los intereses de uno obviamente depende del control de recursos físicos, políticos, económicos, sociales, tecnológicos o simbólicos, la idea de que el poder económico nace en relaciones entre actores tiene un impacto metodológico importante. Estas relaciones de gobernanza siempre son específicas tanto en tiempo como en lugar, por lo mismo analizarlas obliga a detallar, *de manera empírica*, las prácticas sociales de dominación y subordinación, así como las circunstancias en las que se desarrollan. Esto hace que los métodos cualitativos (como, por ejemplo, la entrevista a empresas) se conviertan en herramientas importantes de los análisis de cadenas de valor (ver capítulo 5).

Entre los aspectos que se relacionan con los procesos de gobernanza están las cuestiones de la producción (¿qué?), de su localización (¿en dónde?), de los procesos (¿cómo?) y de la distribución

(¿para quién?). Desde esta óptica, la gobernanza es un lente muy propenso a analizar las relaciones desiguales entre múltiples actores y en varias escalas de la división del trabajo. Sin embargo, hasta ahora muchos estudios sólo han dado prioridad a un eslabón entre empresas: el que existe entre la empresa líder (*lead firm*) y sus proveedores clave (Yeung y Coe 2015). Otros actores posibles en los procesos de gobernanza, como son los gobiernos, las organizaciones internacionales, los sindicatos, las ONGs o las empresas de servicios al productor, han recibido poca atención, a pesar de que se trata de actores clave para decidir cómo y dónde el valor es creado y cómo se distribuye.

Un tema central en las investigaciones sobre las cadenas de valor es el llamado *upgrading* o escalamiento: ¿en qué circunstancias puede una empresa (implícitamente pensada como un proveedor en países de ingresos medianos y bajos) lograr mejorar su posición *vis-à-vis* otros actores, como, por ejemplo, los compradores a quienes suministra? ¿Cómo puede “moverse hacia actividades de mayor valor” (Bair y Gereffi 2003: 147)? Implícita y explícitamente, el tema del escalamiento se vincula con la pregunta ¿cómo empresas integradas a cadenas productivas globales pueden contribuir al desarrollo de su región o país?

Existen diferencias entre varias formas de mejorar la posición de una firma (Humphrey y Schmitz 2002):

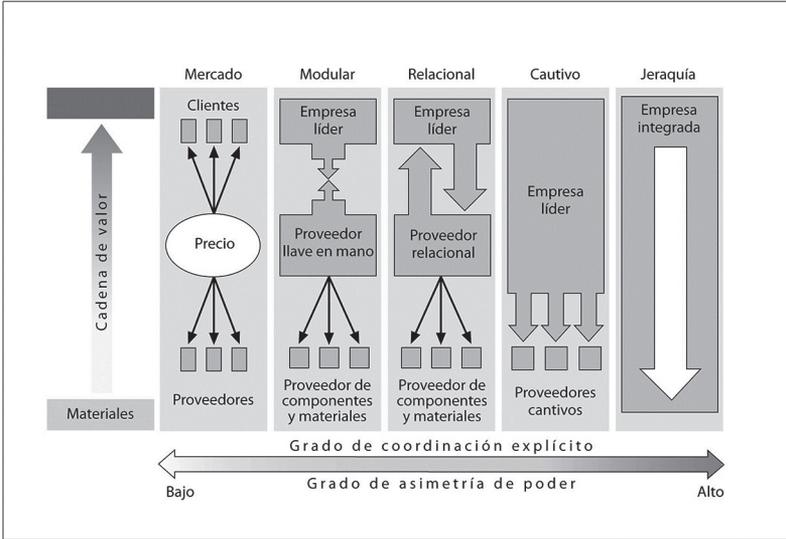
- Escalamiento de proceso: se refiere a identificar los procesos productivos que pueden ser coordinados de manera más eficiente, por ejemplo a partir de una reorganización de la división del trabajo o con la introducción de una tecnología superior.
- Escalamiento de producto: se refiere a que una empresa logra suministrar productos más sofisticados, asumiendo tareas con mayor valor agregado y mejor remuneradas.
- Escalamiento funcional: denota que una empresa adquiere nuevas funciones con más valor agregado que requieren, por ejemplo, un nivel de especialización más alto.
- Escalamiento intersectorial: implica que una empresa aplica las habilidades adquiridas en una función particular de una cadena en un nuevo sector.

El que una empresa logre asumir actividades de mayor valor agregado depende, en gran medida, de la forma de gobernanza de la cadena productiva. Gereffi *et al.* (2005) distinguen cinco tipos diferentes de relaciones de coordinación y control entre las empresas: relaciones de mercado, vínculos modulares, relacionales o cautivos (de dependencia), y jerarquías internas dentro de la empresa (ver figura 7-3). Mientras que las relaciones de mercado plantean una conexión débil entre la empresa líder y su proveedor, en la que la coordinación se establece mediante los precios, el otro extremo es la relación jerárquica dentro de una empresa, en la que la forma dominante de gobernanza es el control administrativo de arriba hacia abajo. La posibilidad para el escalamiento de un proveedor se plantea, entonces, sólo para las restantes relaciones, a saber: la modular, la relacional y la dependiente. En la última, la empresa líder –por lo general una corporación transnacional– ejerce un alto grado de control sobre sus proveedores, definiendo, por ejemplo, a nivel de detalle, las tareas que deben ejecutarse, los plazos e inclusive dictando los precios. Por otro lado, los proveedores sólo aportan insumos con un bajo valor agregado. Además, no pueden cambiar, o sólo a un costo alto, a su cliente, por lo cual los proveedores se encuentran en una relación dependiente, con poca o nula posibilidad de mejorar su posición. Es típico que estas relaciones cautivas se encuentren en las industrias textiles, prendas de vestir y calzado.

En las cadenas de valor con modos de gobernanza relacional o modular los proveedores tienen una posición más fuerte. Encuentran más oportunidades para mejorar su posición y captar actividades con más valor agregado. Las cadenas productivas relacionales se caracterizan por la interdependencia entre los actores. En otras palabras, la empresa líder no puede reemplazar a sus proveedores tan fácilmente debido a que éstos tienen buen conocimiento del proceso productivo y sus necesidades, algo que nuevos proveedores podrían adquirir sólo asumiendo altos costos. Otros factores que atan a la empresa líder con sus proveedores pueden ser la proximidad social o física en un clúster o los lazos sociales en la economía étnica. En las cadenas de valor modulares, la fuerza relativa de los proveedores es resultado de su capacidad para llevar a cabo secciones de produc-

ción relativamente complejas de forma independiente (por ejemplo, el bloque del motor en la industria automotriz). Eso reduce la dependencia del proveedor de una empresa líder y lo pone en la posición de poder suministrar varias empresas transnacionales.

Figura 7-3. Tipos de gobernanza en cadenas de valor



Fuente: Gereffi *et al.* 2005. Traducción propia. Gráfica: Claus Carstens.

Entre los factores cruciales para el modo de gobernanza se distinguen tres variables:

- La complejidad de las transacciones: transacciones más complejas requieren mayor interacción entre los actores y formas más fuertes de la gobernanza que la simple regulación a partir de los precios en los mercados. Por ende, las transacciones complejas serán susceptibles de ser asociadas con los patrones de gobernanza modular, relacional o cautiva.
- El grado de codificación de las transacciones: si la información que debe transmitirse en una transacción no es compleja puede ser pasada a otra empresa con relativa facilidad, a menudo utilizando tecnologías avanzadas de la información. Si los esquemas de codificación de la información son ampliamente conocidos y utilizados, y si los provee-

dores tienen la competencia de actuar con base en esta información codificada, emergen formas de gobernanza modulares. Si la interacción entre empresa líder y proveedor debe ser más intensa, porque la información no es codificable o se decodifica de manera difícil, van a emerger formas de gobernanza relacionales.

- La competencia de los proveedores: cuando no existen proveedores competentes, capaces de actuar sobre la información compleja recibida por las empresas líderes, éstas van a internalizar la función dentro de ellas mismas (forma de gobernanza: jerarquía) o a subcontratar a proveedores a los que supervisarán y controlarán en forma estrecha (relaciones cautivas).

Sin negar que el tema del escalamiento es relevante para los debates de política y estrategias de desarrollo económico (ver, por ejemplo, UNCTAD 2013), también fue criticado que los estudios sobre el nexo entre la gobernanza de encadenamientos mercantiles globales y el escalamiento han perdido de vista temas más amplios del desarrollo desigual (Dussel Peters 2008; Bair 2014). No existe, por ejemplo, un automatismo entre el mejoramiento de la posición de una empresa en una red de producción *vis-à-vis* a otros actores y una mejora social, tales como mejores condiciones de trabajo para los trabajadores o un aumento salarial. Tampoco existe un automatismo entre el escalamiento de una empresa y el desarrollo a escala regional o incluso nacional. Por lo tanto, los estudios sobre *upgrading* deben responder a los siguientes cuestionamientos: ¿cuáles son los beneficios? ¿Para quién son los beneficios? ¿El escalamiento puede beneficiar al capital local para engendrar procesos de acumulación y crecimiento local? ¿Cómo participan los trabajadores? ¿Qué significa el escalamiento de una empresa para la región o el país? Además, queda por resolver una paradoja: si todas las empresas resultan exitosas en el escalamiento y se mueven hacia actividades de mayor valor, ¿a quién le tocará realizar las actividades como ensamblaje o limpieza? ¿Puede ser el *upgrading*, en términos más abstractos, un “juego” de suma positiva en el que todos los actores ganan, o es más bien un “juego” de suma cero, en el que algunos ganan a costa de otros?

Con respecto a estas preguntas, un informe de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo no se manifiesta en forma optimista: un análisis de 24 cadenas de valor relevantes para las exportaciones de los países menos desarrollados revela que sólo nueve de ellas lograron un escalamiento apreciable. Por el contrario, doce cadenas de valor sufrieron un *downgrading*. Mientras estas últimas representan 52% de las exportaciones totales de estos países, las exportaciones de las cadenas productivas con procesos de escalamiento exitosos sólo representan 18% (UNCTAD 2007).

### 7.3. Empresas transnacionales e inversiones extranjeras directas

Hasta ahora me he referido poco y sólo de manera implícita a los actores clave en las cadenas de valor. Sin embargo, al abordar el tema de la gobernanza se introdujo el término de la empresa líder, el cual designa al coordinador principal de la cadena, a la empresa que “maneja el sistema como un todo” (Coe *et al.* 2013: 234). Por lo general, las empresas líderes son corporaciones transnacionales. Según la CNUCYD o la UNCTAD (por sus siglas en inglés) la empresa transnacional es una:

que comprende entidades en más de un país, que operan con un sistema de toma de decisiones que permite políticas coherentes y una estrategia común. Las entidades están tan vinculadas, por la propiedad o de otra manera, que una o más de ellas pueden ser capaces de ejercer una influencia significativa sobre las demás y, en particular, para compartir conocimientos, recursos y responsabilidades con las otras. (UNCTAD 2016b)

Para Dunning y Lundan (2008: 3) “una empresa multinacional o transnacional es una empresa que se dedica a la inversión extranjera directa [...] y es propietaria o, de alguna manera controla actividades en que se añade valor en más de un país”. Finalmente, Dicken (2011: 110) define que “una empresa transnacional es una empresa

que tiene el poder de coordinar y controlar las operaciones en más de un país, incluso si no es dueño de ellas”.

Dunning y Lundan usan los términos “empresa multinacional” y “transnacional” de manera indistinta. Sin embargo, en vista de las connotaciones conceptuales de los términos es importante ser preciso en la definición y diferenciar entre una empresa internacional, una multinacional y una transnacional, ya que representan tres tipos diferentes de organización geográfica de las actividades económicas a escala mundial (Bathelt y Glückler 2003b). En el caso de la organización internacional una compañía tiene su producción centralizada en un país y la combina con exportaciones hacia otros países. La empresa multinacional tiene instalaciones para la producción en varios países, que pueden ser integrados horizontalmente, lo cual significa que en esencia suministran a los mercados locales en estos países (tal como lo hicieron las empresas automotrices en América Latina en las décadas de 1960 a 1979). Sin embargo, si están integradas verticalmente, las empresas han reubicado ciertas secciones de producción en diferentes países. Este modelo corresponde a lo que Froebel, Heinrichs y Kreye (1980) denominaron la “nueva división internacional del trabajo”, con las maquiladoras en México como un primer ejemplo temprano. El surgimiento de empresas multinacionales integradas de manera vertical marca el principio de una globalización masiva de la industria manufacturera caracterizada por divisiones del trabajo tanto transfronterizas como funcionalmente integradas.

En la tercera forma de organizar las actividades económicas a escala mundial, la de la empresa transnacional, se externalizan y se reubican no sólo labores intensas de mano de obra, sino también tareas de coordinación y de producción de conocimientos son descentralizadas dentro de la red corporativa. Estas formas de organización transnacional se caracterizan por ser multinodales con jerarquías más planas. Las unidades en los países diferentes son interdependientes y multidimensionales, en el sentido de que el proceso de agregación de valor se organiza realmente a escala global y no desde una casa matriz (Altvater y Mahnkopf 2002). Como anotó Bartlett y Ghoshal (2002: 75): la organización transnacional de

una empresa se basa en contribuciones “diferenciadas por unidades nacionales en todo el mundo a las operaciones integradas”. El razonamiento detrás de esto es que la complejidad de operar en varios países con diferentes idiomas, sistemas legales, culturas corporativas o niveles educativos de los trabajadores imposibilita realizar grandes generalizaciones. En vista de que la economía real no cabe en la “punta de la aguja” proverbial, sino que es heterogénea, se requieren respuestas diferenciadas para enfrentar los desafíos en vez de una estrategia centralizada. En la corporación transnacional:

la alta dirección [...] mantiene la claridad de una línea de autoridad, pero presta mucha atención a la asignación de responsabilidades. En estas organizaciones es importante que gerentes de subsidiarias, directivos de una división de productos y gerentes de personal corporativo tengan la legitimidad, la influencia y el acceso a los recursos para presentar sus puntos de vista. [...] Algunas decisiones se harán sobre una base global, a menudo en el centro corporativo (con mayor frecuencia las prioridades de investigación y las decisiones de financiamiento, por ejemplo); otras serán responsabilidad de la gestión local (por lo general ventas y operaciones de mantenimiento y las relaciones laborales, por ejemplo). Sin embargo, para algunas cuestiones, las múltiples perspectivas son importantes y la responsabilidad compartida es necesaria (Bartlett y Ghoshal 2002: 294).

Con eso se pueden resumir tres aspectos conceptuales para definir a una empresa transnacional: maneja, opera y controla redes transfronterizas que incluyen tanto subsidiarias extranjeras (que están conectadas con la compañía matriz en la propiedad común) como empresas formalmente independientes; las relaciones en estas redes son, como lo señala el término “control”, desiguales: la noción de red de producción global, por lo tanto, combina dos ideas: la de una red con la de una estructuración jerárquica, en la que algunos tienen más que decir y decidir que otros. Eso es precisamente lo que Gereffi capta en su definición de gobernanza como las “relaciones de autoridad y de poder que determinan cómo recursos financieros, materiales y humanos se asignan y fluyen dentro de una

cadena” (Gereffi 1994: 97). Y por último, y en cierto conflicto con el segundo aspecto, las empresas transnacionales se caracterizan por determinada descentralización de tareas clave (como gestión o producción de conocimientos). Eso hace –junto con la dispersión de la producción mencionada antes– difícil de identificar con claridad un centro “nacional” de una empresa. Por ejemplo, en las empresas de servicios al productor, los conocimientos (la “materia prima” de este tipo de empresas) se generan en un intercambio constante entre los profesionistas en todo el mundo.

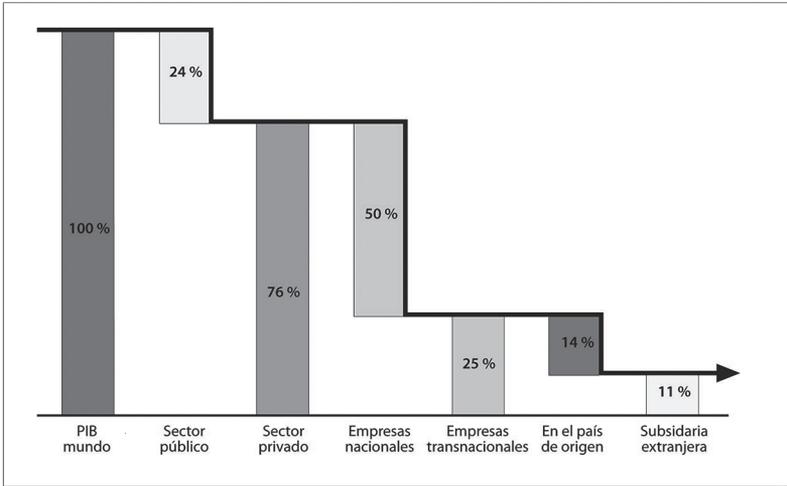
Las empresas transnacionales son actores clave en las cadenas productivas, y más en general de la economía mundial. Sus inversiones transfronterizas, su producción, sus ventas, el empleo y los activos de sus sucursales en el extranjero se incrementan desde años. En 2010, según estimaciones de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, quienes trabajan en las fábricas y oficinas de las empresas transnacionales produjeron bienes y servicios por 15.6 billones de dólares –casi un cuarto de la producción mundial total y casi un tercio de todo el valor añadido del sector privado. 42% de la producción de las empresas transnacionales –o 11% del PIB del mundo– corresponde a las unidades extranjeras de las empresas transnacionales. Más aún, estas sucursales en el exterior generan exportaciones por un valor de más de seis billones de dólares o un tercio de todas las exportaciones mundiales (UNCTAD 2011; ver figura 7-4).

Estos datos coinciden con otras estimaciones de la CNUCYD, según las cuales las empresas transnacionales controlan dos tercios del comercio mundial –un tercio directamente sobre el comercio intrafirma en sus redes, y otro tercio de manera indirecta, sobre el comercio entre las transnacionales (UNCTAD 1996).<sup>44</sup> Estos datos subrayan que la descentralización *geográfica* de la economía mundial, reflejada en la disminución de la participación de los países del G-7 en la producción y el ascenso de las economías asiáticas (ver capítulo 7.1) de ninguna manera significa una descentralización

<sup>44</sup> El término “comercio intrafirma” se refiere a exportaciones o importaciones realizadas *dentro* de las redes transfronterizas de una empresa, entre unidades que están conectadas entre sí por una propiedad común.

*social*. La propiedad, y con ella la geografía del control económico, siguen siendo muy centralizadas. La mitad de las ganancias de las quinientas empresas más grandes del mundo se ejecutan en sólo veinte ciudades (Parnreiter 2009; para más detalles ver capítulo 8.7).

*Figura 7-4. Participación de las empresas transnacionales en el PIB global, 2010 (%)*



Fuente: UNCTAD 2011. Traducción propia. Gráfica: Claus Carstens. Las diferencias de redondeo están retransmitidas de la fuente.

Los medios por los cuales las empresas transnacionales establecen las bases sociales y materiales para sus redes transfronterizas son las inversiones extranjeras directas, mismas que, como se demostró en párrafos anteriores, aumentaron por un factor de 73 entre 1970-1974 y 2010-2014. En paralelo, la participación de la IED en la formación bruta de capital creció de 1.5% en la primera mitad de los años setenta a 8.9% de 2010 a 2014. Hay tres subtipos de la IED: inversiones en nuevas instalaciones, fusiones y adquisiciones. En términos conceptuales, la IED se caracteriza por su carácter *estratégico*: mientras las inversiones de cartera a menudo están orientadas a periodos cortos de tiempo y ganancias rápidas, la CNUCYD define a la IED como una inversión que implica

una relación que refleja un interés duradero. El objetivo de la IED es ejercer un control a largo plazo sobre la empresa adquirida o participada: “La IED implica que el inversionista ejerce un grado significativo de influencia en la gestión de la empresa residente en la otra economía” (UNCTAD 2016c: 3). El criterio establecido para definir la IED es que la propiedad adquirida por la sociedad matriz sea, como mínimo, de 10% de la filial.

¿Cuándo deciden las empresas optar por inversiones extranjeras como estrategia de globalización? Según el paradigma ecléctico del economista John Dunning, la IED es beneficiosa para una empresa si ésta combina tres ventajas (Dunning y Lundan 2008):

- Ventajas de propiedad: el inversionista tiene en un área determinada (como técnicas de producción, capacidades empresariales, marca) ventajas competitivas independientes de la ubicación. Por lo tanto, la producción en el extranjero debe ser controlada en forma directa.
- Ventajas de ubicación: se refieren a las condiciones específicas en un país extranjero que hacen atractivo el producir allí (por ejemplo, el tamaño del mercado, la protección arancelaria, ciertos insumos como materias primas o mano de obra barata).
- Ventajas de internalización: una empresa quiere producir en otro lugar debido a sus atractivos (ventajas de ubicación), pero al mismo tiempo quiere utilizar y explotar ella misma sus ventajas de propiedad y no venderlas (por ejemplo, mediante licencias).

Mientras el modelo de Dunning aspira a explicar a una escala micro las decisiones de empresas que realizan IED, el también economista Giovanni Arrighi (1999) analiza la IED (y, más en general, a toda la inversión transfronteriza) y su comportamiento en el contexto de las transformaciones históricas del sistema-mundo. Usando una evaluación del patrón espacial de los flujos de capitales como herramienta de análisis de las dinámicas constitutivas del capitalismo, Arrighi vincula el volumen y las geografías cambiantes de la inversión transfronteriza con transformaciones geoeconómicas y geopolíticas del sistema-mundo, a saber con el ascenso y descenso de poderes hegemónicos a lo largo de los ciclos de acumulación (para más detalles sobre estos ciclos de acumulación ver capítulo 9.6).

## 7.4. Globalización: una perspectiva desde la geografía económica

Una tesis básica de este libro es que lo espacial y lo social son inseparables (ver capítulo 3.2): las relaciones sociales así como las de producción son siempre también relaciones espaciales, y eso no sólo en el sentido de que se desarrollan “en” el espacio (del actor 1 en A al actor 2 en B), sino porque la ubicación de 1 en A y de 2 en B tiene un significado. Es decir, si se reubica a 2 en otro lugar (lo llamamos C), es probable que 2 vaya a cambiar su posición no solo en lo que se refiere a coordenadas topográficas, sino también en lo relativo a la calidad de su relación social con 1.

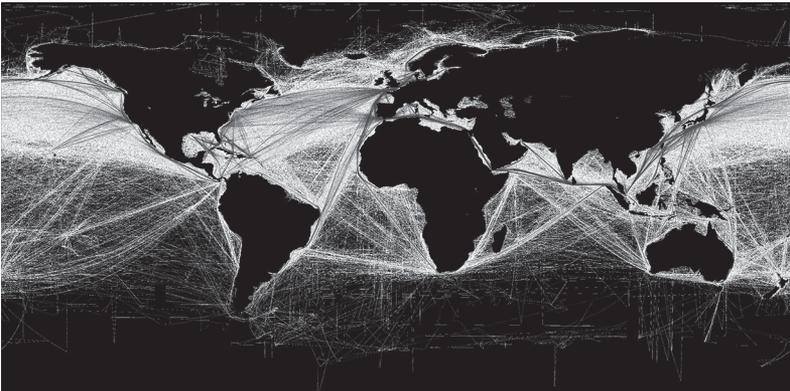
Un ejemplo clásico para este vínculo entre lo espacial y lo social es la formación de los movimientos obreros en Europa en el siglo XIX. Originalmente, la industria manufacturera fue organizada en el sistema *putting-out* en que el trabajo manufacturero fue instaurado en el campo, en granjas y asentamientos pequeños y relativamente aislados. Con la urbanización de la industria y la centralización de los medios de producción tanto como de los obreros, sin embargo, los últimos tomaron conciencia de la injusticia del sistema capitalista y adquirieron conocimientos sobre opciones de resistencia. Como consecuencia desarrollaron la disposición de organizarse en sindicatos y partidos obreros.

Del mismo modo, la relación del actor 1 con otros actores cambia, si ya no es con 2 en B, sino con 2 en C o con 3 en D. Por lo tanto, la configuración geográfica específica de las relaciones que sostienen la división del trabajo hace una diferencia en el funcionamiento de la misma. Examinar el orden espacial de la economía (o, en otras palabras, de las cadenas productivas que forman la división del trabajo) es, por ende, una herramienta analítica útil para generar una mejor comprensión de ella, porque cada cambio en las estructuras socioespaciales de las relaciones de producción es parte de las transformaciones profundas en el capitalismo (Massey 1995; para un ejemplo actual de este principio, a saber la reorganización de la industria automotriz en la región del TLCAN, ver la introducción de este libro). Con base en eso tenemos que preguntar: ¿cuáles son, en-

tonces, los nuevos conocimientos sobre la globalización que puede brindar un análisis de geografía económica?

Hemos identificados dos elementos geográficos clave que subyacen las estructuras económicas: primero, los espacios de los flujos formados por las cadenas productivas a lo largo de las cuales se mueven capitales, bienes, servicios, mano de obra, etcétera, lo que implica desplazamientos espaciales, que en muchos casos serán transfronterizas. Los espacios de los flujos surgen, entonces, de formas concretas de organizar las relaciones de producción en, a través y mediante el espacio. El segundo elemento clave de las estructuras económicas son los nodos: los espacios de los flujos no representan hilos aislados. Las cadenas de valor no se organizan al azar, ni son caóticos. Por el contrario, están ordenados, tienen “orígenes” y “destinos”, y por lo mismo conectan a actores económicos (para un ejemplo, ver las rutas de navegación comercial de los barcos en la figura 7-5). En breve, los espacios de los flujos forman redes en las cuales los actores (o, de manera más precisa, las aglomeraciones de actores) forman los nodos. Los nodos son, entonces, los lugares de intersección, donde las relaciones socioespaciales de la división del trabajo confluyen.

*Figura 7-5. Rutas de navegación comercial de los barcos*



Fuente: T. Hengl. Datos: University of California, National Center for Ecological Analysis and Synthesis. Reproducido de [https://en.wikipedia.org/wiki/File:Shipping\\_routes\\_red\\_black.png](https://en.wikipedia.org/wiki/File:Shipping_routes_red_black.png).

Al caracterizarse por flujos y nodos, los procesos de globalización combinan dos elementos geográficos: la descentralización, mediante el alargamiento de los encadenamientos mercantiles, que hacen que cada vez más de ellos en verdad sean globales, y la centralización o nodalización, mediante la aglomeración en ciudades y, en particular, en las llamadas ciudades globales (ver capítulo 8.7). Esta concepción geográfica de la economía mundial, que va más allá de los espacios de contenedores (las llamadas “economías nacionales”), permite realizar un análisis más preciso de lo que es la globalización (y lo que no lo es), e identificar cuáles son sus causas subyacentes. Desde la perspectiva de la geografía económica, lo que se está creando mediante estos espacios de los flujos y sus nodos son múltiples capas *transfronterizas* de divisiones del trabajo en las que se integran funcionalmente, pero también de manera diferenciada, actores y actividades económicos en varios lugares. Destacan tres elementos en ellas:

- Primero, el hallazgo más importante que ganamos al ver la organización espacial de la economía es que desde la década de 1960-1969 se produce un cambio *cualitativo*. La globalización no significa simplemente que haya más comercio inter-nacional, o sea, entre países. Se refiere a un proceso de reestructurar geográficamente las relaciones sociales de producción, en particular a partir de hacer las cadenas de producción más largas. Se trata, entonces, de una *profundización de la integración funcional y transfronteriza de actores y actividades económicos geográficamente dispersos*.
- Segundo, esta integración funcional y transfronteriza *no tiene un efecto homogenizante* en términos sociales ni espaciales. La propia idea de redes y nodos implica que también existen zonas intermedias, “algo”, no o sólo débilmente integrado; “algo” que está al margen de los flujos. Además, cada red tiene nodos más grandes y más pequeños, nodos más centrales y otros en los márgenes. Entonces, la globalización no produce paisajes socioeconómicos nivelados, sino cada vez más fragmentados, con zonas económicamente densas y otras más desprovistas. Si recurrimos a una comparación pictórica: no es la marea negra, que abarca todo de manera uniforme la que simboliza a la globalización, sino el mosaico colorido a manera de puntillismo. Es, en fin, un paisa-

je de centros y periferias, y en varias escalas. Lo que a nivel nacional es un centro –como la Ciudad de México para el país– a nivel global no lo es. Además, al cambiar de escala se puede observar que la propia ciudad tiene sus centros y sus periferias. En la Ciudad de México, por ejemplo, a pocos kilómetros de las torres de oficinas que hacen de Paseo de la Reforma una avenida del *big business* global, se encuentran manzanas con una concentración alta o muy alta de pobreza (ver figura 7-6). Además, coexisten diferentes formas de globalización: Aunque Tepito, con sus productos de piratería, es un nodo sumamente global, su integración en la economía mundial es fundamentalmente diferente de la de Torre Mayor. La razón de la aparición de tales patrones fragmentados es que la integración funcional y transfronteriza es muy selectiva, al explotar diferencias socioeconómicas en diferentes lugares y en varias escalas, lo cual agudiza las diferencias.

Figura 7-6. Segregación social en el centro de la Ciudad de México (2002)



Fuente: elaboración propia con base en datos de la Sedesol.

- Tercero: al conceptualizar la globalización como un proceso de alargamiento de las cadenas de valor se llama la atención sobre las causas de la globalización: ¿por qué y con qué fin se da esta reestructuración geográfica? Para responder a estas preguntas hay que recordar el concepto del *spatial fix* (ver capítulo 4.5). Según Harvey, la expansión

geográfica es un elixir de la vida para el capitalismo, sobre todo en tiempos de la crisis. Extender sus actividades hacia nuevas regiones es una estrategia que tiene como fin emplear capital no utilizado o subutilizado, o de vender los excedentes de mercancías que en el mercado doméstico se quedaron sin comprador: “El imperativo de acumular en consecuencia implica el imperativo de superar las barreras espaciales. [...] El capitalismo puede abrirse una pausa respiratoria considerable para su propia supervivencia a partir de la búsqueda de un *spatial fix*”. (Harvey 2001a: 243).

En las páginas siguientes analizaré cada uno de estos tres aspectos con mayor detalle.

## **7.5. Globalización como profundización de la integración funcional y transfronteriza de actores y actividades económicos geográficamente dispersos**

La profundización de la integración funcional y transfronteriza de actores y actividades económicos *geográficamente dispersos*, que he identificado como un rasgo principal de la globalización, se muestra en los datos presentados: el aumento del coeficiente comercial, el incremento de la IED o la emergencia de nuevas potencias exportadoras en Asia (y también, hasta cierto grado, en América Latina) apuntan hacia el alargamiento de cadenas de valor *integradas*. Antes de profundizar en este punto, en particular al presentar más datos empíricos para reforzar la noción de la integración funcional y transfronteriza a lo largo de cadenas productivas, debo hacer una observación en los aspectos de la clasificación.

Hacer mención de una nueva calidad en la organización económica *no* implica que seamos testigos de la creación de algo por completo nuevo. Por el contrario, conceptualizar la expansión geográfica como una condición elemental del capitalismo (ver capítulo 4.5 sobre el *spatial fix*) implica concebirla como una dinámica estructural. Del mismo modo, una perspectiva histórica sobre el desarrollo del capitalismo muestra que muchos rasgos que caracterizan los pro-

cesos actuales de la globalización son bien conocidos y han sido observados ya en “olas” anteriores de la globalización (como, por ejemplo, en la era del imperialismo en el siglo XIX). En esta ambivalencia entre propiedades estructurales (y, por lo tanto, “viejas”) y dinámicas nuevas se ve con claridad lo que es el rasgo distintivo de la economía mundial de hoy: un aumento –o una profundización– de la integración funcional y transfronteriza de actores y actividades económicos dispersos. Que si bien en la historia del capitalismo esta integración a lo largo de distancias enormes ha existido siempre (como muestran, por citar sólo un ejemplo, las cadenas de plata de las minas de Zacatecas sobre la casa de moneda en la Ciudad de México y de los puertos de Veracruz y Sevilla a la Corte en Madrid, o de Acapulco a Manila y de allí a China [Marichal 2006]), también es cierto que se han vuelto más importantes en las últimas décadas.

Eso se aprecia en el fuerte incremento del coeficiente comercial desde los años setenta del siglo XX (ver gráfica 7-1). En vista de que el comercio exterior creció más de dos y media veces más rápido que el PIB global, el coeficiente comercial hoy día asciende a casi 60%. ¿Cómo aclarar este crecimiento? Una explicación podría ser que en la actualidad se exportan e importan más bienes y servicios terminados y destinados al consumo. Como muestra basta echar un vistazo a un supermercado alemán: la oferta de productos importados es vasta y no sólo incluye los productos que siempre se han importado, porque son considerados indispensables, pero no se cultivan en Alemania, como el café. Hoy los supermercados ofrecen muchos productos que en mi niñez eran muy raros (como frutas exóticas) y otros que sí se cultivan en Alemania, pero que se importan para que estén disponibles durante todo el año, como las fresas o las flores cortadas.

Una segunda explicación del por qué el comercio está creciendo más rápido que la producción nos lleva de manera directa al tema de las cadenas productivas: en la actualidad, para producir un bien o un servicio se importan (y, por tanto, se exportan) cada vez más componentes. Aquí está el *quid* de la cuestión: en las redes de producción transfronterizas, los elementos tangibles e intangibles necesarios para la producción de un bien o servicio provienen de

muchos lugares. Son importados, procesados y reexportados hasta que lleguen al lugar de ensamblaje. De allí, los productos finales son una vez más distribuidos geográficamente para su consumo final, tanto en mercados domésticos como en mercados externos. De esta manera, cada insumo puede cruzar varias veces una frontera estatal antes de llegar a su destino final.

*Figura 7-7. Supermercado en Hamburgo con plátano, melón, naranja, toronja y dátiles*

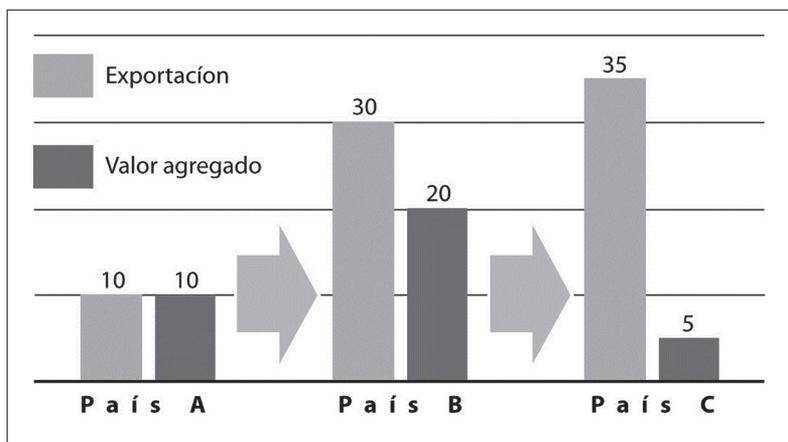


Fuente: Klara Kolhoff.

Por lo tanto, mapear los “viajes” de los componentes de un producto nos permite concluir que en las estadísticas económicas se inflan las cifras del comercio exterior. Mientras el PIB sólo mide la suma de valor realmente *agregado* en un país, las estadísticas del comercio representan el *valor total* del bien exportado, incluyendo también a todos los insumos antes importados. Eso se muestra en la figura 7-8. Mientras en el país A, al comienzo de la cadena productiva los números para el PIB (valor agregado) y las exportaciones coinciden, para el país B ya se nota una diferencia interesante; esto es: mientras se añaden 20 unidades de valor (que significa que el PIB crece por el valor 20), el valor de la exportación es 30, ya que en la estadís-

tica se suma el valor total del producto exportado, compuesto por el valor agregado en país B más el valor de los insumos importados de país A. La discrepancia resultante de estas diferencias en el método de contar es aún mayor en el país C, que de todos los países tiene el valor agregado más bajo, pero la más alta exportación. El “campeón de la exportación” es, por ende, perdedor en cuanto a la producción: la participación de los insumos importados en el valor exportado asciende a 85%. Esta inflación –o distorsión– de las cifras, que surge del nacionalismo metodológico, es la razón por la cual hay que tratar siempre con cuidado a las estadísticas de exportación.

*Figura 7-8. Discrepancias entre los datos sobre la producción y la exportación*



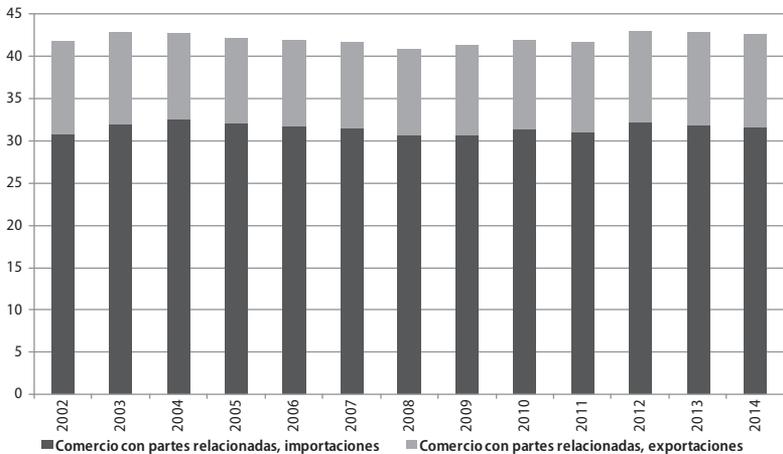
Fuente: elaboración propia. Gráfica: Claus Carstens.

La profundización de la integración funcional y transfronteriza de actores y actividades económicos dispersos también se observa en el grado del comercio intrafirma. Que el comercio intrafirma es una parte significativa del comercio mundial se aprecia con claridad en el caso de Estados Unidos, país que publica los mejores datos sobre este tema.

De 2002 a 2014 la parte del comercio entre partes relacionadas en el comercio exterior total representó 42.1%. Entonces, casi la mitad

del comercio *inter-nacional* de Estados Unidos permanece *dentro* de las redes de las corporaciones estadounidenses (gráfica 7-10). Llama la atención que el comercio intrafirma es mucho más importante en lo que respecta a las importaciones que en cuanto a las exportaciones. De 2002 a 2014 48.9% de las importaciones provinieron de empresas relacionadas –con la tendencia yendo en aumento. Para las exportaciones, la participación del comercio entre partes relacionadas es de 29.8%.

*Gráfica 7-10. Proporción del comercio entre partes relacionadas en el comercio exterior total de Estados Unidos, 2002-2014*  
(%, por exportaciones e importaciones)

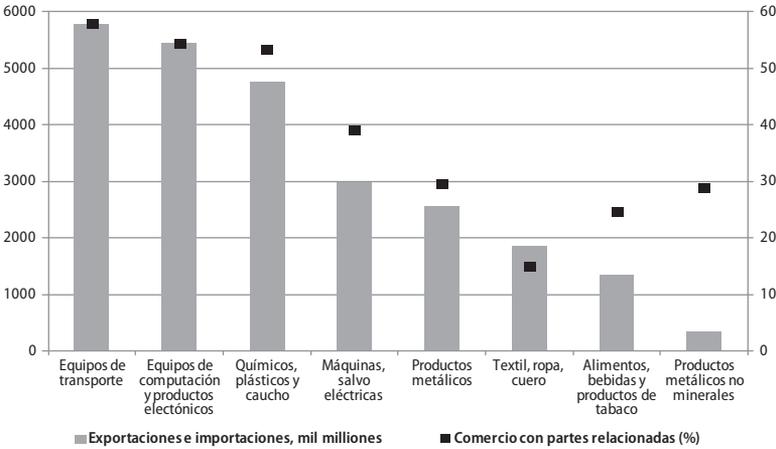


Fuente: elaboración propia con base en datos del United States Census Bureau 2016a. El umbral fijado para la definición de una parte relacionada en el comercio entre partes se basa en la propiedad de acciones de al menos 10% del socio comercial para las exportaciones y de al menos 6% para las importaciones.

Cabe señalar que el comercio intrafirma en Estados Unidos es más alto en los sectores de alta tecnología. En las industrias de equipos de transporte y de equipos de computación y productos electrónicos el comercio entre partes relacionadas constituye más de la mitad de todo el comercio (ver gráfica 7-11). En ciertos subsectores

de la industria manufacturera, el porcentaje es aún mayor: en la industria automotriz, la proporción del comercio intrafirma llega a 87%, y en la producción de dispositivos de almacenamiento informático a 74%. Eso significa que en industrias complejas y claves el fenómeno de la integración funcional y transfronteriza se percibe como particularmente fuerte. Son industrias paradigmáticas para organizar su producción y su distribución en redes globales.

*Gráfica 7-11. Exportaciones e importaciones totales (billones de dólares estadounidenses corrientes) y comercio entre partes relacionados por sectores seleccionados (% del comercio exterior total en este sector), Estados Unidos, 2002-2014*



Fuente: elaboración propia con base en datos del United States Census Bureau 2016a. El umbral fijado para la definición de una parte relacionada en el comercio entre partes se basa en la propiedad de acciones de al menos 10% del socio comercial para las exportaciones y de al menos 6% para las importaciones.

Parte de esta organización de la producción en redes transfronterizas en las industrias *high-tech* son empresas ubicadas en México, las cuales, sin embargo, pocas veces asumen trabajos altamente valorados. En muchos casos se ocupan de la tarea de ensamblaje (ver, por ejemplo, Dussel Peters 2008; Fujii y Cervantes 2013). Aunque mu-

chas de las industrias de exportación sean *high-tech*, la proporción de la contribución de empresas en México al valor agregado es baja. Mientras que en toda la industria *high-tech* (equipos electrónicos, eléctricos y de transporte) los insumos importados representan casi dos tercios del valor de la producción total, en la industria maquiladora de exportación los insumos importados ascienden a 81.5% del valor de la producción. Es decir, menos de una quinta parte del valor exportado en estas industrias se ha realmente producido en México (Fujii y Cervantes 2013; ver la figura 7-8 para una representación esquemática). México es, por ende, “un ‘buen mal ejemplo’ en el que la industrialización orientada a la exportación (IOE) ha fomentado principalmente la especialización en los segmentos de las cadenas productivas que dependen de la mano de obra barata e insumos importados”. (Dussel Peters 2008: 24)

Los patrones temporales y espaciales del comercio intraindustrial (o intrasectorial)<sup>45</sup> también confirman la profundización de la integración funcional y transfronteriza de actores y actividades económicas en redes globales de producción. El índice de Grubel y Lloyd (GL), que mide el comercio intrasectorial de un producto, ha aumentado en forma significativa desde la década de 1960-1969. Si se desglosa el comercio exterior global en productos a nivel de tres dígitos según la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (como por ejemplo, el grupo 781: “Automóviles y otros vehículos automotores diseñados principalmente para el transporte de personas”), el índice GL se ha duplicado a más de 0.5 (si el GL es igual a 0, no hay comercio intrasectorial, si es igual a 1, solo existe comercio intrasectorial). A nivel de cinco dígitos, o sea, para subsectores definidos más estrechos, el índice GL creció de 0.1 en 1962 a más de 0.35 en 2006 (Brühlhart 2008). Esto no es sorprendente: cuando en el comercio intrafirma las unidades de una corporación transnacional en diferentes países comercian entre sí, venden y compran productos similares. Las empresas que constituyen las redes globales de Apple, por ejemplo, exportan e importan (partes

---

<sup>45</sup> El término “comercio intraindustrial” se refiere al comercio realizado dentro de subsectores económicos particulares, y no entre ellos.

de) discos duros, procesadores o pantallas táctiles, y no frenos o plátanos. Por lo tanto, es una característica clave de los procesos de globalización que este comercio intraindustrial se haya incrementado de manera significativa.

Al igual que el comercio intrafirma, el comercio intrasectorial es más pronunciado en industrias complejas, como las de máquinas y equipos de transporte. En una perspectiva regional, los países de la Unión Europea (sobre todo los países pequeños, como la República Checa, Austria o Hungría, pero también los más grandes como Francia, Alemania o Reino Unido) son los que tienen el índice  $GL$  más alto (variando entre 0.62 para la República Checa y 0.52 para Reino Unido). Esto se debe a una interpenetración e interdependencia progresiva en la Unión Europea que apunta a una descomposición de economías “nacionales” y a la formación de un área económica efectivamente común, en la cual las unidades en diferentes países se entrelazan cada vez de manera más estrecha en cadenas productivas. También muchos de los nuevos países industrializados tienen un índice  $GL$  alto. Entre ellos se encuentran algunos de la Unión Europea (como la República Checa o Polonia), economías asiáticas (como Malasia, Tailandia o la República de Corea) y México, cuyo índice  $GL$  es comparable con el de Polonia o el de Malasia. Eso significa que las industrias de exportación en estas economías se encuentran profundamente integradas a cadenas productivas globales, algunas con empresas que son fuertes por sí mismas (como muchas en la República de Corea), y otras principalmente como plataformas de ensamblaje para la reexportación (como sucede frecuentemente en Eslovaquia o en México).

Precisamente por eso me refiero a las industrias manufactureras *en* estos países y no *de* estos países. La cada vez más fuerte integración funcional de las empresas en cadenas productivas globales (sobre todo, pero no exclusivamente en la industria manufacturera) plantea con toda seriedad la cuestión de la nacionalidad de la economía: ¿qué tan austriacos son, por ejemplo, los clústeres de la industria automotriz en Austria, que mientras también incluyen a algunas empresas nacionales (como MIBA o Zizala), no pueden existir sin las empresas transnacionales como BMW, Fiat, General Motors,

Bosch o Magna? En vez de hablar de economías austriacas, checas o alemanas, ¿no sería una imaginación geográfica más adecuada pensar en la red de BMW, por ejemplo, con sus nodos centrales y los más periféricos, y los flujos que los conectan?

#### RECUADRO 7-1

##### Algunas cuestiones metodológicas

El análisis empírico de cadenas de valor enfrenta el reto de encontrar datos adecuados sobre los flujos *transfronterizos* que constituyen las redes de producción (ver recuadro 6-4). En general, la información económica proporcionada por institutos estadísticos o instituciones internacionales es organizada por países o Estados (y, como máximo, por ciudades). Sin embargo, si se toma en serio la idea de una cadena de valor transnacional, deberíamos conocer los flujos de insumos tangibles e intangibles tanto dentro de la red de una empresa (el comercio intrafirma) como entre empresas (el comercio interfirma), y eso a varias escalas geográficas. Los datos presentados aquí sobre el comercio intrafirma e intraindustrial dan una plausible, aunque aún bastante incompleta idea de las realidades de la economía mundial.

Al responder a los retos metodológicos resultantes de la escasez de datos de insumo-producto regionalizados, en 2012 la OCDE y la OMC empezaron a crear una nueva base de datos, llamado Trade in Value Added (TiVA<sup>46</sup>). Uno de los objetivos clave de esta iniciativa es mejorar la medición del comercio mundial y de la producción. El proyecto aspira a incentivar una reflexión sobre la verdadera naturaleza de las interdependencias económicas resultante del papel de las cadenas productivas. Eso implica, entre otros aspectos, repensar el papel de las importaciones en las exportaciones.

La base de datos (ver *screenshot*; figura 7-9) es de libre acceso y ofrece, aunque todavía incompleta, una valiosa adición a las posibilidades de investigar cadenas de valores.

<sup>46</sup> <http://www.oecd.org/tad/measuringtradeinvalue-addedanoecd-wto-jointinitiative.htm>



de Corea lo hizo en casi 1,200% y Tailandia en 520% [cálculos propios, basados en World Bank 2016]), cierto es también que la disminución de la desigualdad entre los países y su aumento dentro de los mismos son dos caras de una misma moneda. En una economía mundial estructurada y sostenida por redes transfronterizas de producción, los nodos de estas redes se vuelven más importantes, mientras los lugares y regiones que son menos conectados y menos centrales corren el riesgo de quedarse atrás. *Ciudades* –y esto es sólo otra palabra para nodos– que son interconectadas entre sí constituyen, por lo tanto, el andamiaje de la economía mundial, su columna vertebral (ver capítulo 8). Según un reporte de la consultoría McKinsey & Company (Dobbs *et al.* 2011), por ejemplo, tan sólo 600 ciudades generan 60% del PIB mundial, y sólo las 23 megaciudades<sup>47</sup> del mundo contribuyen con 14%. 220 de estas 600 ciudades se encuentran en los países de ingresos medios o bajos. Las ciudades chinas y latinoamericanas contribuyen, por ejemplo, cada una con un 4% al PIB mundial. Dentro de América Latina sólo las diez ciudades económicamente más fuertes (Bogotá, Brasilia, Buenos Aires, Caracas, Ciudad de México, Lima, Monterrey, Río de Janeiro, Santiago de Chile y São Paulo; en orden alfabético) generan la mitad del PIB de la región (Cadena *et al.* 2011). Sin embargo, América Latina tenía 182 ciudades con más de trescientas mil personas en 2010, por no hablar de las demás ciudades más pequeñas y de los pueblos. Entonces, lo que sucede es que se vive una fuerte centralización del dinamismo económico en un número relativamente pequeño de lugares. La razón detrás de esta situación es que con la globalización la brecha de productividad entre las ciudades más dinámicas (las cuales en muchos casos son también las grandes) y menos dinámicas se profundiza, y con ella la brecha de ingresos y de bienestar:

El siglo XXI será aquel en el que las ciudades-regiones obtendrán aún más ventaja, como nunca antes, sobre regiones no metropolitanas, y eso en más partes del mundo. Además, habrá una considera-

---

<sup>47</sup> Como megaciudades se denominan ciudades con más de diez millones de habitantes.

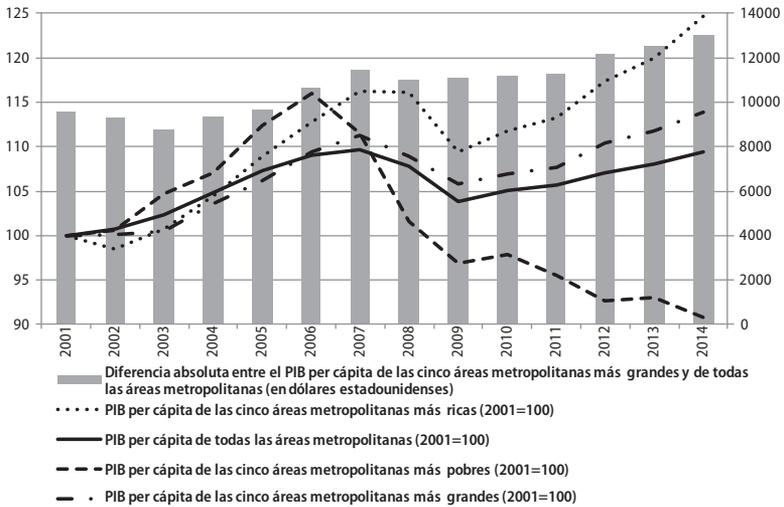
ble rotación entre las ciudades-regiones en términos de sus ingresos per cápita, con una jerarquía distintiva existente en cada momento dado, junto con una tendencia para que existan ciudades-regiones ganadoras y otras perdedoras (Storper 2013: 206).

Un resultado de ello es que las economías con ciudades dinámicas crecen a un ritmo más alto, reduciendo de tal manera la brecha entre países. Sin embargo, otro resultado es que aumenta la distancia a las ciudades o a los pueblos menos dinámicos dentro de los propios países. Esto es no de extrañar: Cuanto más importante son las relaciones interurbanas *transfronterizas* en cadenas productivas para el desarrollo económico de un lugar, cuanto menos importante son las relaciones interurbanas domésticas. En consecuencia, las ciudades y las regiones en un país crecen a ritmos diferentes.

Datos actuales sobre el desarrollo de la desigualdad dentro de países sugieren entonces que la hipótesis de Kuznets (1955) sobre la relación entre el crecimiento económico y la desigualdad del ingreso no es de aplicación general. Esta hipótesis consiste, en breve, en que a medida que el proceso de desarrollo económico de un país avanza la distribución del ingreso empeora, para luego, con el desarrollo posterior, volver a ser más igualitario. Sin embargo, en Estados Unidos, por ejemplo, la desigualdad entre las regiones y ciudades aumenta desde hace bastante tiempo (ver gráfica 7-12). Basta señalar que de 2001 a 2014, las cinco áreas metropolitanas más ricas (en términos del PIB per cápita) han ampliado su ventaja sobre el promedio de todas las áreas metropolitanas en un 41.2%, para producir en 2014 per cápita 72% más que la media nacional. En 2014, la producción per cápita en estas cinco áreas metropolitanas más ricas es cinco veces más grande que en las cinco áreas metropolitanas más pobres, mientras en 2001 fue sólo 3.6 veces más. Además, las cinco áreas metropolitanas más pobres han perdido desde el año 2001 en comparación con la media nacional en un 12.2%. Sin embargo, la cuestión de la creciente desigualdad no es sola una de los extremos: desde 2001, el PIB per cápita en las cinco ciudades más grandes creció más rápido por un tercio en comparación con el promedio de todas las zonas metropolitanas en Estados Unidos. En consecuen-

cia, Nueva York, Los Ángeles, Chicago, Dallas y Houston generan hoy día per cápita 24% más valor que las zonas metropolitanas de Estados Unidos en su promedio. Eso se traduce en una diferencia absoluta entre el PIB per cápita de las cinco áreas metropolitanas más grandes y el de todas las áreas metropolitanas de más de 13,000 dólares estadounidenses por año. Con eso las zonas metropolitanas más grandes contribuyen de manera fuerte a la ventaja creciente de las ciudades-regiones sobre las regiones no metropolitanas (ver también Storper 2013).

*Gráfica 7-12. PIB per cápita en las áreas metropolitanas estadounidenses, 2001-2014*



Fuente: elaboración propia, basados en datos del United States Department of Commerce 2016a.

Sin embargo, no sólo aumenta la desigualdad interurbana o interregional, sino también la que se da dentro de las ciudades. Al comparar el coeficiente de GINI<sup>48</sup> en 126 ciudades de todo el mundo, se

<sup>48</sup> El coeficiente GINI es una herramienta para medir la distribución o concentración de ingresos entre los habitantes de una región, en un periodo de tiempo determinado. El valor de 0 expresa la igualdad total y el valor de 1 la máxima desigualdad.

observa que de 2005 a 2014 la desigualdad de ingresos aumentó en dos tercios de las ciudades (cálculos propios, basados en datos de Euromonitor International 2014). Entre ellas se encuentran muchas ciudades europeas. Aunque los niveles absolutos del coeficiente de GINI sean aun significativamente inferiores a los que ocurren en otras regiones del mundo, la desigualdad en ciudades tan diversas como Gotemburgo, Bruselas, Barcelona, Helsinki, Viena, Berlín, Fráncfurt o Ámsterdam crece con rapidez (ver gráfica 8-2). También en Europa el panorama socioeconómico se parece cada vez más a un mosaico, en el que ciudades y distritos en ellas prosperan y se alinean a ciudades y distritos perdedores.

Estos pocos datos empíricos indican con claridad que la globalización no conduce de ninguna manera a una homogenización o a una nivelación de las diferencias socioespaciales. Por el contrario, éstas están reproducidas y profundizadas en una escala cada vez más grande (que se traduce en espacios cada vez más pequeños; ver capítulo 3.4). En el siguiente apartado trataré de responder la pregunta ¿por qué esto es así?

## 7.7. Globalización, *spatial fix* y desarrollo desigual

Mientras en las dos secciones anteriores procuré caracterizar a la globalización, en éste enfocaré el análisis de sus dinámicas subyacentes: ¿qué nos enseñan los patrones espaciales de la globalización sobre sus causas? ¿Y qué nos revelan sobre la álgida cuestión del desarrollo desigual?

Empecemos con una recapitulación: notamos que las geografías de la globalización consisten, primero, en espacios de flujos conformados por encadenamientos mercantiles globales que forman el cimiento de la división del trabajo. El segundo elemento de la geografía de la globalización son los nodos en las redes de producción, que hemos identificado con las ciudades. Por último hicimos hincapié en el patrón de mosaico en el paisaje económico: tanto los flujos como los nodos existen en diferentes grados de volumen, densidad,

longitud, intensidad, etcétera. El tercer principio que observamos es, entonces, la diferenciación socioespacial de la economía.

Estas geografías indican una multiplicación y expansión verdaderamente global de las cadenas productivas, que sin embargo sigue siendo muy selectiva. El *quid* de los espacios de flujo es, entonces, doble. Por un lado, mediante el alargamiento de las cadenas productivas se logra integrar de manera funcional a los actores, las actividades y los lugares distintos y localizados en diferentes países, lo cual hace cuestionable pensar en economías *nacionales* y en sus comercios internacionales. Segundo, la integración funcional y transfronteriza de actores, actividades y lugares es sumamente selectiva, porque los actores que promueven esta integración (en primera instancia son las corporaciones transnacionales) la organizan de manera diferenciada, y eso en términos *funcionales*, *sociales* y *espaciales*. Tal perspectiva abre la posibilidad de una comprensión analítica de la globalización y su relación con el desarrollo desigual.

Empecemos con el primer elemento, el alargamiento de las cadenas productivas. En la presentación del concepto del *spatial fix* ya señalé que según Harvey la expansión territorial es una de las estrategias utilizadas con mayor frecuencia para resolver de manera temporal los problemas que surgen de la sobreacumulación de capital (ver capítulo 4.5). Para los dueños o administradores de capital-dinero ocioso en la región donde la crisis estalla, la expansión geográfica en regiones que aún tienen capacidad de absorber capital puede ser una salida para arreglar el problema de la sobreacumulación. Al facilitar y promover la movilidad del capital-dinero y del comercio transfronterizo, la globalización no es nada más que un *spatial fix* para la crisis del fordismo: permite el empleo del capital no utilizado o subutilizado en los viejos centros de la economía mundial y la venta de sus excedentes de mercancías en otros mercados.

El término fordismo hace referencia a una manera de organizar las relaciones de producción capitalistas en los centros de la economía mundial (con la industrialización por sustitución de importaciones siendo su contraparte en América Latina). El fordismo surgió después de la Gran Depresión de los años de 1920 a 1930 en Estados Unidos y fue instituido después de la Segunda Guerra

Mundial también en Europa Occidental. Se basa en la producción industrial a gran escala de bienes de consumo duraderos sobre la base del taylorismo; en la capitalización de la esfera reproductiva de los trabajadores, y en la expansión asociada del mercado doméstico (creando de esta manera la demanda para los productos de la industria); en una rerregulación de las relaciones entre el capital y el trabajo mediante políticas keynesianistas y de bienestar (para fomentar de este modo el poder adquisitivo necesario para la expansión de la industria) y finalmente en la hegemonía política, militar y económica de Estados Unidos y su moneda, el dólar estadounidense.

En este periodo, la economía mundial creció de manera anual 4.9% (1950-1973) –más rápido que nunca antes o después (Madison 2001). Los llamados “años dorados” del capitalismo, sin embargo, no duraron mucho. Ya en la segunda mitad de la década de 1960-1969 el orden socioeconómico y político del fordismo comenzó a desmoronarse. El crecimiento económico se volvió más débil y más inestable, y el desempleo aumentó de manera espectacular en los países de la OCDE. Además, la participación de los salarios en el ingreso nacional comenzó a caer. Todos estos son signos de que el equilibrio entre el crecimiento rentable (para los dueños del capital) y el aumento de la prosperidad (para los trabajadores), que se encontró con tanto éxito en la era fordista, se tambaleaba. También empezaron a desequilibrarse las relaciones entre los principales países y dentro de ellos. En muchos países en los centros de la economía mundial triunfaron partidos con una agenda neoliberal, mientras que en las periferias, la crisis de la deuda estalló (primero en Polonia en 1981 y luego en México en 1982).

El que la era del fordismo haya llegado a su fin se debió a varias razones. En primer lugar, la industria manufacturera, basada en una organización taylorista del trabajo, había llegado al límite de su potencial de generar aumentos de productividad. Sin embargo, ya que éstos fueron la base para el fordismo de poder aumentar las ganancias y al mismo tiempo sostener la paz social (mediante salarios relativamente altos y pleno empleo), la pérdida de reservas de productividad fue letal. La crisis vecinada se agravó con la aparición de nuevos competidores en la economía mundial, principalmente

en Asia y en América Latina. Empezando con los llamados cuatro tigres o dragones asiáticos (la República de Corea, Hong Kong –aún bajo gobierno británico–, Singapur y Taiwán) surgieron nuevos “países” industriales que compitieron por la inversión y el empleo. En tercer lugar –y como consecuencia de la competencia creciente– los salarios de los trabajadores en Europa y Estados Unidos fueron cada vez menos vistos desde la perspectiva del poder adquisitivo de las masas y, por lo tanto, de la demanda que crearon, y comenzó a verseles desde la perspectiva de los costos que representaron. Sin embargo, como costos presionaron a las ganancias, fortaleciendo la externalización y la reubicación geográfica de la producción. Finalmente, la hegemonía de Estados Unidos comenzó a erosionarse, lo que tiene su expresión política en la derrota en Vietnam y económica en la suspensión de la convertibilidad del dólar en oro (para el concepto de hegemonía en el contexto del sistema-mundo ver capítulo 9.6).

Empresas (muchas veces apoyadas por Estados) respondieron a dichas dinámicas de la crisis del fordismo con una serie de iniciativas, de las cuales destacan dos: buscaron nuevas oportunidades más rentables en el ámbito financiero, lo cual condujo a una creciente financiarización (ver capítulo 9.4), y trataron de superar la crisis mediante la reducción de los costos de la producción y mediante la conquista de nuevos mercados. Mientras parte de la reducción de costos es la racionalización y la flexibilización de los procesos laborales (incluyendo muchos despidos), la promoción del comercio libre y el desarrollo de las estructuras de producción transnacional a partir de redes de producción transfronterizas han sido claves. Es justamente en este contexto que se ve que es simplificado y por eso resulta engañoso hablar de nuevos *países* industrializados. El crecimiento económico de la región de Asia Pacífico es –o por lo menos lo fue en sus comienzos– resultado de los intentos de resolver la crisis de las ganancias mediante la expansión geográfica y la transnacionalización de la producción. Desde finales de la década de 1960-1969, empresas tanto de Europa como de Estados Unidos habían comenzado a externalizar y reubicar partes de su producción en los llamados países de salarios bajos (o, en otras palabras, a alargar

sus cadenas productivas [para estudios pioneros de esta “nueva división internacional del trabajo” ver Froebel *et al.* 1980; Bluestone y Harrison 1982]).

La alta proporción del comercio entre partes relacionadas en las importaciones de Estados Unidos (ver gráfica 7-10) es un indicio evidente de que muchas empresas han reorganizado su producción de manera que han alargado sus cadenas de valor para producir en el extranjero en condiciones favorables para ellas (como, por ejemplo, salarios más bajos, menos derechos para los trabajadores, o impuestos menores).

Según los datos de la Oficina de Análisis Económico (BEA por sus siglas en inglés), una agencia del Departamento de Comercio de los Estados Unidos, hoy día las llamadas MOFAS (por sus siglas en inglés: Majority Owned Foreign Affiliates; afiliadas extranjeras de propiedad mayoritaria de la casa matriz) de las empresas transnacionales estadounidenses emplean aproximadamente un tercio de la plantilla total de estas empresas. Europa tiene, con más de 30% (2013) del empleo en las MOFAS, la participación más alta, aunque con una tendencia a la baja. El empleo de las empresas transnacionales estadounidenses en Asia –y en especial en China– va en fuerte aumento, pero sigue siendo limitado –ya que aproximadamente 12% del empleo total se localiza en Asia. América Latina llega a 7%, con una ligera tendencia a la alza. En total, 93.5% del aumento del empleo de las empresas transnacionales estadounidenses entre 1999 y 2013 fue debido a puestos de trabajos creados por las MOFAS fuera de Estados Unidos. Esta cifra claramente muestra la reestructuración de las cadenas productivas de las empresas transnacionales estadounidenses, por lo cual el *New York Times* comenta correctamente: “Hecho *por* Estados Unidos no significa hecho *en* Estados Unidos” (énfasis añadido; ver figura 7-10). O, en otra ocasión: “Un iPod tiene un valor global. Pregunta a los (muchos) países que lo producen” (Varian 2007).

## Figura 7-10. Hecho por los Estados Unidos no significa hecho en Estados Unidos



Fuente: Uchitelle 2004.

En cuanto a las ventas<sup>49</sup> de las empresas transnacionales estadounidenses, unos 35% provienen de las MOFAS (1999-2013), con Europa representando la mitad de estas ventas de las MOFAS, Asia 24% y América Latina algo menos de 12%. Aunque la participación de las MOFAS en todas las ventas también va en un aumento, este no es tan fuerte como en el caso del empleo: entre 1999 y 2013, 39% del aumento de las ventas se generó en las MOFAS.

En cuanto a las ganancias, lo primero que llama la atención es cuánto se han recuperado, si se les compara con el periodo de la crisis del fordismo: de 1999 a 2013 las ganancias de las empresas transnacionales estadounidenses crecieron en un promedio anual de casi 10% (en dólares corrientes), que es dos veces y media más rápido que el PIB de Estados Unidos (ver también la gráfica 9-6). Este crecimiento de las ganancias de las empresas transnacionales estadounidenses es aún más notable en el contexto que el ingreso de los hogares se redujo en forma severa a partir de 2006. Esta reduc-

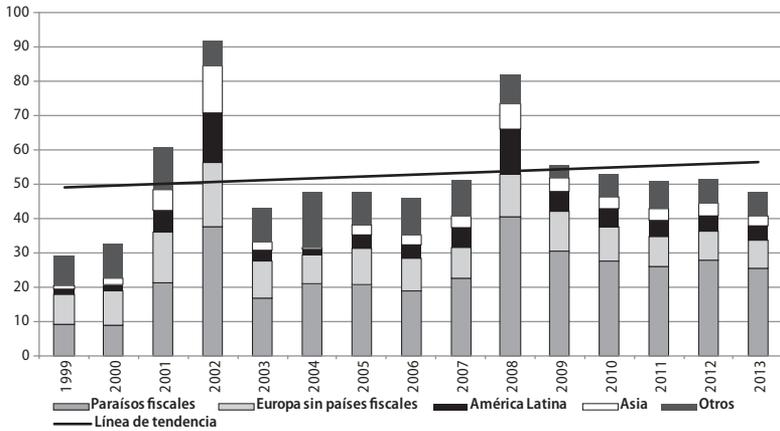
<sup>49</sup> Datos para el valor agregado de las afiliadas extranjeras de propiedad mayoritaria de la casa matriz existen sólo a partir de 2009. De 2009 a 2013, aproximadamente un tercio del valor agregado total de las empresas transnacionales estadounidenses proviene de los MOFAS.

ción de ingresos afectó a todas las capas sociales, pero en la medida que el hogar fuera más pobre, más afectado resultó (United States Census Bureau 2016c; ver capítulo 9.1).

Además, el crecimiento de las ganancias de las empresas transnacionales estadounidenses es significativamente más alto que el crecimiento de sus ventas, por lo cual la relación entre las ganancias y las ventas se ha desplazado en favor de las ganancias. En 1999, las ganancias representaron 6.5% de las ventas de las corporaciones transnacionales con casa matriz en Estados Unidos, en 2013 ya 12.9%. Segundo, si se desglosan las ganancias según su geografía, es decir, según la localización de la unidad que la genera –o, por lo menos, que la reporta– se nota que las unidades en el extranjero son mucho más rentables que las en Estados Unidos. Las ganancias hacen, en el promedio de los años 1999-2013, 14.1% de las ventas de las MOFAS, pero sólo 7.2% en el caso de las unidades localizadas en Estados Unidos. También en lo relativo al aumento de las ganancias, las MOFAS superan a las unidades en Estados Unidos, con un crecimiento que es casi dos veces más rápido. El resultado es que hoy día las MOFAS generan, con un tercio de la plantilla y de las ventas casi la mitad de las ganancias totales de las empresas transnacionales estadounidenses. En 1999, todavía era menos de un tercio (ver gráfica 7-13).

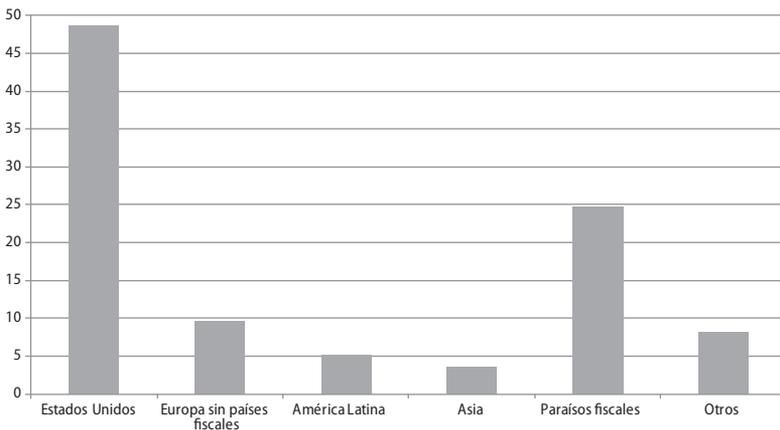
Tercero, lo más llamativo que el análisis geográfico de las ganancias de las empresas transnacionales estadounidenses revela es el papel clave de los paraísos fiscales europeos y del Caribe. En Irlanda, Luxemburgo, los Países Bajos, Suiza, Barbados, las Islas Bermudas y otras islas británicas caribeñas, las empresas transnacionales estadounidenses emplean aproximadamente a 570,000 personas (o 4% de su mano de obra), que generan 5.4% de sus ventas. Sin embargo, según los reportes oficiales estos 4% de los empleados en los paraísos fiscales generan 24.7% de *todas* las ganancias de las corporaciones transnacionales estadounidenses y 48.1% de las ganancias de las MOFAS (ver gráfica 7-14). Más aún, la participación de los paraísos fiscales en las ganancias de las empresas transnacionales estadounidenses muestra una fuerte tendencia a la alza.

**Gráfica 7-13. Participación de las MOFAS en las ganancias de las corporaciones transnacionales estadounidenses, 1999-2013**  
(% de las ganancias totales)



Fuente: elaboración propia, con base en datos del United States Department of Commerce 2016b.

**Gráfica 7-14. Geografía de las ganancias de las corporaciones transnacionales estadounidenses, 1999-2013**  
(% de las ganancias totales)



Fuente: elaboración propia con base en datos del United States Department of Commerce 2016b.

Según los datos oficiales, entonces, un empleado en los paraísos fiscales produce veinticinco veces más ganancias que sus homólogos en Estados Unidos o en Europa (2013). Si los datos reportados reflejarían correctamente las estructuras reales de producción en las redes transfronterizas de las empresas, la única conclusión que se puede sacar es que los empleados en Irlanda o Barbados deben ser verdaderos genios de productividad.

Sin embargo, y en vista de que los genios en el mundo real son raros, se deberá sacar una conclusión diferente, a saber, que los datos de la BEA no sólo informan sobre la geografía de la *generación* de valores, sino que también se refieren a prácticas y geografías específicas de la *apropiación* de valores, a saber, la evasión de impuestos. Si comparamos la información disponible sobre la geografía de las redes globales de las corporaciones transnacionales estadounidenses y el papel de las MOFAS en ella, saltan a la vista dos conclusiones. Primero, los datos acerca del empleo y las ventas confirman que está en curso una notable reestructuración de las cadenas productivas que consiste en la reubicación de producción hacia Asia, América Latina y otras partes del mundo. Segundo, el análisis de la geografía de las ganancias pone de relieve la alta importancia de los paraísos fiscales en las redes de producción de las corporaciones transnacionales estadounidenses. Con ella, también pone de relieve actores clave en la evasión de impuestos, a saber, los profesionales de las firmas financieras, legales o de contabilidad que operan en ciudades globales y que crean y hacen accesibles los paraísos fiscales (Wójcik 2013; Coe *et al.* 2014; Bassens y van Meeteren 2015). A la luz de la definición de gobernanza como las “relaciones de autoridad y de poder que determinan cómo recursos financieros, materiales y humanos se asignan y fluyen dentro de una cadena” (Gereffi 1994: 97), la evasión de impuestos, mediante lo que con cinismo se llama “asesoramiento fiscal creativo”, es en verdad un elemento clave en la gobernanza económica que influye en la distribución de recursos a favor de las empresas. En consecuencia, las empresas de servicios al productor son actores esenciales para la gobernanza de las cadenas de valor.

En lo relativo a las geografías de las cadenas productivas eso tiene una consecuencia importante: las llamadas ciudades globales, donde las empresas de servicios al productor se concentran (ver capítulo 8.7) se convierten en lugares de donde se proporcionan insumos centrales para la maximización de las ganancias. Siendo “punto[s] de paso obligatorio para la realización relativamente asegurada de capital bajo las condiciones de la globalización financiera” (Bassens y van Meeteren 2015: 754), las ciudades globales son nodos clave en la gobernanza económica, incluso cuando desde allí no se suministran insumos tangibles para las respectivas cadenas de valor.

La configuración geográfica de las redes de producción influye, entonces, en la tasa de acumulación y de ganancias. Para muchas empresas, el alargamiento de los encadenamientos mercantiles desde la década 1970-1979 ha resultado en una recuperación de sus ganancias (ver arriba). Otro resultado es la erosión de lo que comúnmente se conoce como “economía nacional”. Las mercancías producidas por las MOFAS de las empresas estadounidenses en el extranjero en muchos casos luego se importan para el consumo a Estados Unidos, por lo cual la balanza comercial de Estados Unidos es negativa. Lo importante es, sin embargo, recordar que “hecho *por* los Estados Unidos no significa hecho *en* Estados Unidos”. (Uchitelle 2004) Eso es exactamente lo que Harry Henshel, ex presidente de Bulova Watch, decía cuando afirmó: “Somos capaces de vencer a la competencia extranjera porque *somos* la competencia extranjera” (citado en Bluestone y Harrison 1982: 114).

Teniendo en cuenta la tendencia de externalizar mucha producción al extranjero, no resulta extraño que Estados Unidos mantenga un déficit del comercio exterior desde la mitad de los años setenta del siglo pasado. Desde el 2000 cada año se transfiere en promedio 4% del PIB de Estados Unidos al extranjero, como déficit comercial (ver tabla 7-1).

**TABLA 7-1**

Déficit comercial de Estados Unidos, 2011-2015, según países y secciones de la Clasificación Uniforme para el Comercio Internacional (Rev. 4) seleccionados, billones de dólares estadounidenses corrientes

|                                                                                    | Mundo    | Alemania | China (incl. Hong Kong) | México |
|------------------------------------------------------------------------------------|----------|----------|-------------------------|--------|
| Todos los productos                                                                | -3 914.7 | -337.6   | -1 568.2                | -305.7 |
| Sección 6: artículos manufacturados, clasificados principalmente según el material | -535.2   | -32.5    | -211.3                  | 47.0   |
| Sección 7: maquinaria y equipo de transporte                                       | -1 895.9 | -245.1   | -950.6                  | -335.1 |
| Sección 8: artículos manufacturados diversos                                       | -971.1   | -18.5    | -666.6                  | -64.6  |

Fuente: elaboración propia con base en datos de UN DESA 2016.

Después de haber detallado el alargamiento de las cadenas productivas como el primer elemento de los espacios de flujos que caracterizan a la globalización, podemos enfocarnos en el segundo elemento: la integración diferenciada y selectiva. Aunque la expansión geográfica sea, según el argumento del *spatial fix* de Harvey, una necesidad estructural del sistema capitalista, y como tal un principio abstracto, no es nada no concreto o inmaterial. La expansión se desarrolla y debe aterrizar en formas geográficas concretas, en entornos construidos, en paisajes socioeconómicos *reales*. Este es un proceso que por un lado se acompaña de la producción de espacios (ver capítulo 3.2) y, en particular, de la producción de los entornos urbanos. La existencia de ciudades como aglomeraciones económicas y los muy diferentes grados de concentración del potencial y del dinamismo económico en ellas son de hecho los ejemplos más obvios de la complejidad y de la diferenciación interna de las ca-

denas de valor. El tema de la ciudad y del desarrollo económico se abordará con detalle en el capítulo 8.

Aquí nos enfocaremos en otro aspecto de la expansión geográfica diferenciada. Debemos recordar que para Gereffi (1994) la territorialidad es una de las cuatro dimensiones clave para analizar las cadenas productivas, porque las actividades económicas, *y la proporción del valor asignada a ellas*, no se distribuyen de manera uniforme a lo largo de los encadenamientos mercantiles. Corresponde a la naturaleza de las cadenas productivas el que el proceso laboral total se desglose en muchas tareas, y el que se le asignen a estas actividades diferentes actores en diferentes lugares. Así se forma una compleja división del trabajo *socio-funcional-espacial* (ver capítulo 6).

En este contexto es –como recuerda Dussel Peters (2008)– indispensable distinguir entre producto y proceso laboral. Los productos de alta calidad (como, por ejemplo, de *high-tech*) también requieren insumos basados en trabajo poco cualificado y mal remunerado, mientras que muchos productos menos sofisticados también tendrán insumos caros que se adueñan de una parte significativa del valor generado (como un servicio financiero, por ejemplo, en la cadena del café). De esta manera se produce un patrón espacial específico en la distribución de los trabajos, independientemente de las cadenas productivas en particular.

Por regla general, tanto las operaciones inferiores como las de mayor calidad (que implican más valor agregado y mayor remuneración) se concentran en ciertos lugares. Por lo tanto, se forman regiones que se especializan (o deben especializarse) en los procesos de trabajo de baja calidad (poco valor agregado, mala remuneración), independientemente de si éstos son incorporados en última instancia en un producto de alto o de bajo valor añadido.

Con tal análisis *espacial* de la diferenciación sociofuncional de las cadenas de valor se puede afrontar la crítica que Dussel Peters (2008) hace sobre la literatura de cadenas productivas. Dussel Peters identifica dos problemas centrales:

En primer lugar, la mayoría de las investigaciones [...] aborda el régimen de GCC [*global commodity chains*] como una “metodología” y no

[como] una “teoría”. El resultado de esto es una enorme cantidad de trabajo empírico sobre cadenas particulares y las experiencias de las empresas y las regiones particulares en ellas, y relativamente poco trabajo teórico tratando de razonar sobre los resultados de una manera sistemática e integrada. En segundo lugar, sólo hasta hace muy poco tiempo los autores comenzaron a discutir las implicaciones más amplias de las GCC para el desarrollo. Sin embargo, hasta la fecha el debate se ha limitado casi exclusivamente a la cuestión del escalamiento, dejando de lado algunas de las preocupaciones orientadas más hacia lo macro de la teoría del desarrollo “tradicional” (Dussel Peters 2008: 14).

Cabe subrayar que Dussel Peters (2008: 13; énfasis añadido) vincula su crítica sobre la falta de teoría y del estrechamiento del enfoque en los estudios sobre cadenas productivas con la mención de que la geografía no ha recibido suficiente atención: “Haciendo hincapié en la estructura de las GCCs [*global commodity chains*] y en particular en sus dimensiones globales, el enfoque, tal como ha sido desarrollado, no ha prestado la debida atención a las cuestiones del espacio, y una perspectiva territorial es fundamental para la comprensión de la dinámica de desarrollo socioeconómico”. Voy a retomar este punto, pero no en el contexto de la endogeneidad territorial, como Dussel Peters señala, sino en relación con el desarrollo desigual.

Antes, sin embargo, cabe mencionar que Dussel Peters tiene razón en sus críticas sobre la falta de un tratamiento serio de la geografía de las cadenas productivas y del empirismo que caracteriza a muchas investigaciones relativas a las cadenas de valor (Leslie y Reimer 1999; Hughes y Reimer 2004; Bair 2014). Sin embargo, sostengo que ninguna de estas deficiencias deriva directamente del concepto de *commodity chains*.

Empecemos con el tema de la teoría (o la falta de ella). Muy al contrario al *statu quo* caracterizado por cierta modestia acerca de la selección de temas, la investigación sobre cadenas productivas originó como un análisis crítico de la integración social y espacialmente desigual de personas, hogares, empresas o sociedades enteras en la economía mundial capitalista. Lo que Hopkins y Wallerstein

(1977, 1986) –quienes sin duda son de los padres intelectuales del concepto– tenían en mente fue entender dónde, cómo y por quién el valor es producido y cómo este valor es distribuido a lo largo de una cadena o en una red de producción. Otra meta era entender –y explicitar– cómo la distribución *desigual* del valor producido (o, en otras palabras, la apropiación desproporcionadamente de mucho valor por unos pocos) puede ser oscurecida, con el fin de estabilizar políticamente el sistema-mundo y sus mecanismos de explotación. Como Jennifer Bair (2009: 8) resume, “la pregunta para los investigadores es lo que podemos aprender de un análisis de cadenas productivas sobre el proceso de acumulación de capital [...] y qué nos dice acerca de la distribución de la plusvalía total creada en una cadena particular”.

Para examinar tales cuestiones, partiremos de dos enfoques en el desarrollo desigual en y por la vía de las cadenas productivas, que son diferentes, pero relacionados entre sí: la primera perspectiva es en las actividades económicas o en los insumos particulares que un actor en una cadena suministra, mientras que la segunda perspectiva se enfoca en las geografías de estos insumos y actores.

Primero analicemos las actividades económicas. Todo el mundo sabe que los trabajos que se realizan para producir un bien o un servicio están remunerados de manera diferente: el abogado gana más que un trabajador, y éste más que la mujer que hace la limpieza. Una razón de la diferencia en el pago es que las obras varían en complejidad. Por lo tanto, requieren diferentes niveles de inversión en la formación de la mano de obra, lo cual se refleja en su remuneración. Otra razón es que las cadenas productivas no son accesibles libremente. Algunos segmentos –o trabajos– específicos no están expuestos a la competencia del mercado porque los actores en cuestión logran protegerse detrás de barreras de entradas. Tales barreras son construidas, por ejemplo, por altos costos de entrada en forma de conocimientos específicos o máquinas especiales; por la monopolización de ciertos recursos (por ejemplo mediante patentes); por aranceles, impuestos u otros tipos de regulación de un mercado; por economías de escala ya logradas; por la fuerza de una marca (*branding*), etcétera.

Lo que es importante destacar aquí, en el contexto de la distribución del valor creado en una cadena, es que las barreras de entrada protegen a ciertos actores de la competencia en el mercado. Aunque algunas barreras de entrada puedan basarse en condiciones externas (como, por ejemplo, la disponibilidad de recursos naturales), en gran medida son resultado de una manera específica de la *organización social* de la producción. Por lo tanto, son ciertas formas de gobernanza de la cadena productiva las que permiten a ciertos actores formar un monopolio (temporal), con la consecuencia de que el precio para este producto aumenta (por lo menos en lo relativo a los productos que se producen y comercializan a partir de las condiciones de competencia). El corolario es que las barreras de entrada ayudan a ciertos actores a *hacer su insumo en la cadena carente* y, en consecuencia, a apropiarse una parte más grande del valor: los “rendimientos primarios se deben a aquellos participantes [en las cadenas de valor] que son capaces de protegerse de la competencia” (Kaplinsky y Morris 2002: 25). Por lo tanto, la distribución del superávit a lo largo de una cadena dada es una función de las barreras de entrada, que a su vez genera rentas. En esta lógica de que el control sobre insumos relativamente monopolizados establece una posición central en las cadenas productivas, dotada con poder superior en las negociaciones con proveedores, clientes o competidores, Wallerstein (2001: 247; énfasis añadido) detecta una esencia del capitalismo: “La lógica básica es que el superávit acumulado es distribuido de manera desigual a favor de aquellos capaces de lograr diversos tipos de monopolios temporales en las redes de los mercados. *Eso es una lógica ‘capitalista’*”.

Esta lógica capitalista de distribuir el valor de manera desigual se lleva a cabo no en abstracto, sino que implica relaciones sociales y también espaciales. El traslado de recursos conlleva una dislocación o, como lo planteó el geógrafo griego Costis Hadjimichalis, una “transferencia geográfica de valor” (Hadjimichalis 1984), que se define como el “proceso mediante el cual una parte del valor producido en un lugar [...] se realiza en otro, añadiendo a la base de la acumulación localizada de la región receptora”. (Soja 1989: 113) Los medios para esta transferencia geográfica del valor son diversos. Por supuesto, un papel importante siempre lo ha jugado la violencia

directa, pero no es la única manera de transferir recursos de un lugar a otro. La transferencia se realiza también mediante el mercado o, para ser más preciso, mediante su desvío mediante la creación de monopolios. Otros métodos son la implantación de políticas fiscales o la evasión de impuestos gracias a los paraísos fiscales, las políticas de precios y la manipulación de los precios de transferencia, la repatriación de ganancias, o la inversión extranjera directa. Lo que todos estos métodos tienen en común es que se aplican para transferir el valor creado en un lugar a otro, para que contribuya allí a aumentar el crecimiento económico y la prosperidad. Por otra parte, los recursos retirados faltan en la región de su origen, lo que significa menos inversión, menos crecimiento, menos empleo, menos consumo. Por lo tanto, la transferencia geográfica de valor es una herramienta esencial en el desarrollo desigual y para la creación de centros y periferias. Además, muestra que los centros y periferias siempre están conectados entre sí por el traslado de recursos.

Esto nos lleva al segundo enfoque que es útil para examinar las cuestiones acerca de la creación y distribución desigual del valor en cadenas productivas. Habiendo ya abordado cuestiones espaciales dentro de la tematización de la perspectiva en las actividades económicas (en particular la transferencia geográfica de valor en cadenas productivas), podemos ahora profundizar en la perspectiva geográfica. Recordemos que según Dussel Peters (2008: 13) “una perspectiva territorial es fundamental para la comprensión de la dinámica de desarrollo socioeconómico” asociado con la organización concreta de cadenas de valor. También que según Gereffi (1994) la territorialidad es una de las dimensiones analíticas clave para entender la complejidad de las cadenas de valor, y finalmente que en el capítulo 6 sobre los principios de la división del trabajo expuse que en el razonamiento de los teóricos del análisis del sistema-mundo existen interrelaciones estructurales entre la organización social, funcional y espacial de la división del trabajo: los procesos de producción están repartidos en segmentos, y cada segmento tiene, de manera diferenciada, asignado un valor económico específico (expresado en la parte del valor agregado total que esta

secuencia logra aglutinar), un grupo social y un lugar particular para ser desarrollado.

Ahora, si hablamos de la división del trabajo nos obligamos a hacer referencia a cadenas productivas. Este concepto no es otra cosa que una operacionalización de la idea de la división del trabajo, ya que trata con todos los insumos necesarios para producir un bien o un servicio. Tomando en serio la perspectiva geográfica en la división del trabajo, una cadena de valor o una red de producción especifica las “estructuras espaciales de la producción” (Massey 1995: 96). La reivindicación va en el sentido de entender que la geografía particular que subyace en los procesos productivos y de distribución de cada cadena de valor revela algo sobre el carácter de su organización social.

En esencia, el mecanismo es el siguiente: los nodos en las cadenas de valor se distinguen por las tareas concentradas en ellos –en algunos prevalecen procesos productivos en los que se genera mucho valor y que están altamente remunerados, mientras que en otros dominan los procesos productivos caracterizados por lo contrario. El punto clave es que los nodos diferenciados *socialmente* también se diferencian *geográficamente*; es decir que no están distribuidos al azar o de manera igual en el mundo. A lo largo de la historia, algunas ciudades, regiones y países lograron concentrar de manera desproporcional los trabajos de alto rendimiento, mientras que otras regiones se distinguen precisamente por la falta de procesos productivos valiosos. Así se creó la geografía económica del capitalismo, caracterizado por desigualdades profundas o, en la terminología del análisis sistema-mundo, por centros y periferias:

Las cadenas productivas no han sido azarosas en sus direcciones geográficas. Si todas ellas se trazaran en mapas, notaríamos que son centrípetas en forma. Sus puntos de origen son múltiples, pero sus puntos de destino han tendido a converger en unas pocas áreas. Es decir, tienden a pasar de la periferia de la economía mundial capitalista a los centros. [...] Hablar de cadenas productivas significa hablar de una división del trabajo social extendida que, en el curso del desarrollo histórico del capitalismo, se ha hecho funcionalmente y

geográficamente cada vez más extensa, y al mismo tiempo cada vez más jerárquica. Esta *jerarquización del espacio* en la estructura de los procesos productivos ha provocado una polarización cada vez mayor entre los centros y las zonas periféricas de la economía-mundo, y eso no sólo en términos de criterios distributivos (niveles reales de ingresos, calidad de vida) sino aún más importante en los *loci* de la acumulación de capital. [...] Podemos llamar a la zona perdiendo una “periferia” y la zona ganando un “centro”. Estos nombres de hecho reflejan *la estructura geográfica de los flujos económicos* (Wallerstein 1983: 30-32; énfasis añadido).

Los centros de la economía mundial se distinguen, entonces, por un predominio de los procesos de alta productividad y ganancias, que al mismo tiempo son relativamente escasos y muestran una gran demanda. Por lo tanto, los centros son nodos clave en y para muchas cadenas productivas. Confluyen allí en búsqueda de insumos específicos. Como aseguran Hopkins y Wallerstein (1977: 114): “Algunas áreas aparecen como núcleos o centros, en virtud de las muchas secuencias relacionales que conducen desde o hacia ellos, mientras que otros aparecen como *hinterlands* de estos centros en virtud del pequeño número de relaciones que conducen desde o hacia ellos”.

Un ejemplo simple: en la cadena productiva de los iPhones de Apple, Cupertino, California es un nodo central, ya que allí se encuentra tanto la casa matriz de la empresa, que es dueña de la marca, como el llamado Apple Campus, donde se llevan a cabo las tareas de investigación y desarrollo. Los insumos que de ahí proceden (incluyendo el nombre Apple), son altamente remunerados: Apple reclama aproximadamente un tercio del valor (aquí definido como precio) de las ventas de un iPhone. Por el otro, Shenzhen o Zhengzhou, ambas ciudades en China donde la empresa Foxconn, que se hace cargo de los trabajos de montaje para Apple, mantiene fábricas enormes, son las periferias en la cadena de valor de los iPhones: el rendimiento del ensamblaje equivale sólo a alrededor de 1.3% del valor de las ventas (datos de Rassweiler 2009).

¿Cómo, ahora, llegó a existir este paisaje económico diferenciado en centros y periferias? Según Wallerstein, al principio las dife-

rencias entre lugares o regiones pudieron haber sido pequeñas –un atributo ecológico favorable, la disponibilidad de un producto requerido en particular, una innovación. El *quid* para los aspirantes a ser centros fue explotar esta pequeña ventaja, profundizar la diferencia con respecto a los demás y hacerlos dependientes. Para este fin, la creación *artificial* de escasez de ciertos insumos fue clave. Y eso por lo general sucedió a partir de medios políticos, como privilegios, monopolios protegidos por el Estado, o el uso de la fuerza militar. En consecuencia:

las mercancías se movieron entre las zonas de una manera que hizo que el área con el artículo menos “escaso” lo “vendiera” a la otra zona a un precio que encarna más insumos reales (costos) que un artículo al mismo precio moviéndose en la dirección opuesta. Lo que realmente sucedió es una transferencia de una zona a otra de una parte de la ganancia total (o del superávit) que se produce. [...] El desplazamiento de los excedentes hacia el centro concentraba el capital allí y puso a disposición fondos de manera desproporcionada, para mayor mecanización, permitiendo a los productores en las zonas centrales ganarse ventajas competitivas adicionales en productos existentes y crear cada vez más nuevos productos escasos para renovar el proceso (Wallerstein 1983: 31-32).

De nueva cuenta está aquí presente la transferencia geográfica de valor, sin la cual no habría intercambio desigual. Lo importante es comprender que la distribución espacial de los nodos de alto y de bajo rendimiento puede cambiar con el tiempo (y de hecho lo hace), al igual que la configuración de las propias cadenas productivas. Así las cosas, cada reorganización social de una cadena de valor o de una red de producción crea un nuevo paisaje económico y, en particular, una “*geografía diferencial del beneficio*” (Braudel 1984b: 372; énfasis añadido). En un mapa actual de las ganancias de las empresas más grandes del mundo (basado en la lista de los Forbes Global 2000 en 2014), por ejemplo, Pekín resulta bastante central, más incluso que Nueva York, Londres o París. Génova, por el otro, que en su tiempo fue el centro financiero del mun-

do, hoy día sólo es un pequeño punto en el mapa capitalista. Sin embargo, lo que no varía, es que algunos nodos en las cadenas captan más del valor que otros, y algunas regiones tienen más de estos nodos lucrativos que otras: “Aunque las cadenas productivas estuvieran reestructuradas cada cincuenta años más o menos, un sistema de cadenas organizadas jerárquicamente se ha conservado”. (Wallerstein 1983: 35-36)

Existe, sin embargo, una dimensión geográfica más que es esencial para comprender las cadenas productivas globales y la distribución desigual del valor a lo largo de ellas. Desde los orígenes del capitalismo, la gran mayoría de las cadenas productivas ha sido global en el sentido de que ha sido larga en distancia. Eso significa que las cadenas productivas capitalistas siempre solían integrar productos y trabajadores que hicieron sus insumos en diferentes condiciones. Una de las principales diferencias entre los actores que contribuyen a la creación de valor en una cadena productiva particular es que producen en diferentes regiones, sean Estados u otro tipo de dominios, por lo cual los procesos de trabajo *se regularon de manera diferente*. Debemos recordar que para Wallerstein (1974a: 391; énfasis añadido) es un elemento constitutivo del capitalismo que consiste en “una *sola* división del trabajo pero *varias* organizaciones políticas”. Por esta simultaneidad de mercado común y fragmentación política, las cadenas productivas son beneficiosas más allá de lo económico (en el sentido de que se compran los insumos en donde sean más baratos). También –y tal vez sobre todo– en términos *políticos*, es muy eficaz organizar la producción en cadenas productivas globales. Su extensión, o sea, la gran separación espacial de los diferentes productores entre sí, así como la separación espacial de los productores de los consumidores, permite con mayor facilidad ocultar las diferencias enormes en las condiciones de trabajo, en los salarios o en el reparto de las ganancias. Si por ejemplo trabajadores en la misma ciudad reciben para el mismo trabajo pagos totalmente diferentes, protestas o resistencia serían la consecuencia lógica. Sin embargo, si la misma brecha salarial se abre entre dos lugares geográficamente separados o entre dos países, las cosas se ven distintas.

Primero, de áreas ajenas se sabe menos: hasta al día de hoy, en la era de los teléfonos inteligentes y el internet, sólo una minoría pequeña está consciente de lo que sucede en las fábricas textiles en Bangladesh, por ejemplo, o de la inmensa apropiación de riquezas por 0.01% en Estados Unidos, o de las fortunas movidas a Panamá o a Irlanda para evadir el pago de impuestos. Es por estas posibilidades de ocultar prácticas feas, pero comunes, que Wallerstein afirma que la organización económica capitalista *debe* ser en cadenas productivas transfronterizas: estas representan incluso un requerimiento para la acumulación, debido a que la “opacidad de la distribución del excedente en una larga cadena productiva es la forma más eficaz de reducir al mínimo la oposición política, porque oscurece la realidad y las causas de la aguda polarización de la distribución” (Wallerstein 1999: 58).

Segundo, incluso si se conocen las diferencias –a menudo escandalosas– se pueden desestimar por el hecho de que ocurren en *otros países*. Un buen ejemplo para este mecanismo es la empresa alemana de artículos deportivos Adidas. 97% de los zapatos y 82% de la ropa deportiva de esta marca se fabrican en Asia, y allí, entre otros países, en Vietnam, donde el salario en la industria de prendas de vestir y del calzado equivale aproximadamente a 1.1% del salario en las mismas industrias en Alemania. La diferencia salarial *por minuto* entre los dos países es de aproximadamente 16 centavos (euro) lo que significa que el costo de transportar un par de zapatos de Vietnam a Hamburgo se compensa en 37 segundos de trabajo de una trabajadora vietnamita. Explotar tales diferencias socioespaciales es –y siempre ha sido– tanto una estrategia en la búsqueda de ventajas competitivas para impulsar la acumulación como el desarrollo tecnológico: “La estructura espacial es, en otras palabras, un elemento activo en la acumulación”. (Massey 1995: 72)

*Figura 7-11. Fábrica de la industria textil Rana Plaza que en 2013 se derrumbó en Bangladesh*



Fuente: Jaber Al Nahian. Reproducido de [https://de.wikipedia.org/wiki/Datei:Dhaka\\_Savar\\_Building\\_Collapse.jpg](https://de.wikipedia.org/wiki/Datei:Dhaka_Savar_Building_Collapse.jpg). Por la gran diferencia en los salarios y en las condiciones de trabajo muchas empresas europeas o estadounidenses como Benetton, El Corte Inglés, Mango, Walmart y otras dejan producir en fábricas en países como Pakistán o Bangladesh. En 2013 una fábrica derrumbó por causa de mala construcción. Fallecieron aproximadamente 1,127 personas, 2,438 resultaron heridos.

Lo importante aquí es subrayar las ventajas que resultan de una organización *transnacional* de la producción. Lo que permite proteger diferencias salariales abismales del debate político y de la lucha sindical es que la red de producción aterriza en jurisdicciones diferentes e independientes por sí mismas. Esta fragmentación regulativa se utiliza para justificar las diferencias en la distribución de los valores creados. Un buen ejemplo de ello son los comentarios de Herbert Hainer, de 2001 a 2016 CEO de Adidas, acerca las críticas de que su empresa explota a las trabajadoras en otros países: “Adidas no puede actuar como la policía del mundo. Son los respectivos gobiernos, ya sean elegidos democráticamente o no, los que determinan los sa-

larios mínimos. Y estas reglas las respetamos” (citado en *Süddeutsche Zeitung*, 2012-12-27). Resulta obvio que producir en Alemania implica respetar las leyes de un gobierno elegido democráticamente, y que para Adidas producir en otros lugares le facilita deshacerse de este molesto “paternalismo”. Controlar una cadena productiva *integrada*, pero con nodos en *diferentes* países con regulaciones estatales diferentes ayuda a Adidas a ponderar el 10% de ganancia por par de zapatos. Es como Wallerstein (1999: 75) afirma: “El Estado sigue siendo importante, sobre todo para los empresarios”. Por lo tanto, la reorganización geográfica de la división del trabajo que llamamos globalización no solo hace más extensas las redes de la división del trabajo, sino también tiene un impacto masivo en el carácter de sus relaciones sociales.





# 8

## LA CIUDAD Y EL DESARROLLO ECONÓMICO

**E**n el capítulo 2, que trata sobre el papel de la geografía en los estudios de la economía, hemos visto que este rol en realidad no existe, o al menos no en lo que se refiere a las corrientes principales de la economía. Según Desrochers 1998: 66), es un tanto paradójico que lo *geográfico* tan obvio de un fenómeno como la urbanización “ha sido prácticamente ignorado por la mayoría de los economistas”, ya que la existencia misma de las ciudades es una señal clara que “(p)ocos fenómenos económicos pueden ser considerados ubicuos”. Un destacado ejemplo de esta paradoja es la ausencia absoluta del término “ciudad” en los libros de texto de macroeconomía (ver, por ejemplo, Krugman y Wells 2007; Blanchard *et al.* 2012). Aunque sí aparezcan ciudades concretas, como los centros financieros de Nueva York, Londres, Tokio o Frankfurt en los libros de textos de macroeconomía, lo que llama la atención es que *no se menciona a la ciudad como una categoría conceptual* ni como factor clave en la economía.

Esta omisión no habría sorprendido hace cincuenta años. A finales de la década de 1960-1969 y en la década de 1970-1979, la crisis de las industrias de producción en masa fordista, el creciente desempleo y el aumento de las protestas políticas llevaron, en especial en Estados Unidos, aunque también en Europa, a una equiparación del término “ciudad” con el de “crisis”. Sin embargo, al menos desde la década de 1990-1999, vivimos un redescubrimiento de la ciudad. Su potencial creativo, su poder económico y sus oportunidades sociales están en boca de todos. El Banco Mundial, por ejemplo, considera a las “ciudades como motores para el crecimiento económico” (World Bank Institute 2010; World Bank 2009), y lo mismo hace la consultoría McKinsey, que celebra “el poder económico de las ciudades” (Dobbs *et al.* 2011). “Nuestro futuro está en las ciudades”, declara el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (D’Cruz 2016), y para que así sea, el Fondo de Población de las Naciones Unidas sugiere liberar “el potencial del crecimiento urbano”. (UNFPA 2007)

En el mundo académico, desde hace años se publican muchos artículos y libros que tienen la relación entre la ciudad y el desarrollo económico como materia. El denominador común de muchas publicaciones es que las ciudades y las redes urbanas no sólo expresan el desarrollo económico en el sentido de que la urbanización es una consecuencia del crecimiento económico. Muchas publicaciones destacan que las ciudades son un elemento esencial en el desarrollo, un *insumo* crítico. Basten tres ejemplos para satisfacer esta cuestión: Jane Jacobs, en los últimos años aclamada teórica del urbanismo, afirmó en una entrevista con representantes del Banco Mundial que la “importancia de las ciudades [...] es su comportamiento económico y su *indispensabilidad* para una vida económica próspera [...] las economías urbanas fuertes y creativas son la columna vertebral y el motor de la riqueza de las naciones y no al revés”. (Jacobs 2002; énfasis añadido) Edward Glaeser (2011), economista de la Universidad de Harvard, celebra el “triunfo de las ciudades” que, según él, nos hacen “más ricos, más inteligentes, más ecológicos, más sanos y más felices”. Asimismo, el geógrafo Peter Taylor (2013: 4) afirma

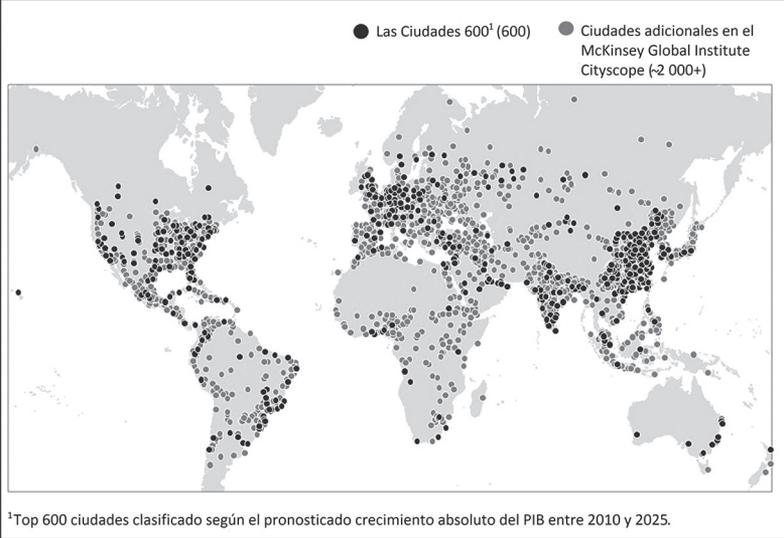
que las “ciudades son, en efecto, extraordinarias y han tenido efectos que cambian el mundo en la historia de la humanidad”.

Parece, entonces, que hay algo acerca de la ciudad que la hace especial. Y eso es, desde luego, cierto. Según el Banco Mundial, 80% del PIB global se produce en ciudades (World Bank 2013b), aunque sólo la mitad de la población vive en ellas. Es decir, las personas trabajando en ciudades son más productivas que las que trabajan en pueblos u otros tipos de asentamientos. Más aún, una minoría relativamente pequeña de ciudades es responsable de la mayor parte de la producción global: de los más de 45,000 asentamientos urbanos que existen en el mundo (identificados por el Center for International Earth Science Information Network en la Universidad de Columbia, en Nueva York [CIESIN 2011]), sólo 600, que equivalen al 1.3%, generan 60% del PIB mundial (ver los puntos más oscuros en la figura 8-1). Sin embargo, qué tanto el mundo económico corresponde a un mosaico puntiagudo se puede apreciar aún mejor en el siguiente mapa (figura 8-2), que muestra las ciudades más importantes en función de su PIB. Además, cuanto mayor sea la singularidad de las actividades, mayor será también la centralización. Tanto en la Unión Europea como en Estados Unidos sólo veinte de sus ciudades más innovadoras representan alrededor de 70% del total de las patentes (Storper 2013: 190).

Se puede concluir, entonces, que:

la ciudad es para la economía espacial lo que una montaña es para la topografía más amplia en la que está contenida. Ni en el caso de la ciudad ni en el de la montaña se puede trazar una línea definida que las separe de su contexto, pero en ambos casos existen ciertas diferencias en la intensidad y en la forma que lo hacen razonable y significativa en términos prácticos *de tratar a cada una de ellas como entidades separables* (Scott y Storper 2014: 7; énfasis añadido).

Figura 8-1. Las 600 ciudades económicamente más dinámicas según McKinsey Global Institute



Fuente: Dobbs *et al.* 2011. Traducción propia.

Figura 8-2. Las ciudades con más valor añadido bruto, millones de dólares estadounidenses, 2013



Fuente: elaboración propia con base en datos de Euromonitor International 2014.

Siguiendo este pensamiento de Scott y Storper, la omisión de la ciudad en reflexiones económicas es un error *conceptual*. Desde una perspectiva histórica, no tiene nada de asombroso que las ciudades destaquen. Según Braudel (1984c: 258; segundo énfasis añadido), todos los historiadores están de acuerdo en que:

las ciudades [...] son los instrumentos esenciales de la acumulación, los motores del crecimiento, las responsables de toda división progresiva del trabajo. Siendo superestructuras del conjunto europeo, son quizás, como todas las estructuras, sistemas en parte parasitarios y sin embargo indispensables para el proceso general del crecimiento. Son ellas las que determinan, a partir del siglo xv, el enorme movimiento de la *protoindustria*, esa traslación, esa vuelta de los oficios urbanos a los campos, es decir, la utilización, e incluso la requisición, de la mano de obra semio-ciosa de ciertas regiones rurales. El capitalismo mercantil, esquivando los obstáculos restrictivos de los oficios urbanos, constituyó, así, en las zonas rurales, un nuevo campo industrial, pero bajo la dependencia de la ciudad. Pues *todo viene de la ciudad y todo parte de ella*. La Revolución Industrial en Inglaterra será obra de ciudades precursoras: Birmingham, Sheffield, Leeds, Manchester, Liverpool.

Sin embargo, la ciudad no sólo es el motor del desarrollo económico, sino también una máquina para el desarrollo social. Es ampliamente reconocido que existe una relación positiva y estable entre la tasa de urbanización en un país y su desarrollo social. Se puede observar una asociación sistemática entre urbanización y niveles más altos de educación, productividad, movilidad social, esperanza de vida, diversidad étnica, ingreso, innovación o cultura, lo que demuestra que las ciudades son los lugares donde el progreso social se lleva a cabo con dinámicas especiales (Brockerhoff y Brennan 1998; Storper 2013; Taylor 2013). Aunque la evidencia es menos concluyente en cuanto a la relación entre las tasas altas de primacía urbana (o sea, el predominio demográfico y económico de la primera ciudad de un país) y el desarrollo

económico y social, existen muchos indicios de que una primacía urbana alta o la formación de megaciudades en sí misma no es obstáculo para el desarrollo económico y social. En América Latina, por ejemplo, el tiempo de la formación de las llamadas megaciudades a partir de los años cincuenta del siglo pasado ha sido exitoso también en términos del desarrollo, medido con indicadores como el PIB per cápita, esperanza de vida o el alfabetismo (Parnreiter 2013a, 2017a). Lo mismo sucede en Asia, región en dónde hoy día el crecimiento económico así como la formación de megaciudades se concentran. Por lo tanto, es justo resumir que a pesar de sus problemas, las ciudades en todo el mundo son, en comparación con la mayoría de las zonas rurales, “islas de privilegio”. (Harrison 1982: 145)

Entonces, ¿qué hay de especial en la ciudad? ¿Qué hace que las ciudades sean tan extraordinarias? ¿Cuál es, en pocas palabras, el “genio de las ciudades” (Storper 2013: 109)? Una indicación sobre cómo responder a estas preguntas la hemos dado ya en el capítulo 7, cuando se anotó que los nodos de las cadenas o redes productivas están conformados por ciudades. Puesto que cada red consiste de nodos (las ciudades) y arcos que los conectan (los espacios de los flujos conformados por las cadenas productivas), las ciudades se diferencian de los espacios de los flujos que se tienden entre ellas por la *multitud*, la *densificación* y la *superposición* de las relaciones centralizadas en ellas. Las ciudades también se diferencian de puntos aislados por la multitud de conexiones con otras ciudades (porque de otro modo no serían nodos).

En otras palabras, lo que hace a la ciudad extraordinaria son dos propiedades: *la ciudad es ciudad por ser aglomeración y por tener varias relaciones externas con otras aglomeraciones*. La “ventaja económica fundamental de las ciudades se puede reducir en dos externalidades: las externalidades interiores de clústeres y las externalidades exteriores de red. Y ambos son dividendos ‘de no mercado’, y para el comercio de la ciudad son de carácter genérico a todas las ciudades”. (Taylor 2014: 393)

Hay que subrayar que tanto la aglomeración como las relaciones externas de las ciudades son *características geográficas*: la aglomera-

ción es concentración y centralización, mientras que las relaciones externas son extensión y expansión. Mientras que la aglomeración crea y obliga a proximidad, densidad, intensidad e intercambio, las relaciones externas son las que conectan o integran lo ajeno, lo diferente, lo desconocido. En palabras de Scott y Storper (2014: 6; énfasis original):

[Durante] el curso de la historia, la urbanización ha sido fundamentalmente engendrada por una compleja interacción entre el desarrollo económico, la división del trabajo, la aglomeración, la especialización y el comercio exterior. En consecuencia, podemos decir que la más básica *raison d'être* de las ciudades, sobre todo en la era moderna, reside en su papel como centros de producción económica y del intercambio dentro de los sistemas más amplios de comercio regional, nacional e internacional.

Sin embargo, entre los efectos de la aglomeración y de las relaciones externas de las ciudades también es el desarrollo desigual. Como veremos con más detalle en párrafos siguientes, la ciudad no solamente es centro, sino también crea, *a partir y como parte de su función como centro*, las periferias, que son zonas que sufren deterioro.

## 8.1. Las externalidades de la aglomeración

Desde su principio, las ciudades se caracterizaron por ser aglomeración de actividades tales como el mando y la administración política; la autoridad ceremonial y religiosa; la producción artesanal, en particular para productos críticos como los artículos de lujo o los equipos militares; y el comercio, al proveer el mercado en términos tanto físicos (*market place* en inglés o *Marktplatz* en alemán, lo que literalmente se traduce como lugar del mercado) como socioeconómicos (la centralización de la producción y del poder de compra). También era una de las tareas de la ciudad (respectivamente de su élite económica) organizar el comercio “externo” con otras ciudades (Mumford 1961). La ciudad como aglomeración de ciertas actividades surge, entonces, con la división del trabajo. Sin

ella no habría aglomeración. Y sin ciudad no habría división del trabajo, como es muy conocido en el pensamiento económico desde Platón.

Figura 8-3. Feria en el Marktplatz de Leipzig, 1800



Fuente: reproducido de [https://de.wikipedia.org/wiki/Markt\\_\(Leipzig\)#/media/File:Leipzig\\_Marktplatz\\_Messe\\_um\\_1800.jpg](https://de.wikipedia.org/wiki/Markt_(Leipzig)#/media/File:Leipzig_Marktplatz_Messe_um_1800.jpg).

Definida en términos económicos como la agrupación –o el *clustering*– de actores y sus actividades productivas en proximidad espacial, la aglomeración es un tema importante debido a la suposición de que provoque ciertos efectos. Como tal, se pueden definir todos los efectos que no sean consecuencia de las actividades económicas en sí mismos, sino de su *concentración espacial*. Dicho en otras palabras, la proximidad geográfica resulta en que se crea “algo” nuevo, una *plusvalía* que hace que la aglomeración sea más que la suma de sus partes. La cercanía de actores en la aglomeración genera economías de externalidades, beneficios (pero también costos) económicos que se derivan de fuentes externas de la firma. Entonces, hacer referencia a economías de aglomeración implica hablar de los efectos que vienen cuando empresas y perso-

nas se localizan unos cerca de otros, como sucede en las ciudades y en los clústeres.

Se distinguen efectos positivos y negativos de la aglomeración. Los últimos incluyen costos más altos tanto para la mano de obra como para las rentas o bienes inmuebles, congestión, ruido y otros daños ecológicos o, en escala de empresa, estructuras de organizaciones demasiado complejas. Sin embargo, en la literatura se hace mucho más énfasis en los efectos positivos de la aglomeración. Scott y Storper (2014: 4), por ejemplo, subrayan que una “de las características centrales de la urbanización ha sido siempre su capacidad para generar eficiencia mediante la aglomeración”. Es por eso que existe una relación empírica consistentemente positiva entre las tasas de urbanización y el PIB per cápita. La expansión económica y la urbanización (de la población y de las actividades económicas) son, por lo tanto, dos procesos entrelazados. El aumento de la productividad –con una profundización de la división del trabajo–, tan alabado por Adam Smith y otros, se debe en buena parte no a la división del trabajo en sí, sino a la ciudad como su *materialización geográfica* más importante (Jacobs 1970: 82).

Por consiguiente, en el pensamiento económico, los efectos positivos de la aglomeración han sido constantemente observados. Ya los filósofos griegos Platón y Jenofonte conceptualizaron la formación de ciudades como una manifestación *espacial* de una división del trabajo extendida y avanzada, y señalaron que el tamaño del mercado (tanto de trabajo como de consumo) de la ciudad permite más especialización y, por lo tanto, más progreso económico. Jenofonte (citado en Sun 2012: 11), por ejemplo, plantea que:

en las ciudades pequeñas, el mismo hombre [es el] que hace un sofá, una puerta, un arado y una mesa, y con frecuencia la misma persona es un constructor también, y está muy contento si puede encontrar clientes suficientes para mantenerse; y es imposible para un hombre que trabaja en muchas cosas hacerlas todas bien; pero en las ciudades grandes, debido a que hay un número gran-

de que desea cada cosa en particular, un arte solo basta para el mantenimiento de cada individuo; y de hecho con frecuencia no un arte completo, sino que aun cuando un hombre hace los zapatos para los hombres y otro el de las mujeres, a veces sucede que uno se mantiene exhibiendo zapatos, otro cortándolos, otro sólo cortando los cueros superiores, y otro al hacer ninguna de estas cosas, sino simplemente armar las piezas. Quien, por lo tanto, sea empleado en una obra en la medida más pequeña, debe, necesariamente, hacerlo mejor.

Del mismo modo, Platón aseguró que para que una ciudad pudiera crecer debía explotar las ventajas de la división del trabajo. Para satisfacer las necesidades de alimentos, vivienda y ropa, cada persona se debe especializar en la producción de un bien. Sin embargo, para facilitar el intercambio y el apoyo mutuo, y para poder aprovechar la cooperación, las personas deben reunirse para formar una ciudad. Éstas luego tienden a crecer y a diversificarse, ya que las necesidades requieren cada vez más oficios (como el zapatero, el médico, etcétera) (Sun 2012). Adam Smith (1794) también señaló con énfasis que al aumentar su tamaño la ciudad permite una especialización cada vez más refinada, y con ella ganancias en productividad, reducción de costos por unidad y expansión de la producción.

Los primeros en reflexionar de manera sistemática sobre los efectos de la aglomeración fueron los economistas Alfred Marshall y Alfred Weber. Weber, quien quiso comprender mejor los orígenes de la aglomeración industrial en Alemania a principios del siglo xx, y cuya teoría de la localización ya conocemos (ver capítulo 4.1), vio en los efectos de la aglomeración un factor importante que podría afectar la localización de las industrias. Su centralización geográfica se debe, según Weber (1922: 19) a “cualquier abaratamiento debido a la aglomeración, sea por la mejor utilización de la máquina o sólo por la ventaja de la concentración local con industrias auxiliares”. Compartir clientes o proveedores cercanos en un mercado permite ahorros en los costos del trans-

porte (por distancias cortas) y del almacenamiento (por la entrega inmediata de insumos en caso de demanda).

Sin embargo, Alfred Marshall (1920) fue quien analizó con más detalle las ventajas de una concentración geográfica de industrias especializadas en productos similares. En su trabajo sobre los llamados “distritos industriales” en la Inglaterra del siglo XIX, enlista las características de estas zonas: una estructura empresarial dominada por empresas pequeñas, de propiedad local; redes densas dentro del distrito, con mucho comercio entre compradores y proveedores locales, pero limitada vinculación con empresas externas; un mercado de trabajo interno del distrito flexible, y tal vez lo más importante: conocimientos disponibles en el distrito, pero fuera de una empresa en particular. En cuanto a este último tema, Marshall hizo particular hincapié en que la cercanía geográfica de las empresas en un distrito industrial es provechosa para la producción y para la circulación de conocimientos. Al abordar el tema de los trabajadores cualificados concentrados en una ciudad manufacturera densa o en un distrito industrial, explica que cuando una industria así:

ha elegido una localidad para sí misma, es probable que se quede allí por mucho tiempo: tan grandes son las ventajas que personas del mismo trabajo calificado obtienen de estar cerca uno del otro. Los misterios del comercio ya no son misterios, pero parece que están en el aire, y los niños aprenden muchos de ellos de manera inconsciente. El buen trabajo es apreciado con razón; los méritos de invenciones y mejoras en la maquinaria, en los procesos y en la organización general de la empresa son discutidos prontamente: si un hombre *concibe una idea nueva, ésta es absorbida por los demás y combinada con sugerencias propias; y de esta manera se convierte en la fuente de nuevas ideas adicionales* (Marshall 1920: 271; énfasis añadido).

Si existe una relación causal entre la aglomeración espacial de los actores económicos y el favorecimiento de la generación y difusión de conocimientos, ¿qué es lo que establece esta relación? La cita de

Marshall indica que se trata de *compartir* algo, a saber, “las relaciones humanas y las ‘interdependencias no comercializables’ implícitas en ellos [en los clústeres espaciales], apoyadas por un montón de contactos cara a cara, que son el pegamento de alto costo que los fija a los lugares y a unos con otros” (Storper 2013: 41).

Duranton y Puga (2004) clasifican los beneficios que se pueden obtener mediante la aglomeración en tres dimensiones interrelacionadas: *sharing* (compartir), *matching* (emparejar) y *learning* (aprendizaje). “En su conjunto, estas propiedades de la aglomeración dan lugar a sinergias económicas de gran alcance y medibles” (Scott y Storper 2014: 6).

Primero, el llamado *sharing*. Indivisibilidades (como infraestructuras), bienes públicos y servicios para múltiples usuarios son costosos, pero los costos relativos se reducen si se utilizan más y mejor. El *sharing* también permite compartir riesgos: en un mercado laboral estrecho, invertir en la formación de una empleada especializada conlleva más riesgo para la empresa que cuando esto ocurre en un mercado grande, donde el riesgo de la formación de especialistas es asumido por varias empresas. También los beneficios de la especialización en una división del trabajo más avanzada se comparten en la aglomeración. Si aumenta la productividad en la creación de un bien, su precio se reduce para todos los que necesiten este insumo.

La segunda dimensión es el *matching*. En un mercado local grande es más probable que coincidan oferta y demanda. Eso es sobre todo importante en sectores económicos que enfrentan altos niveles de incertidumbre y fluctuación. En otras palabras, para que las empresas no tengan que incluir mano de obra durante los giros hacia abajo necesitan acceso rápido a mano de obra en periodos de auge. Por otro lado, los empleados tienen que ser capaces de moverse con fluidez de trabajo en trabajo para no quedarse sin empleo. Externalidades que emparejan son, entonces, particularmente requeridas en el mercado laboral, donde un mercado amplio y diversificado reduce los costos de búsqueda. Insumos especializados (como la asesoría fiscal creativa, que abrió las puertas a Panamá, por ejemplo) requieren la suficiente demanda para ser rentables. Esta rentabilidad se encontrará más fácil en la metrópoli, tanto

como el (potencial) evasor de impuestos encontrará un consultor apropiado más fácil allí que en la provincia.

Tercero, el *learning* (aprendizaje). Dice Storper (2013: 96) que “aprender es una forma de interacción” social, por lo que el aprendizaje –no en el sentido de memorizar sino como un proceso de conocer y comprender– requiere de la cercanía espacial. Aprender, en el sentido innovador de la palabra, es, entonces, una actividad que necesariamente demanda la colocación de actores, lo que la palabra *durchschauen* en alemán señala con claridad: *durchschauen* significa tanto comprender en un sentido holístico, es decir, penetrar algo, entrever, como mirar a través de algo. Resulta obvio que si quiero mirar a través de algo necesito estar cerca, al igual que cuando quiero comprender algo. La proximidad espacial abre la puerta a flujos de información densos, y hace accesible en particular conocimientos tácitos o implícitos (*tacit knowledge*; ver recuadro 8-1) que no son transferibles a distancia o de manera impersonal. Eso significa que un ambiente que por su densidad social ofrece, facilita y obliga a más interacciones personales es un ambiente innovador. Malmberg y Maskell (2002: 439; énfasis añadido) resumen las ventajas que se derivan de la proximidad espacial para el aprendizaje económico en dos términos: *observabilidad* y *comparabilidad*. Con respecto a la observabilidad anotan que:

la proximidad espacial trae consigo la característica especial de la observación *automática* espontánea. Así como las personas en una zona residencial simplemente no pueden dejar de notar lo que sus vecinos de al lado hacen [...] empresas a menudo tienen muy buen conocimiento de los negocios de las empresas cercanas, incluso si no hacen esfuerzos dedicados a observar de manera sistemática. Si esas empresas vecinas están en un negocio similar, es más probable que la empresa, a partir de la observación, vaya a entender y a aprender de lo que observa.

## El segundo elemento es la comparabilidad:

Al compartir condiciones, oportunidades y amenazas comunes se hacen visibles las fortalezas y debilidades de cada empresa individual a la administración, a los dueños y a los empleados, y a todos los demás que se preocupen en interesarse. En la dimensión horizontal de un clúster, cada empresa recibe información acerca de las posibilidades de mejora y de los incentivos para hacerlo. [...] Experimentos exitosos se pueden distinguir con facilidad de los menos afortunados por observadores locales enterados. Vías prometedoras identificadas por una empresa pronto estarán a disposición de las demás. Las empresas con competencias similares en la dimensión horizontal de un clúster constantemente imitan el éxito comprobado o previsible de otras, a la par que añaden algunas ideas propias. (Malmberg y Maskell 2002: 439)

El *quid* de un clúster, de un distrito industrial o, en términos más generales, de la ciudad, es, entonces, que funciona como un *cerebro común*. Ofrece un sinfín de posibilidades para *conocer, copiar y desarrollar más allá de lo conocido*, con el fin de mejorarlo o refinarlo. Como Marshall (1920: 271) ha constatado: en un ambiente denso, caracterizado por la cercanía entre los actores, “si un hombre concibe una idea nueva, ésta es absorbida por los demás y combinada con sugerencias propias; y de esta manera se convierte en la fuente de nuevas ideas adicionales”. Lo importante aquí es que la innovación no surge del cuarto de estudio de un investigador solitario, sino que brota desde el centro de la vida económica, pensada no en abstracto, sino en términos espacio-temporales reales de actores y sus actividades. Matt Ridley, escritor científico británico, lo expresa en términos un tanto coloquiales. Para él la innovación sucede “cuando las ideas tienen relaciones sexuales”. Para eso se necesita, como se sabe bien, cercanía.

La clave de una teoría económica geográfica de la ciudad es este enfoque en el aprendizaje regionalizado: aprender es una actividad combinatoria, un proceso retroalimentativo, que se basa en conocimientos acumulados. La innovación no es, por lo tanto, algo *por*

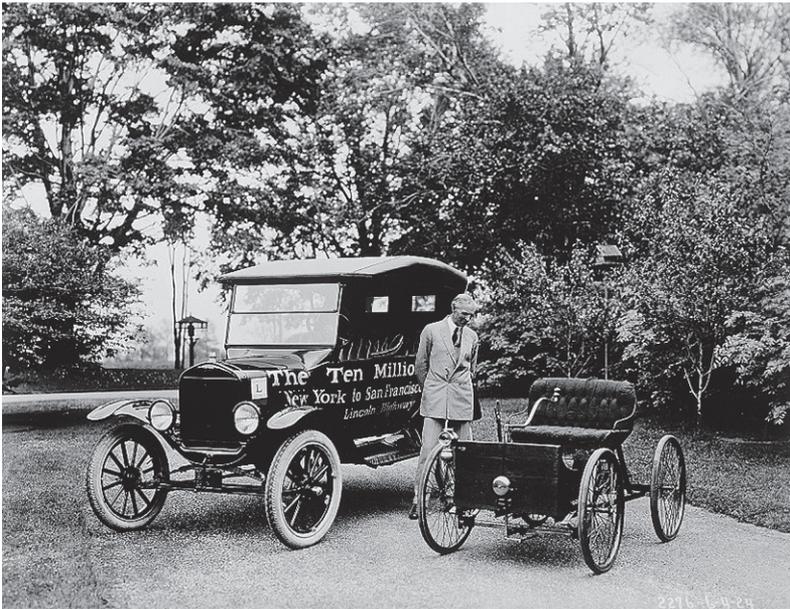
*completo nuevo*, algo nunca antes visto, sino, en los términos famosos de Joseph Schumpeter, la “implementación de nuevas combinaciones”. Podemos decir, entonces, que “la innovación combina factores de una manera nueva”. (Schumpeter 1961: 95) Aunque Schumpeter no lo diga en forma literal, lo que sugiere es que se trata de *nuevas combinaciones de factores conocidos*. Esta acumulación de conocimientos crea, según Storper (2013: 111), “situaciones” geográficamente ancladas que son densas de información y conocimientos. Ya que el *quid* de los procesos innovadores es que la oportunidad para el descubrimiento se puede mejorar por estar en tales situaciones, la innovación no es ubicua espacialmente, sino centralizada.

Un caso paradigmático en lo que se refiere a estar en una “situación” extraordinaria es el que se produjo con el surgimiento de la industria automotriz en Detroit a principios del siglo xx. Sin duda alguna Henry Ford (1863-1947) fue una mente inteligente, una persona con inventiva, vivaz, con espíritu empresarial. Pero sobre todo fue alguien capaz de percibir las “sugerencias” (Jacobs 1970: 59; ver las siguientes páginas) que le ofrecía su ciudad –y supo aprovecharlas. Durante las primeras décadas del siglo xix, Detroit, situado en los Grandes Lagos, era un lugar de exportaciones de harina que provenía de su *hinterland*; es decir, de su periferia. Sin embargo, el negocio con las exportaciones agrarias llamó la demanda de industrias específicas, en especial la de carros para carruajes y astilleros, estos últimos primero sólo para la reparación de naves, para luego también para su fabricación. Las industrias emergentes de carros y astilleros a su vez crearon la demanda para fabricantes de herramientas, máquinas de vapor, estufas y piezas de motores, que a su vez dieron lugar a una industria metalúrgica y para el comercio de metales. Todo eso creó un mercado laboral con muchos especialistas que cambiaban de un sector a otro. En suma, a finales del siglo xix Detroit era una ciudad con una división del trabajo manufacturero avanzada, con industrias diversificadas y crecientes. Era algo parecido al Silicon Valley para las empresas *high-tech* de hoy: Detroit tenía un ambiente fundador, con muchas *start-ups* y empresarios que no se cansaron de recomenzar después de un fracaso, para en cada intento hacerlo mejor. De esta aglomeración de pequeñas industrias variadas nació la industria automotriz, susten-

tada en la “implementación de nuevas combinaciones” (Schumpeter 1961: 95) que Henry Ford y muchos contemporáneos –y *co-espaciales*– lograron. En particular, fue la combinación de carros de carruajes y motores para naves lo que al final de cuentas triunfó.

La teórica que con más vigor ha conceptualizado la relación entre la ciudad y sus externalidades, el aprendizaje y el desarrollo económico, es Jane Jacobs. A sus ideas se dedica la siguiente sección.

*Figura 8-4. Henry Ford y el primero y el diez millonésimo coche Ford, 1924*



Fuente: Detroit Publishing Company Photograph Collection; Library of Congress Prints and Photographs Division Washington. Reproducido de <https://www.loc.gov/resource/det.4a27901/>.

RECUADRO 8-1.  
Conocimientos tácitos

El conocimiento tácito o implícito (a diferencia del conocimiento formal, codificado o explícito) es un conocimiento que se refiere al *knowhow* (saber cómo) y como tal está profundamente arraigado en contextos sociales concretos en tiempo y espacio. Esta impregnación con las condiciones de un ambiente local hace que el conocimiento sea difícil de transferir a otra persona mediante la escritura. El conocimiento tácito suele ser intuitivo, no puede ser comunicado, entendido o utilizado sin el “sujeto de conocimiento”; es decir, sin el actor social. Por lo tanto, la adquisición de conocimiento tácito requiere el intercambio personal, la interacción social, cara a cara, actividades conjuntas, entendimientos e interpretaciones compartidos, y la confianza entre los actores. En suma, y a diferencia de la transferencia de conocimientos explícitos, la transferencia del conocimiento tácito requiere una estrecha interacción social –y ésta en muchos casos requiere *proximidad espacial*. Aunque los profesionales en las empresas de servicios al productor, por ejemplo, con frecuencia utilizan teléfonos, video-conferencias y otras nuevas formas de comunicación a distancia, enfatizan que el contacto personal con el cliente –o entre los profesionales mismos– sigue siendo clave para el éxito de los negocios (Parnreiter 2015a).

Además de permitir la transferencia de conocimientos no codificables, la comunicación cara a cara tiene otras ventajas: es de alta frecuencia, permite la retroalimentación rápida; e incluye señales visuales y corporales de la relación, al sondear y evaluar el interlocutor. Así, la comunicación cara a cara se desarrolla en muchos niveles en el mismo tiempo: verbal, física, contextual, intencional y no intencional. Según Storper, tal comunicación multidimensional es esencial para la transmisión de conocimientos complejos. Entonces, la ventaja de la proximidad espacial en la transferencia de conocimientos tácitos

no reside en la cantidad de información, sino más bien en la capacidad para mediarla. Porque gran parte de ella es nueva y no estandarizada. Así, la mediación de esta información a menudo requiere la interacción cara a cara, que es crucial para el aprendizaje, para la construcción de confianza y para reducir el riesgo. El contacto cara a cara [...] es un in-

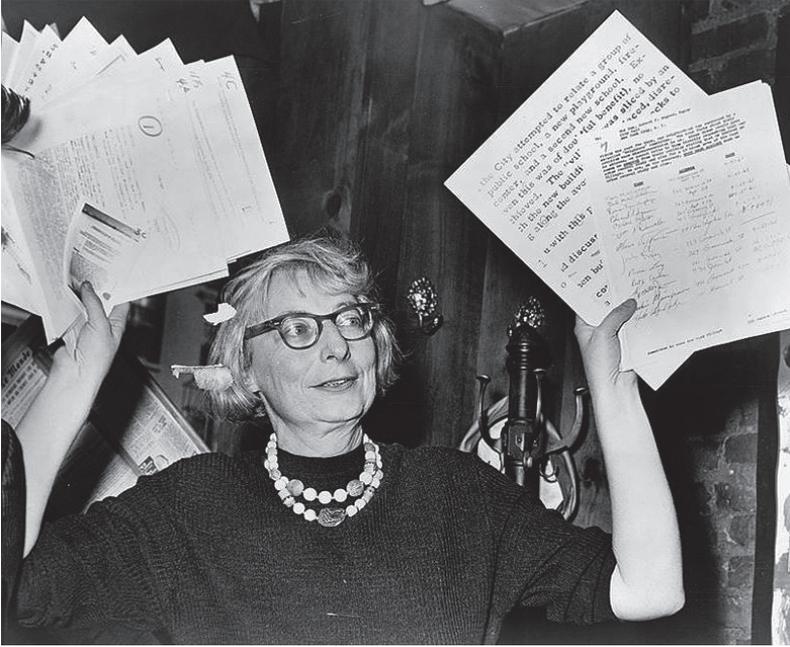
tercambio 'suave': permite que la información sea mutuamente entendida y situada en su contexto, y crea las relaciones humanas necesarias para la innovación. (Storper 2013: 72)

En fin, la comunicación cara a cara produce resultados que no se pueden conseguir de otra manera.

La noción de *tacit knowledge*, que se remonta a Polanyi (1967), se hizo muy popular en los últimos años con los procesos de globalización, la difusión rápida de muy potentes tecnologías de información y comunicación, y con el cambio hacia una economía del conocimiento. En una era en la que más gente que nunca antes tiene acceso relativamente fácil a conocimientos codificados, lo "que no existe con ubicuidad es [...] el conocimiento tácito arraigado, que en un momento dado sólo puede producirse en la práctica". (Maskell y Malmberg 1999: 172) La única vía hacia la innovación, y con ella hacia ventajas competitivas es, por ende, la generación y el uso de conocimientos tácitos que "constituye[n] la base más importante para la creación de valor basada en la innovación". (Gertler 2003: 79) La dimensión espacial es obvia: el conocimiento tácito se crea y circula en redes tanto formales como informales, pero en todos los casos interpersonales (ver también los razonamientos en la introducción con respecto a la economía de la droga): cuantos más actores intercambian conocimientos, más denso es el *knowhow* en un ambiente. En este sentido, hay que reformular la famosa noción de Marshall para concretarla: que los conocimientos en un ambiente denso (como en un clúster) no están en el aire, *sino que son encarnados en y fluyen entre personas*.

## 8.2. Las ciudades, los “órganos económicos primordiales” (Jane Jacobs)

Figura 8-5. Jane Jacobs



Fuente: Phil Stanziola. Reproducido de [https://de.wikipedia.org/wiki/Dat:Jane\\_Jacobs.jpg](https://de.wikipedia.org/wiki/Dat:Jane_Jacobs.jpg).

Jane Jacobs (1916-2006) fue una teórica y activista del urbanismo en Estados Unidos y Canadá. Se hizo un nombre como crítica de las prácticas de renovación urbana y la construcción de grandes autovías que tejieran los núcleos urbanos. Después de su muerte, fue sobre todo su trabajo teórico sobre la economía urbana que despertó mucho interés (ver, por ejemplo, Taylor 2006).

El término conceptualmente clave para entender el razonamiento de Jacobs acerca del papel económico de las ciudades es el de “trabajo nuevo” (*new work*). Tan clave es este término que aún forma la base de la definición de Jacobs de una ciudad. Sin embargo, antes de entrar en materia, se hace necesaria una breve aclaración acerca de dos términos: en inglés existen dos palabras para “ciudad” –*city*

y *town*. No obstante, no existe una definición uniforme o inequívoca que permita una clara distinción entre los dos términos. Mientras que es común entender como *town* un asentamiento humano más grande que un pueblo, pero más pequeño que una ciudad, no hay un umbral claro para esta última distinción, ya que la División de Población de Naciones Unidas sólo distingue entre rural y urbano, pero no entre *city* y *town*. En Estados Unidos, lo que es una ciudad es definido legalmente por el gobierno, mientras que en Reino Unido la designación de un lugar como “ciudad” corresponde a la reina (siempre y cuando un asentamiento tenga como mínimo 300,000 habitantes y una identidad cultural particular). Resulta que en ambos casos, *town* es definido por criterios de exclusión: asentamientos que ni son ciudades ni pueblos pueden ser *towns*.

Lo importante aquí es que para Jacobs la diferencia entre *town* y *city* es cualitativa, independientemente de la definición legal o del tamaño del asentamiento. Una ciudad (*city*) se caracteriza porque su economía es capaz de “crear nuevos tipos de trabajo”. Para Jacobs (1970: 122) las ciudades “son asentamientos en los que se añade mucho nuevo trabajo al trabajo antiguo y que este trabajo nuevo multiplica y diversifica las divisiones de trabajo de una ciudad; [...] [las] ciudades se desarrollan debido a este proceso, no debido a eventos fuera de ellas mismas”. Esta autora equipara entonces la creatividad y la vitalidad económica con *city-ness*, con ser ciudad: “ninguna economía local creativa –que equivale a decir ninguna economía de ciudad [...]” (Jacobs 1970: 35). Un asentamiento que carece de este dinamismo inventivo y fértil no es *city*, sino *town*, aunque tenga más población: “Las ciudades difieren radicalmente en sus procesos de crecimiento [...] incluso cuando sean todavía tan pequeñas como pueblos” (Jacobs 1970: 129; énfasis original).

Estas consideraciones significan dos cosas: primero, que *town-ness* implica uniformidad, estabilidad, inmutabilidad, estancamiento, y *city-ness* excitación, movimiento, dinámica, cambios, proceso, crecimiento y desarrollo (pero también, como veremos más abajo, desafío, esfuerzo y conflicto):

Economías innovadoras se expanden y desarrollan. Economías que no añaden nuevos tipos de bienes y servicios, y sólo repiten el trabajo antiguo no expanden mucho ni tampoco, por definición, se desarrollan. [...] el centro de todos los procesos de crecimiento de las ciudades es este proceso básico [...] de la adición de nuevos tipos de trabajo a otros tipos de trabajo más antiguos (Jacobs 1970: 49-51).

Segundo, y central en el contexto de este libro: ya que Jacobs asegura que “la vida económica es una cuestión de añadir nuevos bienes y servicios” (Jacobs 1970: 79), o sea, trabajos nuevos, y dado que según Jacobs este “proceso es esencial en la comprensión de las ciudades porque las ciudades son lugares en los que la suma de nuevo trabajo al trabajo más antiguo procede enérgicamente”, *se deduce por lógica y de manera imperativa* que las ciudades son los “órganos económicos primordiales” y “la necesidad primordial para el desarrollo económico y la expansión” (Jacobs 1970: 6, 50). No puede haber una economía vital, creciente, sin ciudades vitales, crecientes. No es por casualidad, entonces, que uno de los libros de Jacobs (1985) se titule *Cities and the Wealth of Nations (Las ciudades y la riqueza de las naciones)* –las primeras como causa y fuente de la segunda.

¿En qué consiste, según esta autora, el secreto de las ciudades? A esta pregunta se pueden dar dos respuestas. Según ella, la primera describe el mecanismo del crecimiento excepcional de las ciudades. La segunda analiza las causas de este proceso. Lo que se descubre es, como se verá en las siguientes páginas, una explicación sumamente geográfica, que demuestra “las formas en las que el espacio está involucrado en la operación y en el resultado de los procesos sociales” (se debe recordar la definición de Gregory [2009a: 288] de la geografía que anotamos en el capítulo 1).

En *Cities and the Wealth of Nations* Jacobs (1985: 39) resume sus reflexiones sobre la ciudad en dos frases: “Gracias a la innovación la vida económica se desarrolla; se expande gracias al reemplazo de importaciones. Estos dos procesos económicos maestros están estrechamente relacionados, y ambos son funciones de las economías de la ciudad”. Ya sabemos a qué “función de la economía de la ciudad” se refiere: a la capacidad de engendrar trabajo nuevo. La

innovación y el reemplazamiento de importaciones son los dos procesos dominantes en el desarrollo económico, porque engendran trabajo nuevo, que a su vez hace más diversa la economía urbana y su división del trabajo, lo que a su vez es la condición para generar aún más trabajo nuevo. Así se inicia un círculo virtuoso de desarrollo económico.

La innovación es, según Jacobs (1970: 63), “el tipo de bienes y servicios más importante añadidos al trabajo antiguo”. Sin embargo, ya hemos señalado en relación con Schumpeter que el trabajo nuevo representado en la innovación es una mejora más que una novedad, un contexto o uso algo diferente, un desarrollo gradual, un ajuste o una recombinación. En muchos casos, no hay límite o línea clara entre innovación e imitación. Con la innovación se trata, como lo ha señalado Marshall (1920), de que a una idea adoptada se le combinen sugerencias propias. Estas modificaciones que distinguen el trabajo nuevo de una réplica simple del trabajo antiguo se refieren a adaptaciones a condiciones locales como necesidades, capacidades u oportunidades particulares. Este tipo de “imitación aplicada” es muy eficiente –es, en palabras de Jacobs (1970: 63), “un atajo” al desarrollo, porque “raras veces requiere de ‘tanta prueba y error’ como las innovaciones hacen”.

Con la innovación, un asentamiento se transforma de *town* a ciudad, y al mismo tiempo adquiere la capacidad de exportar bienes basados en el trabajo nuevo. Es decir, una ciudad no sólo se caracteriza por su capacidad de generar trabajo nuevo, sino también por la habilidad de encontrar mercados *externos* para los productos que surgen de este trabajo nuevo (de allí la importancia que Jacobs atribuye a las relaciones externas de una ciudad; ver párrafos siguientes). Ocurre el “efecto multiplicador de las exportaciones” (Jacobs 1970: 139): la innovación crea trabajo nuevo que hace más diversa la economía local y al mismo tiempo proporciona un bien para las exportaciones, que a su vez hacen crecer más la economía local, ya que fomentan la producción de los nuevos productos: “Mi argumento, más bien, es una teoría de ‘epigénesis’<sup>50</sup> de las ciudades: la idea de

---

<sup>50</sup> En biología, la teoría de la epigénesis se refiere a que un embrión se desa-

que una ciudad crezca a partir de un proceso de diversificación y diferenciación progresiva de su economía, de poco o nada más que de su trabajo inicial de exportación y de los proveedores de aquel trabajo”. (Jacobs 1970: 129)

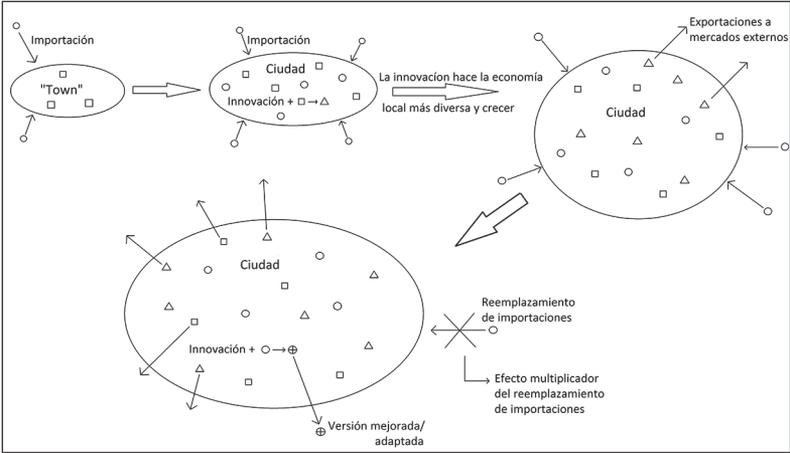
El próximo paso en este proceso de crecimiento basado en la diversificación y en la diferenciación económica es el reemplazo de importaciones, según Jacobs el segundo proceso fundamental mediante el cual una economía desarrolla (además de la creación de trabajos nuevos). Reemplazar importaciones significa que en una ciudad se comienza a fabricar productos que antes importaba, pero como ya se ha señalado en el párrafo sobre la imitación, no se trata de una simple copia, sino de una versión mejorada o adaptada. Esto tiene un efecto doble sobre la economía local: por un lado la producción de un bien antes importado genera más trabajo nuevo, y hace, por lo tanto, más diversa y más compleja la división del trabajo local. Así se producen más y nuevos productos para la exportación. Por otro lado, los fondos que antes tenían que ser gastados para importar un bien, ahora quedan disponibles para nuevas importaciones. Es decir, el reemplazamiento de importaciones conduce no sólo a un crecimiento de la economía local, sino a un cambio en la composición de las importaciones de una ciudad. Esto a su vez abre la posibilidad para una nueva ronda de reemplazamiento de importaciones, crecimiento y diversificación de la economía local, cambio en la composición de las importaciones, etcétera. Este círculo virtuoso, que se conoce como el “efecto multiplicador del reemplazamiento de importación”, es, según Jacobs, capaz de causar que ciudades y sus economías crezcan de forma explosiva: “Me gustaría sugerir que este proceso puede ser, de hecho, la causa principal de la expansión económica”. (Jacobs 1970: 167) Aunque el reemplazamiento de importaciones y la innovación son necesarios para el desarrollo económico, el primer proceso es el más importante, porque una innovación difunde de una ciudad a otra; es decir, es copiada, reemplazada y en alguna forma mejorada o adaptada, reexportada a otra

---

rolla a partir de la diferenciación sucesiva de una estructura originalmente indiferenciada.

ciudad, donde otra vez es reemplazada y de alguna forma mejorada o adaptada y reexportada, y así sucesivamente.

*Figura 8-6. El proceso de reemplazamiento de importación, crecimiento y diversificación de la economía local según Jane Jacobs*



Fuente: Klara Kolhoff.

Este resumen de las ideas de Jane Jacobs muestra que esta autora atribuye gran importancia tanto a la creación de trabajo nuevo (por la innovación y la adaptación de ésta) en la ciudad como a las relaciones de intercambio *entre* ciudades (a partir de la exportación e importación) para explicar el desarrollo económico. Jacobs presenta entonces un análisis hecho en dos niveles geográficos: “En primer lugar está *la ciudad o la ciudad-región* en la que una economía local opera. Aquí es donde la innovación y el reemplazamiento de importaciones se llevan a cabo. En segundo lugar, existe *la red de ciudades* mediante la cual los efectos de la innovación y del reemplazamiento reverberan” (Taylor 2013: 64; énfasis añadido). Dicho en otras palabras, Jacobs no sólo hace referencia a externalidades de la aglomeración, sino que también subraya la necesidad de *externalidades de redes* o de conectividad externa. Aunque en la literatura económica sólo suelen conectarse las primeras con su nombre (las llamadas exter-

nalidades de Jacobs), en realidad para Jacobs las dos no pueden separarse, tal como la discusión sobre la relación entre la generación de trabajo nuevo y los efectos multiplicadores de las exportaciones y del reemplazamiento de importaciones lo han demostrado. Antes de enfocarnos en las externalidades de las redes, retomemos una vez más el asunto de la aglomeración. ¿Qué es exactamente lo que está causando lo urbano? ¿En qué medida la ciudad es un entorno, un ambiente clave para que el nuevo trabajo pueda surgir? Estas son las preguntas que se explorarán en el análisis de la geografía urbana.

### **8.3. Las propiedades urbanas: densidad, heterogeneidad, intensidad**

Para Jane Jacobs la aglomeración no es sólo un factor más que explique el desarrollo económico, como tampoco sus efectos pueden resumirse en una reducción de distancias entre actores, y por lo tanto en una disminución del costo de transporte. Para esta autora, la aglomeración es clave para comprender la relación entre espacialidad y procesos e interacciones económicos, lo cual coincide con la posición de la geografía económica y de los estudios urbanos. Como Scott y Storper (2014: 6) afirman: “La aglomeración es el pegamento básico que cohesiona a la ciudad y la hace un conglomerado complejo de las actividades humanas”.

La noción de que la ciudad, por sus propiedades de densidad, heterogeneidad e intensidad ejerce una influencia transformadora sobre las acciones de quienes la habitan y sobre sus relaciones sociales, acompaña a la investigación urbana desde su inicio. El filósofo y sociólogo alemán Georg Simmel anota en su ensayo *La metrópolis y la vida mental* (Simmel 1988<sup>51</sup>) que la fluidez y los contrastes del medio ambiente urbano obligan a responder con menos emoción y de manera más intelectual. Louis Wirth, sociólogo estadounidense de origen alemán y miembro de la Escuela de Chicago, profundizó tales reflexiones en su estudio titulado *El urbanismo como modo de vida* (Wirth 1988). Para él, lo que

---

<sup>51</sup> Este texto fue originalmente publicado en alemán en 1903.

distingue a la ciudad –o más en concreto al urbanismo– es una complejidad de rasgos, que resultan de su tamaño relativamente grande, de la densidad de su población, y de su heterogeneidad. Así, tamaño, densidad y heterogeneidad son interdependientes y se refuerzan mutuamente, además de que producen una sociedad urbana formada por individuos que viven y trabajan en conjunto, pero que no establecen “vínculos sentimentales ni emocionales”, lo cual “fomenta un espíritu de competencia, engrandecimiento y explotación mutua”, pero también “una perspectiva relativista y un sentido de tolerancia de la diferencia que pueden considerarse como requisitos para la racionalidad y que conducen a la secularización de la vida” (Wirth 1988: 174). Es decir, el urbanismo como modo de vida da luz a aptitudes sociales que son muy útiles para el desarrollo económico capitalista –aspecto que también Max Weber, sociólogo alemán, subrayó en su texto sobre la ciudad occidental (Weber 2002<sup>52</sup>).

Entonces, el significado de la aglomeración en términos económicos tiene mucho que ver con las realidades urbanas de densidad, intensidad y heterogeneidad, y éstas a su vez se relacionan de manera estrecha con un aspecto que ya mencionábamos: el *learning* (aprendizaje). Notamos que un ambiente caracterizado por la proximidad espacial entre los actores y por la densidad social ofrece y obliga a más interacciones personales y de comunicación. Storper y Venables (2004: 365; énfasis añadido) llaman a estos ambientes con interacción urbana densa “*buzz environment[s]*” (literalmente traducido como entornos zumbantes):

A los efectos combinados de estas características [de la aglomeración] los denominamos ‘buzz’. Creemos que hay una superaditividad en estos efectos, que genera rendimientos crecientes para las personas y las actividades involucradas. Los individuos en un *buzz environment* interactúan y cooperan con otras personas de alta capacidad; están bien colocados para comunicar ideas complejas con

---

<sup>52</sup> Este texto fue originalmente publicado en alemán en 1922.

ellos, y están muy motivados. Para poder obtener estos beneficios en su totalidad, casi invariablemente se requiere la colocalización.

El *buzz* o zumbido social de la aglomeración surge, entonces, de “procesos de comunicación *superaditivos*” (Storper 2013: 150; énfasis añadido) que promueven el aprendizaje, porque facilitan que actores económicos se observen unos a otros, se comparen entre ellos, y aprendan unos de otros. En términos de Jacobs esto significa que el trabajo nuevo siempre se deriva del trabajo antiguo: “El punto es que nuevos bienes y servicios [...] no vienen de la nada. El trabajo nuevo surge de los trabajos existentes; requiere ‘padres’” (Jacobs 1970: 55). Estos antecedentes (*parent work* los llama Jacobs) orientan la creación de nuevos trabajos a partir de una “comunicación” con los actores económicos:

En cualquier caso, los mensajes –es decir, las sugerencias– que ofrece el *parent work* parecen ser vitales para el proceso [de crear trabajo nuevo]. Las sugerencias tienden a ser de dos tipos diferentes: las ideas sugeridas por los materiales o las habilidades que ya se utilizan; y las que se derivan de problemas particulares en el transcurso del trabajo. [...] El creador de un trabajo nuevo debe tener perspicacia y, al combinar una idea u observación con la sugerencia del trabajo propio, hacer un nuevo punto de partida (Jacobs 1970: 59-60).

En cuanto a las cuestiones geográficas, este razonamiento de Jacobs tiene dos implicaciones relacionadas: primero, para que el trabajo antiguo pueda mandar “mensajes” se requiere de la cercanía espacial. Las “sugerencias” se generan a partir de la observación precisa (por ejemplo, de problemas en procesos laborales), posible por la participación en ellos, cierta empatía hacia ellos y entendimientos e interpretaciones compartidos entre los actores involucrados. Todo eso no se desarrolla a distancia ni mediante medios de comunicación modernos. Dicho en otras palabras, la “comunicación” entre el trabajo antiguo y el creador de trabajo nuevo parte de conocimien-

tos tácitos, y éstos se transfieren en la interacción social directa; es decir, cara a cara (ver recuadro 8-1).

Segundo, la noción que Jacobs tiene de los mensajes mandados por el trabajo antiguo a los potenciales creadores de trabajo nuevo implica que cuanto más trabajo antiguo exista, más mensajes o sugerencias pueden ser enviados, y mayor será la probabilidad de que surja mucho trabajo nuevo. En este contexto, la proximidad espacial de los diferentes actores asume un significado adicional: no sólo facilita la “comunicación” entre el trabajo antiguo y el creador de trabajo nuevo, sino que produce un ambiente heterogéneo, diverso; un contexto geográfico variado para contactos imprevistos, que pueden servir como fuente para muchas sugerencias diversas: “Cuanto mayor es la cantidad y variedad de las divisiones del trabajo ya realizados en la economía, mayor es la capacidad inherente de la economía para añadir aún más tipos de bienes y servicios” (Jacobs 1970: 59).

A diferencia de Marshall, quien hizo énfasis en la cercanía de empresas similares y, por lo tanto, en las externalidades de especialización, Jacobs enfatiza la importancia de la *diversidad* económica para generar nuevos conocimientos y nuevos trabajos. Las externalidades de aglomeraciones que Jacobs acentúa resultan de la diversificación económica. Para esta autora el conocimiento puede extenderse entre industrias *complementarias* –y no similares– porque las ideas desarrolladas en un sector pueden ser aplicadas en otro. Oficios diferentes, comprimidos en un área relativamente pequeña, son la fuente para los efectos multiplicadores y para las externalidades de aglomeración –como se ha analizado ya en relación con el origen de la industria del automóvil en Detroit, donde muchas sugerencias de diversos *parent works* dieron lugar a un nuevo punto de partida. Entonces, el secreto de la ciudad, en última instancia, se basa en las externalidades de diversificación; en el hecho de que puede crear algo original, diferente, nuevo, a partir de lo familiar. O, en palabras de Storper (2013: 73): “La diversidad [...] [es] un atractivo en sí mismo”.

Sin embargo, la diversidad, la densidad y el dinamismo tienen sus desventajas. El hacinamiento de una multitud de personas y actividades crea una maraña urbana caótica, que aunque creativa, hace

que la vida no sea fácil. Parte de las reflexiones de Jacobs se enfilan a comprender estos problemas que son resultado de la aglomeración como un *activo*: al concentrar muchos y variados problemas en un espacio confinado, las ciudades son poco prácticas e ineficaces. Pero esto, en lugar de ser un obstáculo, es su oportunidad, ya que *obliga* a sus habitantes a buscar soluciones. Jacobs (1970: 86, 104; énfasis añadido) sostiene que:

estas deficiencias graves y reales son necesarias para el desarrollo económico y por lo tanto *son exactamente lo que hace a las ciudades únicas para la vida económica*. Con esto no quiero decir que las ciudades son de valor económico a pesar de su ineficiencia y su impracticabilidad, sino más bien porque son ineficientes y poco prácticas. [...] Limitar el tamaño de las grandes ciudades, como a menudo se preconiza, a causa de los graves problemas derivados de su tamaño, es profundamente reaccionario. [...] Una vez que un grave problema práctico ha aparecido en una economía, sólo puede ser eliminado mediante la adición de nuevos productos y servicios en la vida económica. *De esta solución a los problemas de la ciudad resulta el crecimiento económico real y la abundancia.*

Y, en otro lugar agrega:

Las ciudades son las madres del desarrollo económico, no porque las personas sean más inteligentes en las ciudades, sino por las condiciones de densidad. Hay una concentración de necesidades en las ciudades, y un mayor incentivo para abordar los problemas de maneras que no se hayan tratado antes. Esta es la esencia del desarrollo económico (Jacobs 1997: 2).

En otras palabras: la densidad y la diversidad urbanas producen una intensidad y multiplican los desafíos. Sin embargo, la vehemencia con la que estos problemas deben ser resueltos es la cuna de la innovación en la ciudad.

Con su énfasis en la densidad y en la diversidad como las características urbanas centrales, en la intensidad, resultado de la multi-

plicidad, la heterogeneidad y la complejidad de la ciudad, Jacobs se ubica totalmente en línea con muchos geógrafos (urbanos). Doreen Massey (1999a: 76), por ejemplo, cuando define lo que distingue una ciudad de otros tipos de asentamientos, acentúa que “la palabra crucial para nosotros una y otra vez fue intensidad, que ciudades en realidad son intensidades, intensidades espaciales de relaciones sociales”. La intensidad social que resulta de lo que sucede cuando un gran número de personas diferentes, con un número igualmente grande de diferentes ocupaciones y habilidades se reúnen en espacios confinados es un ejemplo de lo primero, de lo que significa cuando Soja (2000: 6) dice que “nuestras acciones y pensamientos dan forma a los espacios que nos rodean, pero al mismo tiempo, los espacios y los lugares [...] también dan forma a nuestras acciones y pensamientos”:

Lo que es vital acerca de las ciudades es que reúnen a personas de tal manera *que esto hace una diferencia de lo que sucede entre ellos*. Lo que hace que la ciudad sea una ciudad no sólo son los rascacielos o las tiendas o las redes de comunicación, sino también que *la gente en esos lugares se ve obligada a comportarse de maneras urbanas*: aquí es donde está la ‘carrera de ratas’; la ciudad zumba y ruge –y nunca duerme [...] De acuerdo con esta interpretación de la ciudad, hay algo característico de la intensidad de las interacciones sociales en la ciudad. Esto se define por su velocidad, su heterogeneidad y, tal vez, paradójicamente, por la ambivalencia de como las personas experimentan la ciudad (Pile 1999: 41; énfasis añadido).

Cabe recordar que la ciudad –como espacio particular producido– no sólo es *buzz*, interacciones sociales, “aire” lleno de conocimientos. La ciudad es algo sumamente material, un entorno tanto físico como social, y aunque no puede ser la tarea de un libro de geografía económica profundizar en las interacciones de las dimensiones físicas y sociales de la ciudad, hay que subrayar que lo físico no es un mero escenario o un contenedor de procesos sociales y económicos. Es una condición para que la ciudad pueda ser “una fuerza de conformación (o medio) en la vida social” (Soja 1989: 7). Si pensamos en

las “configuraciones espaciales como generativas” (Massey 1999b: 161) de procesos sociales tenemos que pensar también en lo concreto: en configuraciones de edificios como de redes sociales, de vialidades y cables, de salas de reuniones para el intercambio cara a cara.

## 8.4. Las externalidades de red

Cuando Doreen Massey habla de la ciudad como un lugar socialmente excepcional, denso e intenso, no se refiere a la ciudad como un espacio confinado estrictamente o limitado con claridad. Más bien pone de relieve que la intensidad de una ciudad es –y *tiene que estar*– siempre abierta al exterior, porque esta “intensidad se construye precisamente a partir de las relaciones con el más allá [...] que es el mundo no-ciudad u otras ciudades. [...] ciudades son intensidades de relaciones sociales *abiertas*”. (Massey 1999a: 76; énfasis original) Ya he citado Braudel (1984c: 11), que dice que las metrópolis siempre “se presentan con un séquito, un cortejo”, que es sólo una forma poética de decir que las ciudades están organizadas en redes que según Braudel siempre son desiguales (ver abajo).

Esta idea se conoce desde hace mucho tiempo en las reflexiones sobre la ciudad y sus externalidades, a pesar de que nunca alcanzó la prominencia de la aglomeración. Platón (citado en Sun 2005: 45) ha notado que una ciudad sólo sobrevive a partir de la conexión y el comercio con otras: “es casi imposible establecer una ciudad en un lugar donde nada tiene que ser importado”. Eso implica que cada ciudad también tiene que generar exportaciones, porque de lo contrario no tendría con qué pagar las importaciones. Este principio desencadena el ciclo virtuoso de la aglomeración de trabajos y su multiplicación, descrito 2,300 años después por Jacobs. Según las observaciones de Platón (citado en Sun 2005: 45; énfasis añadido):

nuestros ciudadanos no sólo deben producir lo suficiente por ellos mismos en sus hogares, sino también los bienes de la calidad y cantidad adecuada para satisfacer las necesidades de los demás. [...] Así que vamos a necesitar *más* agricultores y otros artesanos en nuestra

ciudad. [...] Y *otros* para atender las importaciones y exportaciones. Y se les llama comerciantes, ¿verdad?

En la historia de la investigación urbana, las relaciones externas de las ciudades eran sujetas a estudios, por ejemplo, en el contexto de las investigaciones sobre los sistemas o jerarquías urbanos (un estudio clásico es el de Pred y Hagerstrand 1967). Sin embargo, los *efectos económicos* o externalidades que pueden producir estas relaciones entre ciudades estaban un tanto desatendidos. Le debemos a Jane Jacobs y, sobre la base de su trabajo, al geógrafo británico Peter Taylor, el que esta brecha se esté cerrando. Aunque con externalidades tipo Jacobs normalmente se entienden los efectos positivos de la aglomeración de industrias diversas (ver arriba), sería igualmente correcto hacer referencia a las externalidades de Jacobs a los efectos positivos que se derivan de las relaciones interurbanas.

Las explicaciones anteriores sobre los mecanismos que hacen, según esta autora, crecer a una ciudad y su economía (los efectos multiplicadores de las exportaciones y del reemplazamiento de importación) han dejado claro que no puede haber dinámica económica *local* en una economía cerrada. Para Jacobs una ciudad no puede crecer aun cuando se diera una división de trabajo con el campo. A diferencia de Braudel o de Adam Smith (ver capítulo 6) Jacobs no ve en la división del trabajo entre la ciudad y campo la base para el crecimiento económico de las ciudades. Para ella, “en los tiempos modernos e históricos, ninguna [...] ciudad [...] parece haber crecido en forma aislada de otras ciudades. Una ciudad no crece por el comercio con su *hinterland* rural. Una ciudad siempre parece haber implicado a un grupo de ciudades que comercian unas con otras”. (Jacobs 1970: 35) Recordemos que para Jacobs la esencia de la economía es añadir nuevos trabajos, y que esta adición de nuevos bienes y servicios a la economía local sólo puede funcionar con un crecimiento del mercado externo. Postula, entonces, que la diversificación y diferenciación progresiva de la economía urbana (y, por lo tanto, su expansión) requiere de la demanda *adicional* que viene desde el exterior. Por el otro, hemos visto que para esta autora

el reemplazamiento de las importaciones es el proceso clave para impulsar la dinámica económica. Trabajo nuevo en la mayoría de los casos es trabajo antiguo modificado, y muchos de estos trabajos antiguos llegan a los productores de una ciudad en forma de bienes o servicios importados de otras ciudades. Es por eso que Storper (2013: 34) apunta que “la economía es el resultado del comercio”. Sin embargo, ya que el comercio es la creación de ciudades (en este punto, Braudel y Jacobs coinciden), esto significa que *no hay desarrollo económico sin ciudad*.

Un ejemplo de ello es el desarrollo y la difusión de técnicas financieras a lo largo de la historia capitalista. Las innovaciones financieras siempre se dan en las ciudades más dinámicas, que incluían del siglo XIII al siglo XIX a Génova, Pisa, Florencia, Venecia, Augsburgo, Núremberg, Ratisbona, Amberes, Brujas, Hamburgo, Estocolmo, Ámsterdam y Londres. La difusión de los conocimientos financieros siempre se llevó a cabo mediante el comercio; la innovación viajaba con los comerciantes y banqueros (que encarnaron las innovaciones financieras como conocimiento tácito) de ciudad a ciudad. Estas últimas, siempre interesadas en atraer y retener el talento económico, se han caracterizado históricamente por estar a favor de la inmigración y ser relativamente tolerantes con las diferentes religiones, idiomas y estilos de vida. No porque la gente fuera mejor en las ciudades, sino porque sabía lo que necesitaba: a lo largo de la historia, incorporar a los comerciantes y distribuidores de dinero extranjeros ha permitido a las ciudades expandir sus redes comerciales y de conocimiento, y ha promovido el aprendizaje mediante la copia, la adaptación y la mejora de las innovaciones realizadas en otros lugares. Cuando Amberes expulsó a los judíos y protestantes, por ejemplo, su sucesor como principal centro financiero europeo y mundial, Ámsterdam, los recibió con los brazos abiertos –y con ellos, sus prácticas financieras hasta entonces desconocidas en Ámsterdam. Sin esta importación de conocimientos, el establecimiento de la Wisselbank en 1609 en Ámsterdam no habría sido posible– y por lo tanto tampoco la práctica de compensar sin dinero en efectivo los créditos entre cuentas (Denzel 2014).

*Figura 8-7. Palazzo San Giorgio en Génova, sede del Banco di San Giorgio, una de las instituciones financieras más antiguas de Europa*



Fuente: reproducido de [https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Genova\\_-\\_Palazzo\\_San\\_Giorgio\\_visto\\_dal\\_Bigo.jpg](https://commons.wikimedia.org/wiki/File:Genova_-_Palazzo_San_Giorgio_visto_dal_Bigo.jpg)

La historia del desarrollo y la difusión de técnicas financieras es una historia de resolver los problemas prácticos de los comerciantes: la introducción de las monedas uniformes en Europa, por ejemplo, redujo los costos de transacción para los comerciantes; las monedas de oro aliviaron los pagos de cantidades cada vez más grandes; las letras de cambio satisficieron las necesidades de liquidez sin dinero efectivo a grandes distancias, y así sucesivamente. Lo importante aquí es la conclusión que se puede sacar de este ejemplo: “Ninguna ciudad desarrolla por sí misma todos los diversos bienes y servicios que requiere para superar sus problemas prácticos complejos [...] Ciudades copian soluciones de las demás, a menudo con gran rapidez. También importan las soluciones de las demás mediante la importación de bienes pertinentes para resolver los problemas”. (Jacobs 1970: 104-105) Por lo tanto, Storper (2013: 166) resume que “el genio de las ciudades y regiones no es sólo un asunto local”.

Se ve, entonces, que la capacidad de crear innovación es menos una cuestión de ciudad (en el singular) y más un asunto de conexiones entre *ciudades*. Peter Taylor (2004: 1-2) es quien más que cualquier otro ha puesto de relieve este aspecto: “Las relaciones externas de las ciudades no son un complemento opcional para teorizar la naturaleza de las ciudades. Las conexiones son la *raison d’être* de las ciudades. No hay tal cosa como una sola ciudad operando por su cuenta; las ciudades vienen en paquetes”. Las externalidades que se crean por estos “paquetes” de ciudades emergen de lo que las conexiones interurbanas contribuyen a la economía de una ciudad: un *influx* de conocimientos, habilidades o herramientas nuevos; bienes y servicios desconocidos, capital para ser invertido, o simplemente mano de obra. Visto desde la perspectiva de la exportación, las relaciones interurbanas hacen accesible el poder de compra externo para el excedente de productos o de capital (al proporcionar de esta manera ingresos adicionales o un alivio para la crisis de la sobreaacumulación. Ver también el capítulo 4.5 sobre el *spatial fix*), o permiten deshacerse del exceso de población: ¿quién puede decir, por ejemplo, qué problemas habrían tenido que enfrentar las ciudades europeas sin la gran emigración hacia las Américas en el siglo XIX y principios del siglo XX?

Entonces, el motor de la economía urbana es su sector de comercio exterior –las exportaciones proporcionan los ingresos que luego pueden gastarse en el ámbito local o permiten pagar la importación de nuevos productos. Además, son los sectores del comercio exterior los que realizan las principales mejoras de la productividad. Si éstos desaparecen, las dinámicas internas también van a llegar a un punto muerto, como sucedió con ciudades como Detroit (Storper 2013). Siguiendo este pensamiento, descubrimos que *existe un vínculo necesario entre la aglomeración y la red urbana*. Para que las ciudades puedan cumplir con su papel de motor económico, lo local y lo extralocal, los espacios de lugares y los espacios de los flujos, lo interno y lo externo deben coincidir y cooperar. Para expresarlo en un concepto que incluye las dos dimensiones espaciales: el *zumbido local* para ser efectivo requiere *tuberías globales* (Bathelt *et al.* 2004). El secreto de la ciudad

es, entonces, que combina las externalidades de la aglomeración con las de red –*city-ness* en términos de Jacobs (1970) requiere relaciones vibrantes tanto en lo interno como en lo externo– y su amalgamación:

De hecho, las ciudades siempre han funcionado como nodos en el sistema de comercio a larga distancia [...] debemos una vez más recordarnos que las funciones económicas de las ciudades están profundamente moldeadas por el comercio exterior. Las ciudades no se desarrollan ni crecen simplemente sobre la base de sus relaciones internas; también están formadas por el ordenamiento locacional a través del espacio geográfico. El comercio permite a las ciudades especializarse y vender sus productos a cambio de los productos especializados de otros lugares. La viabilidad económica de las ciudades y el crecimiento del comercio a larga distancia son fenómenos complementarios y se refuerzan mutuamente (Scott y Storper 2014: 5).

## 8.5. Las redes urbanas y el desarrollo desigual

En los análisis de Jacobs, Storper y Taylor las redes urbanas por lo general se presentan como situaciones ganar-ganar para todas las ciudades involucradas. La posibilidad de que las relaciones entre ciudades sean estructuradas a expensas de una o más ciudades en la red se aborda poco. Jacobs, en particular, niega la posibilidad de polarización socioespacial como un mecanismo estructural en la economía capitalista, a saber, que la riqueza en un lugar tiene que ver con la miseria en otro. Para ella, “buscar ‘causas’ de la pobreza [...] es entrar en un callejón intelectual sin salida, porque la pobreza no tiene causas. Sólo la prosperidad tiene causas” (Jacobs 1970: 120-121).

Sin embargo, el análisis de cadenas productivas (ver capítulo 7.2) sugiere que la pobreza sí tiene causas. La plusvalía total creada en los encadenamientos mercantiles globales se distribuye de

manera desigual –la red de producción tiene una estructuración jerárquica: algunos actores tienen más que decir y decidir que los demás, por lo que pueden apropiarse más del valor creado. Todo análisis empírico sugiere que las diferencias socioeconómicas en y entre ciudades, regiones o países es enorme, y no disminuye, por decirlo con cuidado (ver recuadro 8-2). La razón es que la integración funcional y transfronteriza mediante cadenas de valor es muy selectiva y explota las diferencias socioeconómicas en diferentes lugares y a varias escalas, agudizándolas de esta manera. Si ante una integración económica global cada vez más profunda “ganar en el proceso de desarrollo depende de la especialización exitosa” (Storper 2013: 225), se tendrá que conceder que muchos lugares –pueblos, *towns*, ciudades– no tendrán activos que valgan la pena para ser especializados, o tienen activos en que se especializan que son pobremente remunerados.

#### RECUADRO 8-2

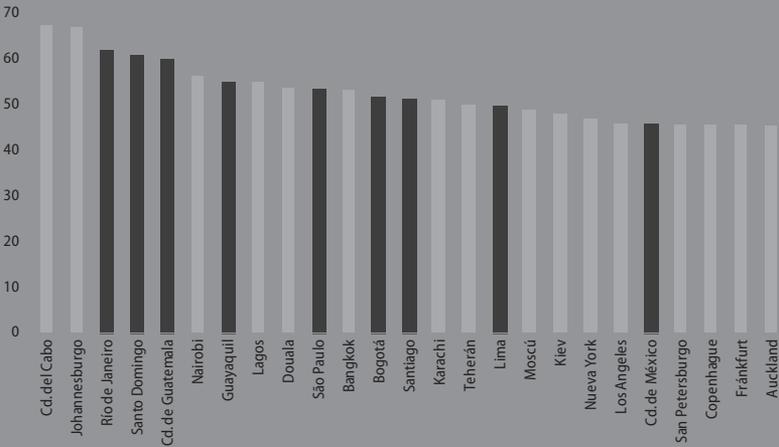
#### La urbanización de la pobreza

Mientras el potencial creativo de las ciudades para empujar el desarrollo económico es más que nunca reconocido, cada vez hay más dudas sobre si la ciudad no pierde su capacidad para generar posibilidades para la movilidad social ascendente. Se habla de una urbanización de la pobreza y de la emergencia de una nueva subclase urbana formada por inmigrantes, adolescentes mal educados (en su mayoría masculinos) y ancianos. La idea es, en breve, que el gueto<sup>53</sup> (que denota tanto lugares reales de residencia de los pobres urbanos, así como un emblema de la pobreza urbana en general) dejó de ser el punto de partida de la integración en la ciudad, y con ella el comienzo de una movilidad social ascendente, para convertirse en el punto de partida y destino final del que los pobres ya no pueden escapar.

<sup>53</sup> Mientras el término gueto originalmente denotaba a las áreas de vivienda separadas que ocupaban los judíos en las ciudades europeas, en Estados Unidos el término llegó a ser asociado con la subclase urbana y, en particular, con los barrios de los afroamericanos pobres.

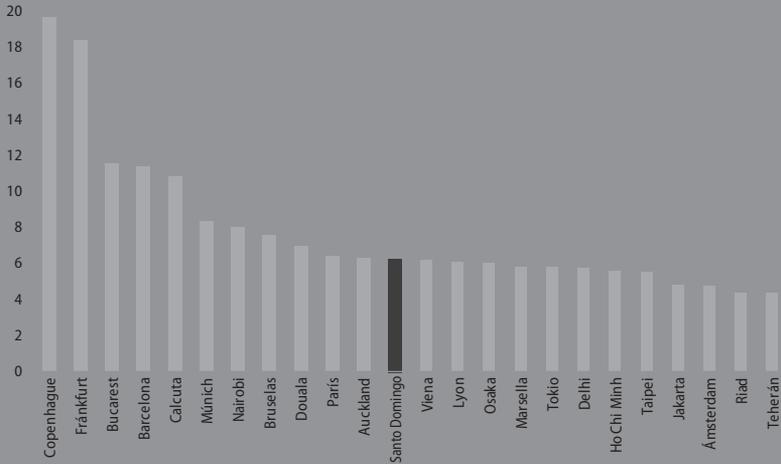
Tales afirmaciones se basan en datos que muestran una creciente polarización social en las ciudades, en especial en los países más ricos. Por un lado, es cierto que ciudades africanas y de América Latina son las que tienen la desigualdad de ingresos más profunda (ver gráfica 8-1): de las 13 ciudades de América Latina detectadas por la base de datos de Euromonitor International (2014), en 2013 diez se ubicaron entre las treinta más desiguales a nivel global (las excepciones son Santa Cruz, Buenos Aires y Caracas; para estudios sobre pobreza y polarización social en la Ciudad de México ver Suárez *et al.* 2012 y Aguilar y López 2016). Sin embargo, en cuanto al crecimiento del coeficiente GINI (2005-2013) salta a la vista la rápida polarización en Europa. Muchas ciudades, entre ellas algunas consideradas modelos (como por ejemplo Copenhague, Barcelona o Viena), sufrieron un empeoramiento veloz de la distribución de los ingresos (ver gráfica 8-2). En Alemania, ciudades como Fráncfort, Múnich o Hamburgo tienen un coeficiente GINI de alrededor de 50% más alto que el promedio nacional.

Gráfica 8-1. Coeficiente GINI por ciudades, 2013



Fuente: elaboración propia con base en datos de Euromonitor International 2014.

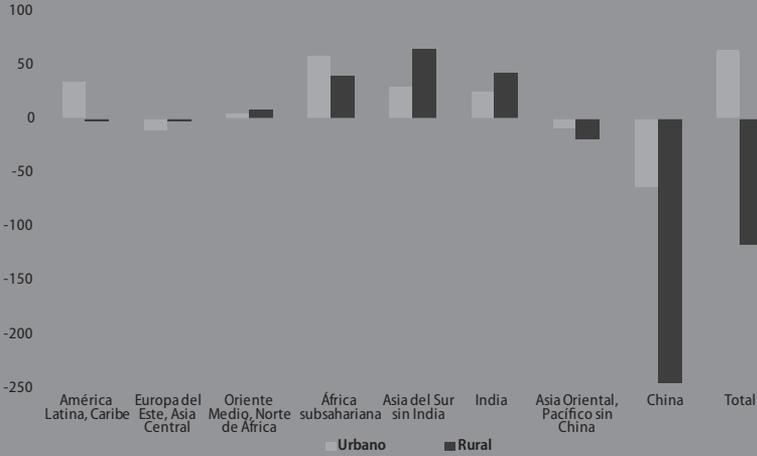
Gráfica 8-2. Crecimiento del coeficiente GINI por ciudades, 2005-2013 (%)



Fuente: elaboración propia con base en datos de Euromonitor Internacional 2014.

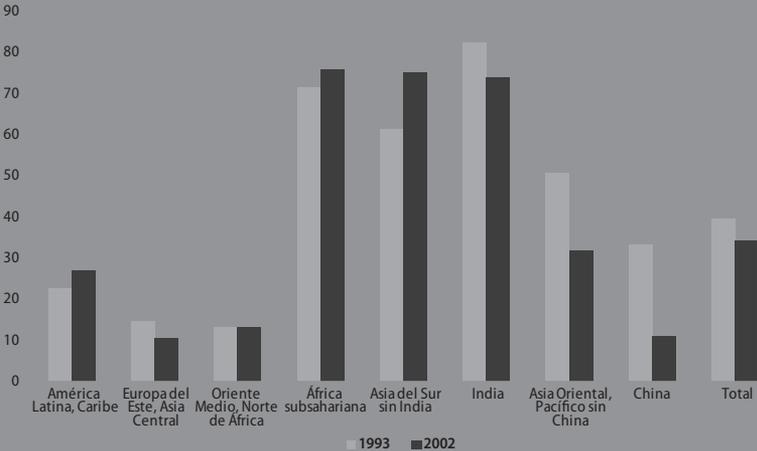
Por otro lado se argumenta que en el mundo sucede un proceso de urbanización de la pobreza: cada vez más pobres viven en áreas urbanas, y cada vez más ciudadanos son pobres. Datos a nivel global para apoyar (o refutar) esta tesis son escasos –sólo para la década de 1990-1999 existe un estudio detallado elaborado por el Banco Mundial (Ravallion *et al.* 2007). Como se ve en la gráfica 8-3, la pobreza urbana en términos absolutos sumó 62 millones de personas, y sólo en China, Europa del Este y Asia Central ha disminuido. Particularmente fuerte fue el aumento de la pobreza urbana en Asia del Sur, sin la India (+65%), en África subsahariana (+52%) y en América Latina (+44%), mientras que en China se redujo la pobreza urbana en un 54%. En cuanto al porcentaje de los pobres en la población urbana total, a nivel global se ha disminuido del 40 a 34%. Este descenso, sin embargo, se debe a una disminución radical en China (-67%) y el resto de Asia Oriental (-37%) y, en menor medida, también en la India (-10%) (ver gráfica 8-4).

Gráfica 8-3. Cambio en el número de pobres, 1993-2002 (millones)



Fuente: elaboración propia con base en datos de Ravallion *et al.* 2007. Como línea de pobreza se aplica un umbral de 2.15 dólares estadounidenses por día (medido en paridad de poder adquisitivo de 1993).

Gráfica 8-4. Porcentaje de la población pobre de la población urbana total, 1993 y 2002 (%)

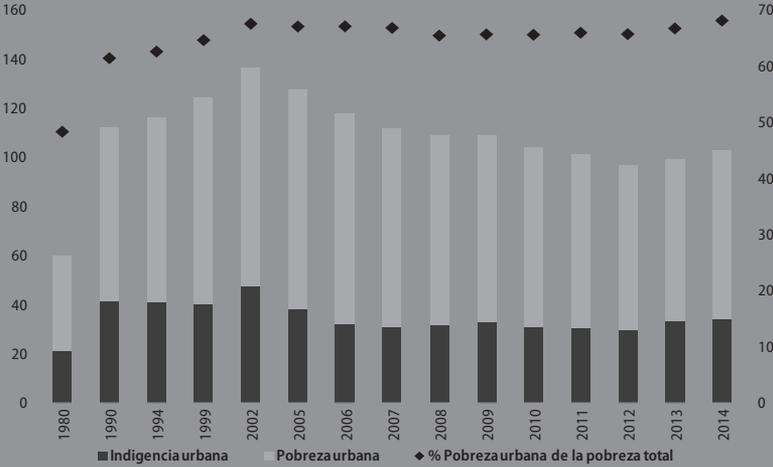


Fuente: elaboración propia con base en datos de Ravallion *et al.* 2007. Como línea de pobreza se aplica un umbral de 2.15 dólares estadounidenses por día (medido en paridad de poder adquisitivo de 1993)

En cuanto a América Latina, los datos de CEPALSTAT muestran que en las décadas que van de 1980 a 1999, tanto la pobreza urbana extrema (indigencia) como la pobreza urbana total crecieron fuertemente, y que el porcentaje de pobres urbanos en todos los países subió de menos de la mitad a dos tercios. Desde 2002 se logró reducir la pobreza urbana en términos absolutos y como porcentaje de la población urbana, mientras que la proporción de la población urbana pobre de todos los pobres se mantuvo estable. Sin embargo, en los últimos años parece que esta tendencia favorable hacia la reducción de la pobreza urbana llegó a su fin, ya que el porcentaje de pobreza urbana aumenta de nuevo, igual que la proporción de la ciudad en todos los pobres (gráfica 8-5).

Sin embargo, la interpretación de estos datos no es tan sencilla. Ravallion *et al.* (2007) insisten en que el aumento del número de pobres urbanos no implica una tendencia hacia la urbanización de la pobreza. Por un lado, tres cuartas partes de los pobres del mundo viven en zonas rurales (siendo América Latina una excepción notable entre las regiones pobres). Por otro lado, y más importante, la urbanización en general y la urbanización de los pobres en particular han jugado un papel importante en la reducción de la pobreza rural (y, por lo tanto, en la reducción de la pobreza total). El reordenamiento geográfico de la pobreza reduce de manera directa la pobreza rural (por la migración) y de manera indirecta (por las remesas que resultan de las oportunidades económicas que se encuentran en las ciudades). Mientras Ravallion se suma al optimismo sobre el desarrollo que expresa el Banco Mundial (“¿Los pobres están gravitando hacia las ciudades? Sí, pero quizás no lo suficientemente rápido” [Ravallion 2007: 15]), falta ver si las ciudades –en el norte y en el sur– logran a promover el desarrollo social de los cada vez más numerosos pobres. No es casual que los movimientos sociales que combaten la creciente polarización social en las ciudades europeas y estadounidenses lo hagan con el lema: “¿Cuya ciudad es?”.

Gráfica 8-5. Pobreza e indigencia en América Latina (millones), y porcentaje de la pobreza urbana de la pobreza total (%), 1980-2014



Fuente: elaboración propia con base en datos de la CEPAL 2016 y del Banco Mundial 2016. La CEPAL define la indigencia como la situación en que los ingresos de los hogares no alcanzan para adquirir una canasta básica de alimentos. A su vez, se entiende como pobreza la situación en que los ingresos son inferiores al valor de una canasta básica de bienes y servicios, tanto alimentarios como no alimentarios.

Las implicaciones de las externalidades de red (y también las de aglomeración) se han analizado desde diversos ángulos teóricos (Jacobs 1970; Harvey 1985a; Storper y Walker 1989; Storper 2013). Una característica compartida de muchos análisis en lo que se refiere al desarrollo social y espacialmente desigual en las redes interurbanas es la de verlo como resultado de las tasas de crecimiento diferenciadas (ciudad o región A crece más rápido que ciudad B), lo cual a su vez se basa en una diferenciación geográfica de la inversión (A ha tenido más inversiones que B). Como Harvey (1985a: 144-145) sostiene, los lugares dotados de un “complejo espacialmente específico de recursos de activos creados por los seres humanos [...] que se puede utilizar para producir y consumir más riqueza” van a experimentar una rápida expansión, mientras que los lugares

menos densos, mal equipados y poco enlazados se quedarán atrás. De igual modo Storper (2013: 49, 54) sostiene que las ciudades son clave para una mayor creación de riqueza, pero este proceso implica efectos distributivos por la geografía desigual de la innovación: habrá “ingresos medios más altos en algunos lugares que en otros, y una mayor desigualdad dentro de ellos [...] [porque la] innovación siempre se reflejará en la creación de ciudades y regiones de altos ingresos”. Estas ideas concuerdan con los razonamientos de economistas del desarrollo, tales como François Perroux (1950), Raúl Prebisch (1950), Gunnar Myrdal (1957) o Albert Hirschman (1958), quienes han argumentado que el desarrollo económico es circular y acumulativo, y por lo tanto desigual entre regiones.

Sin embargo, mi interés aquí no radica en el crecimiento diferenciado (sea por una geografía desigual de las inversiones o de las innovaciones), sino en otra dimensión del desarrollo desigual. Debemos recordar que Braudel (1984c: 258; énfasis añadido), cuando hace constar que las ciudades son los motores de la acumulación y del refinamiento de la división del trabajo, lo hace con cierta ambivalencia o diferenciación. Afirma que las ciudades (europeas durante el surgimiento del capitalismo) son, por un lado, “indispensables para el proceso general del crecimiento”, pero también concede que forman “sistemas en parte *parasitarios*”. Esta idea se relaciona, por supuesto, con las nociones de la distribución desigual de los recursos a lo largo de las cadenas productivas y la de la “transferencia geográfica de valor” (Hadjimichalis 1984). Si tomamos en serio la sugerencia de Braudel en el sentido de que las ciudades *genéricamente* viven a expensas de otras, mientras al mismo tiempo promueven el crecimiento de todos, podemos concluir que pertenece a su naturaleza atraer y extraer recursos y multiplicarlos. Lo mismo sugiere Pablo González Casanova (1965) al vincular el “colonialismo interno y el desarrollo nacional”. La parte de la multiplicación de recursos (o, en palabras de Jacobs, la creación de nuevos trabajos) ya la hemos analizado a detalle, por lo que ahora enfocaremos la atención en lo que Braudel llama lo parasitario de las ciudades.

En el proceso de producción, el valor siempre se añade en lugares concretos: en hogares, granjas, talleres, fábricas de patio trasero o

plantas súper modernas; en pueblos, ciudades medias o metrópolis, en el norte o en el sur. Sin embargo, en la mayoría de los casos el valor creado no se queda allí para ser invertido o consumido –su creación y uso por lo general se dan espacialmente separados. Sucre entonces una “transferencia geográfica de valor” (Hadjimichalis 1984) mediante flujos de recursos entre los innumerables pueblos y ciudades entrelazados en las cadenas productivas. Aunque el desarrollo desigual debido al crecimiento diferenciado sin duda se relaciona con esta extracción y transferencia de valores de un lugar a otro, este último no puede subsumirse en la primera. Por lo tanto, un tema crucial en la reflexión de la geografía económica sobre las ciudades y el proceso económico debería partir de la pregunta: ¿qué papel juegan las ciudades dinámicas y sus élites en el enrarecimiento de las periferias?

Mientras esta cuestión lamentablemente tiene poca importancia en las investigaciones actuales de la geografía económica (y tampoco juega un papel en la geografía urbana), en el apogeo de las teorías de modernización y dependencia la pregunta sobre el papel de las élites en las capitales de los países más pobres y/o en las ciudades de los países ricos, que están extrayendo recursos de otras ciudades y de zonas rurales con el fin de canalizarlos a los centros nacionales o globales, ha sido abordada desde diferentes posiciones teóricas (por ejemplo, Hoselitz 1955; González Casanova 1965; Frank 1969; Lipton 1977). Reflexionar sobre cómo las ciudades crean relaciones desiguales en las divisiones del trabajo, y cómo viven de ellas, está en el centro del análisis de Braudel (1984c) sobre el desarrollo de la economía mundial centrada originalmente en Europa. Este autor subraya dos aspectos: por un lado asegura que sin ciudades –y en particular sin ciudades dominantes– como centros de gravedad económica el capitalismo no existiría, y por el otro afirma que no hay ciudad dominante sin relaciones desiguales con otras ciudades o pueblos: “las ciudades necesitan espacios, mercados, zonas de circulación y de salvaguardia, y por ende vastos Estados a los cuales explotar. Necesitan presas para vivir. [...] no puede haber economía-mundo más que cuando la red [urbana] tiene mallas suficientemente ceñidas, cuando el intercambio es bastante regular y

voluminoso como para *dar vida a una zona central*” (Braudel 1984c: 67, 72; énfasis añadido). Por otro lado, las actividades de las ciudades subordinadas necesariamente se adaptan a las “de la metrópoli: montan la guardia a su alrededor, dirigen hacia ella el flujo de los asuntos, redistribuyen o encauzan los bienes que ella les confía, aprovechan su crédito o lo padecen” (Braudel 1984c: 11).

En suma, la noción de Braudel de que las ciudades funcionan como *bisagras* que dirigen los flujos de recursos hacia los centros proporciona la primera clave para entender el papel de las ciudades en el “desarrollo del subdesarrollo” (Frank 2005). También la segunda clave nos la da este autor cuando afirma que las ciudades, *debido a sus características muy específicas*, pueden convertirse en “un universo agresivo, obrero obstinado del intercambio desigual” (Braudel 1984c: 69-71). Mientras las ciudades disponen de un enorme arsenal de “armas de la dominación: navegación, negocios, industria, crédito, potencia o violencia política, etcétera” (Braudel 1984c: 18), lo que históricamente siempre ha destacado entre estas armas como un medio para extraer y apropiar excedentes es el desarrollo de servicios financieros (como el crédito, las monedas acuñadas, las letras de cambio, los bancos, los futuros) (ver capítulo 6.4). Entre los insumos necesarios para todos los productores en cadenas productivas, los servicios financieros son de los más monopolizados, y los que permiten a las ciudades (y de nuevo, en ellas a las élites económicas) cobrar rentas. Entonces, según Braudel (1984c: 67) “la supremacía exterior de estas ciudades y, en el interior, la supremacía de los ricos y los poderosos” se debe a un control monopolístico de las principales actividades económicas, como son los servicios financieros.

La noción de que las ciudades importantes obtienen su centralidad económica a partir de su capacidad de monopolizar insumos clave para las cadenas productivas responde a dos ideas ya expresadas. Primero, en el capítulo 6 sobre los principios de la división del trabajo, hice hincapié en que existe una interrelación entre la organización social y espacial de la economía, que origina una geografía de relativamente pocos centros y también relativamente muchas periferias. Después, en el capítulo 7, en el que se analizaron las cadenas productivas, se hizo constar que sus nodos son ciudades. En

consecuencia, una ciudad que tiene más de estos procesos o actividades relativamente monopolizados atrae más cadenas productivas, por lo cual es un nodo para más cadenas que una ciudad que tiene pocos o ninguno de estos procesos o actividades relativamente monopolizados. Como apunta Wallerstein (1983: 30), las cadenas productivas “tenderían a pasar de la periferia de la economía mundial capitalista a los centros”.

Sin embargo, a pesar de que el análisis de sistema-mundo proporciona herramientas conceptuales importantes para un análisis geográfico sobre el desarrollo desigual, el propio Wallerstein ha dicho poco en específico sobre las unidades territoriales exactas del centro y la periferia. Aún menos interés ha mostrado en integrar una perspectiva *urbana* en su reflexión –la ciudad como unidad de investigación queda prácticamente ausente de la mayor parte de los análisis del sistema-mundo, y sobre todo de las aportaciones teóricas (para un resumen de los pocos trabajos al respecto ver Smith 2000). No obstante, a pesar de que se ha hecho sólo vaga referencia teórica a zonas, regiones o Estados, a mi juicio hemos podido ver en este capítulo que existen buenas razones para conceptualizar la centralidad económica en términos urbanos.

Entonces, ¿qué tiene que ver la ciudad con la capacidad de diseñar las relaciones interurbanas de una manera para que los recursos fluyan de manera centrípeta? Ya he expuesto con cierta extensión las ventajas de la aglomeración, y también las externalidades de red. Acerca de las primeras cabe constatar que el *buzz* de las ciudades que favorece el aprendizaje no sólo promueve la innovación “buena”, sino que también se aprenden las técnicas del enriquecimiento insaciable, de la dominación y de la explotación; todo esto se perfecciona en los entornos creativos de las ciudades. Acerca de las externalidades de red, hay que enfatizar que las conexiones entre las ciudades son las “tuberías” (Bathelt *et al.* 2004) por las que los centros absorben como una aspiradora las riquezas de las periferias, tanto regionales como globales.

La noción de que las ciudades –o para ser más preciso: sus élites económicas– *dirigen hacia la metrópoli* los flujos de recursos corresponde al concepto ya mencionado de la “transferencia geográfica de

valor” (Hadjimichalis 1984). Esta transferencia es un proceso gradual y diferenciado que además de producir ganadores y perdedores, también genera muchos intermediadores. Un ejemplo: la red de las ciudades de la Liga Hanseática en el norte de Europa en los siglos XII y hasta el XVII no sólo sirvió a los intereses de los comerciantes poderosos en las ciudades principales, tales como Lübeck o Hamburgo. También sirvió a comerciantes y productores en docenas de otras ciudades de Europa septentrional y oriental. Sin embargo, estas ciudades involucradas en el comercio de la Hansa obtuvieron los estímulos económicos (o, en otras palabras, las externalidades de la red de la Hansa) no de la nada, sino porque funcionaban como nodos para la transferencia de recursos (como el pescado, las pieles o la madera) de las periferias en el este o norte hacia los emergentes centros económicos de Flandes, Brabante y Holanda del norte (Dollinger 2012).

Frank (2005: 148) denotó la estructura geográfica de esta transferencia geográfica de valor, como una *red urbana*: “toda una cadena de constelaciones de metrópolis y satélites relaciona todas las partes del conjunto del sistema [...] [en que] cada uno de los satélites [...] sirve como un instrumento para extraer capital o excedentes de sus propios satélites y canalizar parte de sus excedentes hacia las metrópolis mundiales”. Al referirse al comercio de trigo en Europa del norte y del este en el siglo XVI, Wallerstein (1974: 122) da un ejemplo, refiriéndose a los comerciantes de Gdansk (una de las ciudades de la Hansa en lo que hoy es Polonia) que recibieron pagos anticipados de comerciantes holandeses, quienes a su vez obtuvieron fondos por mayoristas de Amberes –desde entonces el centro financiero del mundo. Con este dinero, los comerciantes de Gdansk ejercieron una creciente influencia sobre la producción agrícola en Polonia, donde hicieron pagos anticipados a la aristocracia, incluyendo a la nobleza menor que controlaba la producción de base. Viajando a los mercados de pueblos y aldeas, los comerciantes de Gdansk recolectaron todo el trigo disponible para mandarlo a las ciudades del norte de Europa occidental, que se especializaron en las actividades más lucrativas, como la industria, el comercio o la banca. Sin embargo, esta cadena desde el centro financiero del mundo has-

ta el rincón más alejado de Polonia, que convertía a Polonia en el granero de Europa, hizo ricas no sólo a las ciudades emergentes en Alemania del norte, Flandes u Holanda del norte, sino que también se beneficiaron los comerciantes de Gdansk y los artesanos, taberneros y hospederos, así otros personajes de las clases medias y bajas de esta ciudad. Los perdedores, sin embargo, fueron los campesinos, capturados en la “segunda servidumbre”.

Del mismo modo, en la costa de África occidental, el crecimiento económico de ciudades fue estimulado por su papel fundamental en el comercio triangular de esclavos (entre Europa, África occidental y las Américas). Este negocio enriqueció, por ejemplo, a Lagos (y en particular a su nobleza), haciendo a la ciudad un puerto importante (Mann 2007). Es cierto, por lo tanto, que existía cierta reciprocidad entre los reyes de Lagos y los comerciantes de Lisboa o Londres (la situación ganar-ganar en las relaciones interurbanas, enfatizada tanto por Jane Jacobs). Sin embargo, esta reciprocidad entre Lisboa y Lagos era profundamente arraigada en relaciones jerárquicas entre los comerciantes europeos de esclavos y sus socios de negocios locales, y aún más importante, sostenida por las relaciones sumamente explotadoras entre Lagos y las ciudades y pueblos en su *hinterland*, que tenían que suministrar a los esclavos.

Estos ejemplos revelan que la columna vertebral de la transferencia geográfica de valor se forma mediante relaciones entre ciudades, en redes urbanas que incluyen ciudades desde las zonas más periféricas hasta el centro más centro. De todo esto se impone una conclusión conceptual: el desarrollo desigual y la explotación tienen muchos intermediarios y muchas estaciones intermedias –ciudades grandes y pequeñas, importantes y no tan importantes. Por lo general, en el juicio de Braudel (1984a: 441) las ciudades más grandes, más dinámicas, más poderosas, se apoyaban en las más pequeñas “porque las necesitaban, porque una gran ciudad implica necesariamente una aureola de ciudades secundarias, una para tejer y teñir las telas, otra para organizar los transportes, una tercera como salida al mar”. Eso también implica que zonas *sin* ciudades fuertes y dinámicas históricamente se vieron en desventaja, sin defensa frente a la competencia de las zonas más urbanizadas. Wallerstein (1974: 97)

atribuye la diferenciación socioespacial en Europa, en el curso de la cual Europa occidental se hizo el centro del capitalismo emergente, mientras Europa oriental sufrió la periferización, parcialmente a la debilidad de las ciudades en Europa oriental comparada con Europa occidental: “Esta fue una pequeña diferencia en el siglo XIII, que se convirtió en una grande en el siglo XVI, ya que como resultado de la divergencia complementaria las ciudades occidentales crecieron más fuertes y las orientales relativamente más débiles”.

## 8.6. La ciudad como un complejo de recursos

En lo que se ha dicho hasta ahora acerca de la capacidad de las ciudades de diseñar las relaciones interurbanas de manera que los recursos fluyan en forma centrípeta, aún falta dejar en claro un elemento crucial: la ciudad es un poderoso e impresionante *entorno construido*, y como tal un enorme complejo de recursos concretos, localizados, tangibles –algo que David Harvey ha señalado repetida y enfáticamente. Ya citamos su sentencia en el sentido de que la “capacidad para superar el espacio se basa en la producción del espacio” (Harvey 2001a: 332): puertos, carreteras, ferrocarriles, aeropuertos, instalaciones de comunicación, fábricas, empresas comerciales, bolsas de valores, etcétera –todo esto pertenece a las infraestructuras necesarias para el funcionamiento de cadenas productivas y para la acumulación de capital. Ya que estas infraestructuras son caras, son “altamente sensibles a las economías de escala mediante la concentración” (Harvey 1982: 418). El resultado es la ciudad como una inmensa centralización de recursos: “Es imposible imaginar un proceso material de este tipo [la circulación del capital] sin la producción de algún tipo de urbanización como “paisaje racional” dentro del cual la acumulación de capital puede proceder. La acumulación de capital y la producción de la urbanización van mano a mano” (Harvey 1985a: 190).

El espacio creado por inversiones facilita y por lo mismo implica acumulación adicional. Por lo tanto, ésta nunca es abstracta, sino que siempre se localiza en forma concreta. Gracias a las inversio-

nes concentradas en ella, la ciudad se convierte en una palanca para más acumulación. De esta manera, las disparidades espaciales se agrandan rápidamente, ya que lo que al principio fue una pequeña ventaja de localización resulta ser la base de un proceso circular de desarrollo desigual (Perroux 1950; Myrdal 1957). Neil Smith, otro representante de la geografía radical, hace hincapié en esta dinámica centrípeta. Partiendo de la idea de que el valor de uso del capital fijo es crucial para la conversión de la fuerza de trabajo en una nueva mercancía que encarna la plusvalía relativa, y afirmando que el capital fijo es el elemento menos móvil del capital productivo (aunque no necesariamente sea fijado en el espacio), Smith (1990: 89; énfasis añadido) sostiene que “a medida que [el capital fijo] se convierte en fundamental para la producción de plusvalía relativa *también lo hacen las propiedades espaciales de capital fijo*”. De esta manera, la ciudad, como lugar de la concentración del capital fijo, también se ha convertido en fundamental para el proceso de acumulación: “La centralización del capital encuentra su expresión geográfica más lograda en el desarrollo urbano” (Smith 1990: 136).

Sin embargo, en el capítulo 4.9 hemos hecho hincapié en que el poder económico no se puede igualar con la aglomeración, posesión o control de los recursos físicos, políticos, económicos, sociales o tecnológicos, aunque éstos sí son fundamento para la capacidad de ejercer poder. Eso significa que mientras el poder es una práctica (“un efecto relacional de la interacción social”, según Allen [2003: 2]) y no una posesión, esta práctica requiere la movilización de recursos que pueden ser, diferentes al poder mismo, poseídos y fijados en el espacio. Teniendo dinero o soldados entre unos recursos simplemente es un factor ventajoso en luchas por la supremacía –y estas bases de recursos no pueden disolverse “en una morfología de redes y flujos” (Allen 2003: 194).

Muchos recursos están arraigados en el territorio, ya sea espacialmente fijados (como infraestructuras) o circulando en redes sociales localizadas. Por lo tanto, el lugar de donde uno desea ejercer el poder no es indiferente. El acceso a recursos espacialmente específicos es un factor crítico para la capacidad que se tenga para influir en las relaciones de gobernanza económica, y más en general en las

interacciones sociales. Esto brinda importancia a la ciudad más allá de ser una localización particular, lo cual lo reconoce la geografía económica, tanto marxista como no marxista. Hay que repetirlo: la ciudad como aglomeración de inmensos recursos tangibles e intangibles y como nodo en redes económicas y sociales es una categoría analítica clave, que necesariamente debe observarse en la investigación económica y en los estudios del desarrollo desigual.

Justo porque *la ciudad es una categoría conceptual de la investigación económica*, y no un simple dato topográfico o un espacio contenedor, la importancia de la ciudad y de lo urbano no disminuye con los procesos de la globalización. Por el contrario, una característica clave de la globalización es el reescalamiento de los procesos y relaciones económicos en que se revaloraron dos escalas en particular (recordemos que en el capítulo 3.4 se define la escala como el alcance *geográfico* de un proceso): la global y la urbana. En el capítulo siguiente trataremos la interacción entre estas dos escalas, que con más claridad se manifiesta y materializa en la aparición de ciudades globales o mundiales.

## 8.7. La ciudad global

¿Por qué las ciudades son cada vez más importantes en los tiempos de la globalización, si se había pronosticado el fin de la geografía (O'Brien 1992)? Podemos contestar a esta pregunta con lo que se ha dicho hasta ahora.

Primero, hoy día los sectores económicos clave son los de la economía del conocimiento. Como tal se entienden las actividades manufactureras y de servicios intensivos en conocimientos, en las que la habilidad y la experiencia de los trabajadores, así como la innovación se encuentran en el corazón del éxito de las empresas y de las regiones. El tipo clave de conocimientos es el llamado *know-how* (saber cómo), el cual muchas veces se presenta en forma tácita (ver recuadro 8-1). Los conocimientos con frecuencia, entonces, se relacionan con métodos y nuevas maneras de abordar y resolver problemas; es conocimiento que sirve como insumo en procesos de producción manufacturera o de servicios.

Dada la importancia de la proximidad espacial en la generación y transmisión de nuevos conocimientos, no sorprende que la noción de aglomeración sea central en todo entendimiento de la economía del conocimiento. Se habla de clústeres, regiones en aprendizaje, distritos industriales, medios innovadores o ciudades creativas. Mientras la creación de nuevas tecnologías siempre ha sido un proceso centralizado, lo interesante es que esta dinámica que en términos espaciales es centrípeta sigue estando vigente, a pesar de las nuevas posibilidades de comunicar en tiempo real y sin costo con actores distantes. Storper (2013: 154, 227; énfasis añadido) explica que:

muchas innovaciones en las tecnologías globales de transporte y comunicación tienen el efecto paradójico, rotundo, de aumentar en la economía las interacciones complejas y dependientes del tiempo, que a su vez tienen altos costos del comercio y requieren la localización. En estos aspectos, la globalización y las interacciones locales están unidas como gemelos siameses. [...] *La globalización y la interacción local son dos caras complementarias de desarrollo.* La globalización de la tecnología, del transporte, y de la comunicación intensifica las interacciones locales al mismo tiempo que sustituye determinadas funciones locales con las importaciones de larga distancia. Pero las regiones ganadoras tienen un mayor crecimiento de la interacción local [debido a la globalización].

Ya hemos analizado en forma extensa cuáles son las ventajas de la aglomeración para el aprendizaje, así como el por qué no sorprende que la economía del conocimiento esté espacialmente muy concentrada. En lo que sigue formularé una segunda respuesta a la pregunta ¿por qué las ciudades –y en particular *ciertas* ciudades– han ganado importancia con la globalización? Esta respuesta hace referencia a lo expuesto en el capítulo 7, relativo a la globalización entendida como alargamiento de las cadenas productivas, relacionado con el análisis sobre cómo la descentralización, sobre todo de las actividades industriales hacia las regiones asiáticas y otras, ha creado una nueva complejidad económica. Cuanto más largas y

ramificadas son las cadenas de producción global, más compleja y costosa se ha hecho su gestión y control. Este desarrollo llevó a que muchas tareas de control y servicio para la producción industrial ya no se ejerzan en las sedes de las empresas, sino que las realicen compañías externas de servicios al productor (Bryson y Daniels 2007). Hoy día se necesitan numerosos servicios muy especializados de consultoría, financieros, jurídicos, contables, inmobiliarios, publicitarios y otros de alta calidad –y de alto precio– a fin de asegurar el funcionamiento de las cadenas globales de producción. La importancia económica de estos servicios ha aumentado en forma considerable desde los años ochenta del siglo pasado –en Alemania, por ejemplo, en el 2015 los servicios al productor representaron 26% del valor añadido bruto, mientras que la industria manufacturera sólo representó 23% (Statistisches Bundesamt 2016a).

Una característica geográfica importante del sector de los servicios al productor es que está altamente concentrado. En México, por ejemplo, 68% del valor añadido en este sector provienen de la Ciudad de México (INEGI 2016). En Alemania, un país bastante descentralizado, aunque la concentración es menor, los servicios al productor son dos veces más fuertemente centralizados, como es el caso de la industria. A nivel global, sólo cinco ciudades –Nueva York, Tokio, Londres, París y Los Ángeles– concentran aproximadamente un tercio de toda la producción de estos servicios (Euro-monitor International 2014).

La causa de esta concentración espacial ya la conocemos: siendo intensivos en conocimientos, los servicios al productor dependen del *zumbido local* y del contacto directo entre profesionales y otros actores económicos. Requieren, por ende, de ambientes socialmente muy densos e intensivos en conocimientos y con eso también requieren de la proximidad geográfica. Según Taylor (2013: 234), eso es precisamente lo que caracteriza a la ciudad mundial, que se distingue por ser “un espacio múltiple de los flujos, una verdadera tormenta de redes innumerables, circuitos y cadenas”. Estos ambientes de ninguna manera se distribuyen de manera ubicua –algunos lugares ofrecen mejores condiciones para crear conocimientos nuevos que otros, o proporcionan mejores accesos a ellos. La

nueva geografía de la economía mundial se caracteriza, por ende, por fuerzas centrífugas (la industria manufacturera, sobre todo) y centrípetas (los servicios al productor y otras actividades intensivos en conocimientos). Entonces, la globalización ha traído consigo una nueva forma de centralidad que se materializa en las llamadas *ciudades globales o mundiales*. Como los lugares en que se organiza la globalización (o dicho de otra manera, desde donde se producen los espacios de flujos caracterizándola), las ciudades globales representan un ejemplo de primera de lo que Taylor (2013: 219; énfasis añadido) llama “nodos *proactivos*”: consiguen su centralidad en la economía mundial por el hecho de que allí se crean y suministran insumos clave para el funcionamiento de las cadenas globales de valor, a saber, los servicios al productor. Gracias a sus clústeres *locales* de servicios al productor, y a las tuberías *globales* (Bathelt *et al.* 2004) que las conectan con otras ciudades, las ciudades globales son nodos esenciales para el funcionamiento y la gobernanza de los encadenamientos mercantiles globales (Brown *et al.* 2010; Parnreiter 2010, 2017b). Siendo así, las ciudades globales corresponden a lo que hemos definido como un centro económico: sitios con un predominio de procesos de alta productividad y altas ganancias, que al mismo tiempo son relativamente escasos y tienen gran demanda. Precisamente por esta monopolización relativa de insumos esenciales, “ciudades mundiales constituyen un ‘punto de paso obligatorio’” (Bassens y van Meeteren 2015: 755) para las cadenas productivas.

La literatura que existe sobre la ciudad mundial o global surgió en la década de 1980-1989, con los textos de John Friedmann y Saskia Sassen (Friedmann y Wolff 1982; Friedmann 1986; Sassen 1988, 1991). Desde entonces se han abordado numerosos aspectos acerca de las ciudades globales, siendo dominante un enfoque de estudios urbanos, en el que la reorganización de las economías urbanas, el surgimiento de un nuevo orden socioespacial o las cambiantes escalas y relaciones de poder en la gobernanza urbana son analizadas como condiciones y como consecuencias de la creación de las ciudades globales (para un resumen, véase Parnreiter 2013b).

Aquí nos interesa más una interpretación de las ciudades globales desde la perspectiva de la geografía económica, la cual aspira a

explorar y a teorizar la nueva geografía de la economía mundial que se hizo patente con la “nueva división internacional del trabajo” (Froebel *et al.* 1980) a partir de los años setenta del siglo xx. El interés se enfoca, de manera particular, en el papel estratégico que algunas ciudades estaban asumiendo en la organización de las redes de producción de las empresas transnacionales. Estas ciudades se llamaban globales o mundiales. Fueron consideradas, primero, como “los ‘puntos de base’ en la organización espacial y en la articulación de la producción y los mercados” (Friedmann 1986: 71) con la tarea de “articular economías regionales de mayor tamaño, nacionales e internacionales” (Friedmann 1995: 22). Segundo, se hizo hincapié en que las ciudades mundiales no sólo conectan actividades económicas en diferentes escalas, sino que también funcionan como centros de control económico en las cadenas productivas globales. Saskia Sassen, una de los principales representantes de la investigación sobre ciudades globales, las define como “puntos de comando altamente concentrados desde los que se organiza la economía mundial” (Sassen 1999: 30).

No obstante, el interés de Sassen no es el poder de mando formal (indicado, por ejemplo, por el número de casas matrices en una ciudad). Basándose en la literatura que detalla cambios en la organización económica y el relacionado auge de los servicios al productor, Sassen (1999: 33) pone énfasis en “la práctica del control global: el trabajo de producir y reproducir la organización y la gestión del sistema de producción global y de un mercado global para las finanzas”. Por lo tanto, un “objetivo clave del modelo [de la ciudad global] es concebir la globalización económica no sólo como los flujos de capital, sino como el trabajo de coordinar, gestionar y atender estos flujos. [...] *La red de ciudades globales es el andamiaje operacional de [...] la economía mundial*” (Sassen 2001: 347-348; énfasis añadido). Sin embargo, las funciones de gestión y coordinación de empresas globales se han vuelto tan complejas que sus sedes subcontrataron estas funciones cada vez más a empresas de servicios especializadas. De ello se desprende un doble argumento que constituye el núcleo conceptual del razonamiento de Sassen:

- Empresas de servicios al productor responden a una demanda que surgió con la globalización en las empresas con operaciones transfronterizas. Para vincular sus actividades dispersas por todo el globo, y también para facilitar la gobernanza de las resultantes cadenas productivas globales (ver capítulo 7.2), las corporaciones transnacionales requieren el apoyo de empresas de servicios al productor. Éstas se han hecho, por ende, actoras centrales para el funcionamiento de la economía mundial. Siguiendo a sus clientes (industriales) en su expansión transfronteriza a partir de la década 1980-1989, las empresas de servicios al productor crearon una red global con oficinas en ciudades alrededor del mundo. Por eso, son ellas –y solo ellas– las que pueden servir a sus clientes en donde sea con la misma cualidad: combinan la ventaja de la cercanía al cliente (lo local) con el acceso a recursos, experiencias y conocimientos implícitos en lugares y ambientes desconocidos (lo global).

*Figura 8-8. The world's local bank, eslogan publicitario del Banco HSBC de muchos años, en Kuala Lumpur, Malasia*



Fuente: reproducido de <https://grist.files.wordpress.com/2009/09/local-hsbc.jpg>.

- En segundo lugar, Sassen afirma que los servicios al productor están sujetos a economías de aglomeración. Se concentran en ciudades globales por cuyos entornos densos, ricos en conocimientos (el “ambiente zumbido” de Storper y Venables [2004: 365]), y porque estas ciudades están dotadas de tecnología de punta. La centralidad económica que las ciudades globales alcanzan se deriva, pues, de su función como “espacio para la producción de productos organizativos requeridos por las empresas y los mercados para operar a nivel mundial y para trasladar la riqueza nacional a los circuitos globales, y [...] esto implica funciones de mando que se distribuyen mediante esas operaciones”. (Sassen 2010: 158)

Sassen también alude a las relaciones transfronterizas como un elemento característico de las ciudades globales. Porque las oficinas mantenidas en diferentes ciudades por empresas de servicios al productor operan en una división del trabajo, este subsector en cada ciudad puede ser concebido como parte de una red transfronteriza que conecta a las ciudades globales en todo el mundo por conducto de las filiales. Deloitte, por ejemplo, es una empresa de servicios de auditoría, capital humano, estrategias, finanzas, impuestos, riesgos, servicios legales y tecnología, y tiene más de cien oficinas en el mundo. Una de ellas se encuentra en la Ciudad de México, en la Torre Mayor. Este edificio es, por ende, parte de la red global de Deloitte, conectada mediante flujos de información, capital, profesionales, etcétera, con otras cien ciudades globales en el mundo (Parnreiter 2010).

En suma, el concepto de ciudad global consiste en cuatro ideas principales vinculadas entre sí. En primer lugar, las ciudades globales son clústeres para empresas de servicios al productor, mismas que son actores clave tanto para el servicio como para el control de operaciones transfronterizas de firmas. Segundo, y en consecuencia, las ciudades globales son centros para la gestión y administración de la economía mundial, y en tercer lugar, también son centros para su gobernanza. Por lo tanto, los vínculos funcionales que subyacen a la formación de las ciudades globales se extienden entre empresas de servicios al productor y sus clientes en cadenas productivas globales. Para Sassen (2001: 359, 361; énfasis añadido), el

“indicador clave del estatus de ciudad global es si una ciudad tiene la capacidad para prestar los servicios, administrar y financiar las operaciones globales de empresas y mercados. [...] *La cuestión es si la coordinación y la prestación de servicios especializados para las empresas y los mercados globales se llevan a cabo*”. En cuarto lugar, las empresas de servicios al productor están organizadas en divisiones de trabajo intrafirmas e interurbanas y transfronterizas, y es por eso que las ciudades globales operan en una red mundial.

De este entendimiento del concepto de la ciudad global surgen tres necesidades para la investigación empírica: el agrupamiento de servicios al productor en las ciudades globales debe ser demostrado; el papel que desempeñan estas empresas en la gestión y gobernanza de operaciones globales de empresas debe ser demostrado y entendido; y la división de trabajo mundial y la red de ciudades en las que estas empresas operan debe ser evaluada tanto de manera empírica como teórica. Estas tareas exigen diferentes estrategias de investigación, incluyendo enfoques cuantitativos como cualitativos.

Sin embargo, es un problema creado por el nacionalismo metodológico (ver recuadro 6-4) el que poco se sepa sobre los flujos interurbanos de mercancías, capital, personas, etcétera. Para remediar este problema y para empíricamente identificar la red de ciudades globales se creó el Globalization and World Cities Study Group and Network (GAWC<sup>54</sup>), cuyo objetivo es proporcionar un método de medición adecuado para los “espacios de flujos” entre las ciudades globales. Basándose en la noción de Sassen en el sentido de que los servicios al productor forman un sector clave de la economía mundial, GAWC se focaliza en las relaciones intrafirmas, pero interurbanas de empresas globales en este sector. La suposición es que las conexiones entre dos ciudades se hacen más fuerte en la medida en que existen más empresas de servicios al productor en la ciudad, y cuanto más grandes son las oficinas en relación con el número de empleados y ventas. Los actores centrales en el World City Network *no* son, por ende, las ciudades, sino las empresas de servicios al productor (Taylor 2004).

---

<sup>54</sup> [www.lboro.ac.uk/gawc/](http://www.lboro.ac.uk/gawc/)

De la matriz empresa-ciudad resultante se calcula la conectividad de cada ciudad (*global network connectivity*), la cual indica la profundidad de la integración de una ciudad en la red global (ver tabla 8-1). En fechas recientes se analizaron las redes de las 175 empresas más grandes del mundo en el sector de los servicios al productor (75 del sector financiero y de seguros, 25 de cada uno de los sectores de derecho, publicidad, contabilidad y asesoría), que tienen oficinas en 525 ciudades desde Aberdeen y Abiyán hasta Zhuhai y Zúrich (Taylor *et al.* 2011). En 2013, las ciudades más conectadas eran Londres, Nueva York, Hong Kong, París y Singapur (ver tabla 8-1 y figura 8-9). Llama la atención la integración fuerte de ciudades asiáticas –seis de las diez ciudades más conectadas se encuentran en Asia (además de Hong Kong y Singapur son Tokio, Shanghái, Dubái y Pekín).

También algunas ciudades latinoamericanas tienen una conectividad muy alta: São Paulo se coloca en el lugar 16, con 58% de la conectividad de Londres, junto a Frankfurt, mientras que la Ciudad de México ocupa el lugar 20 (54%), detrás de Madrid. Además de São Paulo y de la Ciudad de México, el GAWC (2016) clasifica también a Buenos Aires y Santiago de Chile como *alpha world cities*, definidas como “muy importantes ciudades mundiales que enlazan las principales regiones económicas y Estados en la economía mundial”. Lima, Bogotá, Caracas, Montevideo, Río de Janeiro, Ciudad de Guatemala, Ciudad de Panamá, San José, y Quito están contadas como *beta world cities* (“importantes ciudades mundiales instrumentales en la vinculación de su región o Estado en la economía mundial”). En la última década (2000-2013), tres de las cuatro *alpha world cities* de América Latina –Santiago de Chile, Ciudad de México y São Paulo– aumentaron su conectividad por arriba del promedio de las cincuenta ciudades mejor conectadas, mientras la integración de Buenos Aires a la red de ciudades globales ha disminuido en conectividad (ver gráficas gráfica 8-6 y gráfica 8-7). Sin embargo, los crecimientos más fuertes en conectividad los han protagonizado ciudades hasta ahora menos conectadas, como Querétaro y Puebla, Cali, San Salvador, Córdoba, Ciudad de Guatemala o Lima (para más detalles ver Parnreiter 2015b).

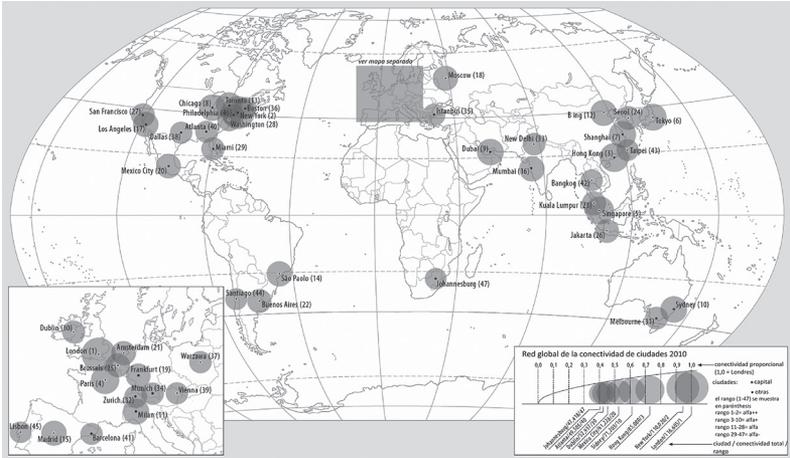
**TABLA 8-1**

Conectividad global de red de las ciudades globales, 2013

|    |                     | Conectividad global, 2013, relativo a Londres |
|----|---------------------|-----------------------------------------------|
| 1  | Londres             | 1.00                                          |
| 2  | Nueva York          | 0.94                                          |
| 3  | Hong Kong           | 0.78                                          |
| 4  | París               | 0.72                                          |
| 5  | Singapur            | 0.68                                          |
| 16 | São Paulo           | 0.58                                          |
| 20 | Ciudad de México    | 0.54                                          |
| 29 | Buenos Aires        | 0.49                                          |
| 44 | Santiago de Chile   | 0.43                                          |
|    | Lima                | 0.35                                          |
|    | Bogotá              | 0.34                                          |
|    | Caracas             | 0.32                                          |
|    | Montevideo          | 0.32                                          |
|    | Río de Janeiro      | 0.29                                          |
|    | Ciudad de Guatemala | 0.28                                          |
|    | Ciudad de Panamá    | 0.28                                          |
|    | San José            | 0.28                                          |
|    | Quito               | 0.25                                          |

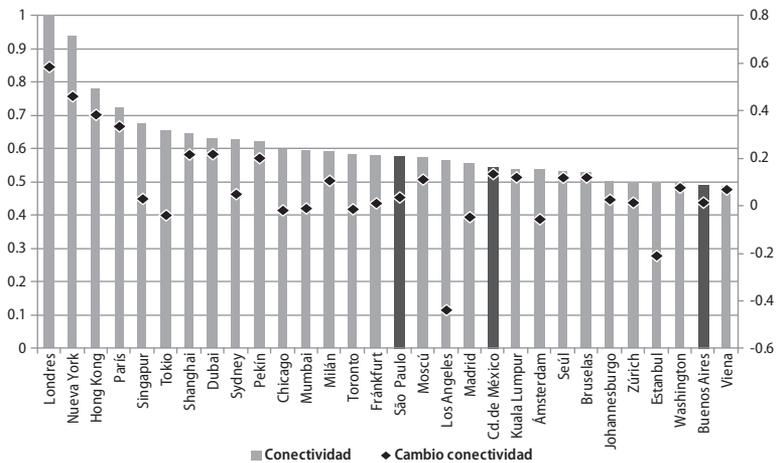
Fuente: elaboración propia con base en datos de Taylor y Derudder 2016.

Figura 8-9. Conectividad global de red de las ciudades globales



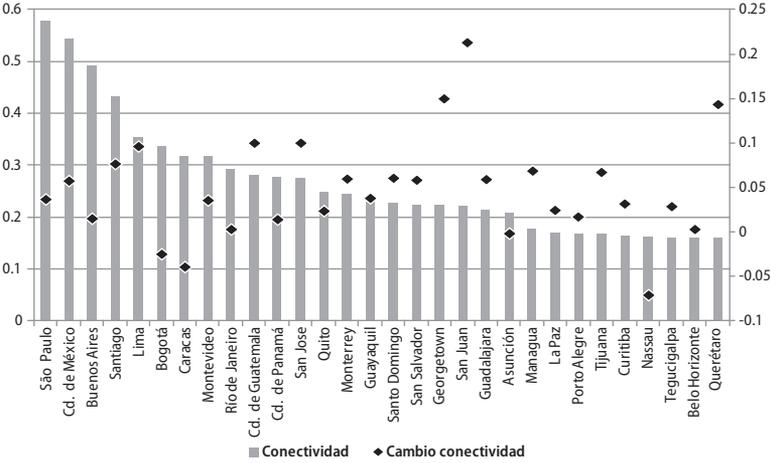
Fuente: elaboración propia con base en datos de Taylor *et al.* 2011. Cartografía: Claus Carstens.

Gráfica 8-6. Conectividad global de red de las treinta ciudades globales más conectadas y cambio del 2000 al 2013



Fuente: elaboración propia con base en datos de Taylor y Derudder 2016.

*Gráfica 8-7. Conectividad global de red de las treinta ciudades globales más conectadas en América Latina y cambio del 2000 al 2013*



Fuente: elaboración propia con base en datos de Taylor y Derudder 2016.

### 8.8. Ciudades globales como nodos centrales de las cadenas productivas: el caso de la Ciudad de México

Los puntos anteriores para la definición de las ciudades globales, y en particular la caracterización de ciudades globales como “puntos de comando altamente concentrados desde los que se organiza la economía mundial” (Sassen 1999: 30) implican que las ciudades globales no sólo están conectadas entre sí en la red de ciudades mundiales (Taylor 2004), sino también con las numerosas ciudades en todo el mundo en las que se produce para el mercado mundial. Si la tarea central de una ciudad global es integrar las economías regionales y nacionales en la economía mundial, y si las contribuciones de las empresas de los servicios al productor son imprescindibles para este vínculo, entonces las numerosas empresas en el sinfín de las cadenas globales de valor en las que se producen los coches, las camisetas y el café de nuestra vida cotidiana deben tener conexiones con las ciudades

globales de donde obtienen sus servicios financieros, legales o de auditoría. En consecuencia, debe haber flujos de tales servicios entre ciudades globales y todas las ciudades en las que se generan productos para el mercado mundial. Así las cosas, la Ciudad de México debería estar conectada no sólo con Nueva York, Frankfurt y Londres, sino también con ciudades como Tijuana, Querétaro, Puebla y Oaxaca (Parnreiter 2010, 2014, 2017b).

Con base en los argumentos de Sassen (2001: 359) hemos definido que el factor decisivo para determinar si una ciudad cumple las funciones de la ciudad global es su capacidad “para prestar los servicios, administrar y financiar las operaciones globales de empresas y mercados”. Explorar si la Ciudad de México tiene esta capacidad requiere, por tanto, en primer lugar, verificar la globalización de las actividades económicas de las empresas en México. Eso se comprueba, por ejemplo, con el desarrollo de la inversión extranjera directa y con las exportaciones: la afluencia anual de la IED creció 1,000% desde principios de los años ochenta del siglo pasado hasta la fecha, y la suma acumulada de la IED ha aumentado 11,000% durante el mismo período. Una proporción creciente de la IED entra en la industria automotriz, sector que tiene un peso cada vez mayor en México (UNCTAD 2016a; ver la introducción de este libro). De igual manera, las exportaciones anuales desde México crecieron 1,500% desde principios de la década de 1980-1989, y la tasa de exportaciones se triplicó para ubicarse hoy en 30%. Cabe subrayar también que la composición de las exportaciones ha cambiado en forma radical: mientras que en la década de 1980-1989 las exportaciones de petróleo ascendieron a cerca de dos tercios de todas las exportaciones, y los productos industriales a menos de 10%, hoy día alrededor de tres cuartas de las exportaciones se originan en la industria y sólo 12% son petroleras (cálculos propios, basados en World Bank 2016). Dentro de la industria, la automotriz gana importancia. Mientras que en 1993 aproximadamente una cuarta parte de las exportaciones se originaron en este sector, hoy día ya es de alrededor de un tercio (cálculos propios, basados en INEGI 2016).

Estos datos demuestran con claridad que la actividad económica en México es cada vez más globalizada. Las empresas en México (que en

muchos casos son empresas extranjeras) están profundamente integradas a cadenas productivas globales. Cabe preguntarse, ¿dónde se gestiona y controla esta producción global? ¿Es la Ciudad de México, que hoy día cuenta con poca producción industrial, un lugar que cumple funciones de ciudad global? ¿Se suministra desde allí la producción de automóviles o de computadoras con servicios financieros, legales o de contabilidad? Responder a estos cuestionamientos requiere explorar si la Ciudad de México cuenta con un clúster importante de empresas globalizadas de servicios al productor.

De hecho, la Ciudad de México<sup>55</sup> tiene un sector de servicios al productor grande. El valor agregado en este sector fue de alrededor de 80 billones de dólares estadounidenses en 2013, lo que representa aproximadamente 1.2% de la producción mundial y es comparable al de ciudades como Sídney, Nagoya, São Paulo, Milán y Múnich. Los servicios al productor contribuyen con 28% del producto regional bruto de la Ciudad de México, formando así el subsector más importante –aproximadamente el doble del tamaño de la industria manufacturera (Euromonitor International 2014). Con más de dos tercios de la producción nacional, la Ciudad de México también centraliza la mayor parte de la producción nacional de los servicios al productor. En los servicios financieros y de seguros, el porcentaje de la Ciudad de México sobre el valor agregado nacional sube incluso hasta 81.5%. También destaca la concentración espacial de este subsector *dentro* de la Ciudad de México: sólo cuatro Delegaciones –a saber, Cuauhtémoc, Álvaro Obregón, Benito Juárez y Miguel Hidalgo– llegan a 71% de todo el valor agregado mexicano (ver tabla 8-2). Por ende, los espacios de la ciudad global dentro de la Ciudad de México son identificables y claramente definidos: son áreas tales como Santa Fe, Paseo de la Reforma, Polanco y la Avenida de los Insurgentes Sur (Parnreiter 2010, 2011a, 2016).

---

<sup>55</sup> Los datos se refieren a la aglomeración urbana de la Ciudad de México y no al Distrito Federal.

**TABLA 8-2**

Participación de la Ciudad de México en el empleo y valor añadido bruto en los servicios al productor, 2014 (%)

|                                                                                               | PERSONAL OCUPADO            |                |               |            |                |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|----------------|---------------|------------|----------------|
|                                                                                               | Ciudad de México            | Álvaro Obregón | Benito Juárez | Cuauhtémoc | Miguel Hidalgo |
| Servicios al productor, total                                                                 | 44.1                        | 4.7            | 3.7           | 4.8        | 6.2            |
| Servicios financieros y de seguros                                                            | 67.0                        | 9.6            | 12.1          | 20.0       | 10.4           |
| Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles                         | 22.5                        | 0.9            | 1.9           | 2.0        | 3.7            |
| Servicios profesionales, científicos y técnicos                                               | 38.3                        | 3.1            | 7.0           | 7.3        | 12.3           |
| Corporativos                                                                                  | 59.1                        | -              | 0.6           | 2.0        | 50.4           |
| Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos y desechos, y servicios de remediación | 42.6                        | 4.6            | 3.9           | 5.7        | 5.1            |
|                                                                                               | VALOR AGREGADO CENSAL BRUTO |                |               |            |                |
| Servicios al productor, total                                                                 | 68.0                        | 10.9           | 4.7           | 1.5        | 11.1           |
| Servicios financieros y de seguros                                                            | 81.5                        | 20.4           | 18.5          | 22.1       | 10.3           |
| Servicios inmobiliarios y de alquiler de bienes muebles e intangibles                         | 29.5                        | 2.3            | 2.8           | 2.8        | 7.0            |
| Servicios profesionales, científicos y técnicos                                               | 49.1                        | 4.0            | 9.3           | 7.4        | 18.9           |
| Corporativos                                                                                  | 65.8                        | -              | 15.3          | 0.4        | 28.3           |
| Servicios de apoyo a los negocios y manejo de residuos y desechos, y servicios de remediación | 50.7                        | 3.4            | 3.2           | 4.2        | 17.0           |

Fuente: elaboración propia con base en datos del INEGI 2016.

Sin embargo, la Ciudad de México no sólo tiene un sector grande de los servicios al productor, sino también muy globalizado. En 2016, 89 de las 175 empresas de servicios al productor globales que componen, según el análisis de GAWC, la Red de Ciudad Mundiales, tienen presencia en la Ciudad de México. Algunas de ellas mantienen

oficinas de muy alto rango, como por ejemplo, Citi, Deloitte, Ernst & Young, DLA Piper o Baker & McKenzie (Taylor y Derudder 2016).

Lo siguiente para comprobar si la Ciudad de México cumple las funciones de ciudad global es identificar los vínculos entre el sector de los servicios al productor globalizado y sus clientes, ya que según Sassen (2001: 361) la cuestión clave es “si la coordinación y la prestación de servicios especializados para las empresas y los mercados globales se llevan a cabo”. En este contexto, la fuerte concentración de los servicios al productor en la Ciudad de México (ver tabla 8-2) señala, junto con la desindustrialización simultánea de esta ciudad, una división del trabajo particular en México: la producción manufacturera para las cadenas globales de valor y la prestación de los servicios altos necesarios para esta producción manufacturera están geográficamente separados. Esto se confirma en un análisis de los centros manufactureros más importantes de México, donde se lleva a cabo la producción para las cadenas globales de las industrias automotriz y electrónica. Sólo tres ciudades maquiladoras en la frontera norte de México –Ciudad Juárez, Tijuana y Reynosa– llegan a 43% del valor agregado en la industria electrónica, y sólo cinco ciudades –Cuautlancingo (Puebla), Hermosillo, Ramos Arizpe, Ciudad Juárez y Silao– proporcionan 41.4% del valor en la industria automotriz. Sin embargo, ninguna de estas ciudades tiene una producción significativa de servicios al productor –en conjunto llegan a 1.4% del valor de todos los servicios al productor, e incluso sólo a 0.2% de los servicios financieros (ver tabla 8-3).

Mientras que los datos expuestos en la tabla 8-2 y en la tabla 8-3 sugieren muy plausiblemente que las empresas en las “secciones mexicanas” de los encadenamientos mercantiles globales de las industrias automotriz y electrónica reciben por lo menos una parte de sus servicios al productor de empresas ubicadas en la Ciudad de México, esta presunción no se puede probar con los datos del Censo Económico: las matrices de insumo-producto del INEGI no permiten la regionalización, por lo cual los flujos de servicios pueden ser identificados sólo entre sectores, pero no, por ejemplo, entre la Ciudad de México y Tijuana o Cuautlancingo.

**TABLA 8-3.**

Participación de ciudades seleccionadas en el valor añadido bruto, 2014 (%)

|                           | Industria<br>electró-<br>nica | Industria<br>automo-<br>triz | Servicios al<br>productor<br>total (secto-<br>res 52-56) | Servicios<br>financieros<br>y de segu-<br>ros |
|---------------------------|-------------------------------|------------------------------|----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------|
| Ciudad Juárez             | 15.3                          | 5.7                          | 0.2                                                      | 0.0                                           |
| Cauatlancingo<br>(Puebla) | -                             | 14.2                         | 0.1                                                      | 0.1                                           |
| Hermosillo                | 1.6                           | 10.0                         | 0.4                                                      | 0.0                                           |
| Ramos Arizpe              | -                             | 6.7                          | 0.1                                                      | 0.0                                           |
| Reynosa                   | 12.6                          | 0.5                          | 0.2                                                      | 0.0                                           |
| Silao                     | -                             | 4.8                          | 0.0                                                      | 0.0                                           |
| Tijuana                   | 15.1                          | 1.8                          | 0.4                                                      | 0.1                                           |

Fuente: elaboración propia con base en datos del INEGI 2016. La diferencia entre los valores “0.0” y “-” se explica de la manera siguiente: “-” significa que en este lugar no hay ninguna producción de este tipo reportada en los Censos Económicos, y “0.0” indica una producción tan pequeña que se haría visible sólo en la segunda o tercera posición decimal.

Para identificar estos flujos se requiere la investigación cualitativa, y en particular la entrevista a la empresa (ver también el capítulo 5). Esta investigación revela que los proveedores de servicios al productor en la Ciudad de México no sólo contribuyen al funcionamiento de las cadenas globales de valor, sino que también colaboran en el control de éstas. Un abogado de una firma legal que actúa globalmente lo explica así:

[Los clientes vienen y dicen], mira, queremos poner una planta en este lugar, ¿cómo es conveniente para nosotros para estructurar el negocio? Por lo tanto, quien toma la decisión de cómo se deben hacer las cosas aquí es en la firma [legal]. [...] Es decir, la manera de llegar a un acuerdo para tomar decisiones, proviene de la oficina del

abogado, es él quien hace la estrategia; es el socio de la firma legal quien toma la decisión (Citado en Parnreiter 2010: 44).

Preguntado si cree que su asesoría tiene influencia en la gobernanza de los negocios de sus clientes, un socio de una empresa legal global contesta:

El abogado en inglés [...] se llama *council* o *councillor*. En Italia es *il consigliere*. El abogado por definición es un asesor de mucha confianza. Es un asesor de mucha confianza. Entonces, parte de nuestro trabajo es [...] la parte técnica legal, pero una parte muy importante es lo que llamamos *hands holding*. Cómo te llevo, cómo te guío [...] Creo que la opinión del abogado es de las más relevantes. Yo creo que el abogado en una empresa es claramente considerado, como mencioné ya, un *trusted advisor*.

Las decisiones que se mencionan en las entrevistas en este contexto son en particular sobre cuestiones fiscales, laborales y de localización. Los últimos dos aspectos están estrechamente vinculados debido al principio *closed shop*, según el cual se organiza la representación sindical de los trabajadores en México. El principio *closed shop* implica que en una empresa todos los trabajadores deben pertenecer a un sindicato determinado, lo que lo hace crucial para la empresa que su dirección mantenga buenas relaciones con este sindicato. Eso implica que las diferencias regionales en la fuerza y orientación de los sindicatos que influyen en el ambiente laboral, los salarios y prestaciones, y por tanto en las ganancias, pueden tener un impacto sobre la ubicación de los corporativos. Es en este contexto que la Sociedad Alemana de Comercio Exterior recomienda a las empresas alemanas en México de “elegir *activamente* un sindicato. Existe ya un representante de los trabajadores, la empresa no debe reconocer ningún segundo sindicato” (Buerstedde y Päßgen 2015; énfasis añadido). Sin embargo, mientras que la geografía de la representación sindical es un factor importante para las empresas en las decisiones de localización, no es fácil de comprenderla para las empresas extranjeras. Sobre todo los novatos en el merca-

do mexicano necesitan orientación en este contexto, y ésta por lo regular se las proporcionan las empresas legales globales. Como un socio retrata:

Yo creo que es mucha la influencia que se tiene [en la toma de decisiones de los clientes]. [...] Un buen ejemplo mío, en el tema laboral, es la industria A, la empresa B. [...] B ha cerrado plantas y ha puesto otras plantas, única y exclusivamente por la asesoría que le hemos dado en el tema laboral colectivo. [...] porque B tuvo problemas sindicales, porque el sindicato es muy agresivo, porque [...] había que pagar ciertas [...] este [...] eh [...] [ciertos] beneficios laborales que estaban por encima del estándar del mercado [...]

¿Entonces, siguiendo su consejo, B cerró la planta y la reubicó en otro lugar? ¿Con otro sindicato?

Correcto. [...] ¿Por qué? Porque hay estados dentro de México que tienen mucho mejor ambiente laboral que otros.

Estos ejemplos revelan que las empresas de servicios al productor juegan un papel importante en la gobernanza de cadenas productivas. Son, entonces, actores clave en las “relaciones de autoridad y de poder que determinan cómo se asignan y fluyen los recursos financieros, materiales y humanos dentro de una cadena” (Gereffi 1994: 97). De esta manera, las ciudades globales constituyen un ejemplo de primera mano para entender el mecanismo estructural de la transferencia geográfica del valor (Hadjimichalis 1984). Su *buzz* promueve no sólo la innovación y el progreso, sino también el desarrollo de las “armas de la dominación” (Braudel 1984c: 18) que sirven a la explotación. Bryan Roberts (1986: 459), en un comentario sobre las primeras investigaciones acerca de las ciudades globales, reclamó que debería ser una tarea de esta emergente literatura examinar los mecanismos mediante los cuales se ejerce y reproduce el poder. Según Roberts, el concepto de ciudades globales debería

ser una herramienta para analizar “cómo las ciudades y las clases dentro de ellas logran el control sobre otras regiones”.

Es notable que en los mecanismos directos e indirectos de la transferencia geográfica del valor mencionados por Hadjimichalis (1984), empresas de servicios al productor aparecen como actores clave que logran redirigir el excedente hacia ellos mismos y hacia otros actores de los centros de la economía global. Empresas que buscan protegerse de la competencia necesitan el apoyo de profesionistas como abogados, expertos en publicidad u otros asesores para erigir barreras de entrada a cadenas de valor que permiten que una empresa pueda apropiarse de una parte desproporcionada del valor creado. Asimismo, firmas de contabilidad, legales o financieras desarrollan estrategias para la transferencia geográfica del valor, utilizando manipulaciones de los precios de transferencia, la evasión de impuestos o la repatriación de beneficios.

En este contexto, Wójcik (2013) habla de un nexo funcional entre los profesionistas de empresas de servicios al productor en ciudades globales con jurisdicciones *offshore*: mientras con base en sus economías de aglomeración las primeras ofrecen todo tipo de contactos y conocimientos necesarios para desarrollar e implementar estrategias complejas de evasión fiscal, las segundas se distinguen por su “soberanía flexible con bajos niveles de tributación y regulación” (Wójcik 2013: 2). Los paraísos fiscales pueden encontrarse en Bahamas, en Panamá, en los Países Bajos o en Irlanda, pero son concebidos, diseñados y puestos a disposición de los clientes por abogados, asesores fiscales y contadores en Londres, Nueva York y otras ciudades globales. Más aún, mientras se puede crear un paraíso fiscal rápidamente y en cualquier lugar, siempre y cuando se garanticen leyes fiscales y prácticas de recaudar impuestos laxas (como lo demuestran los ejemplos europeos de Irlanda o de los Países Bajos), el ambiente de Londres o Nueva York, que permite proyectar tales paraísos, no se puede copiar ni trasladar. Son, para el gran capital, como ya lo anoté antes, “punto[s] de paso obligatorio” (Bassens y van Meeteren 2015: 755). Excelentes impresiones literarias y cinematográficas del *buzz* de estas ciudades y de que no es casualidad que Braudel haga referencia a los servicios financieros

como una de las principales “armas” de la élite urbana en la lucha por la apropiación de los recursos se traducen en novelas como *The Bonfire of the Vanities* (Tom Wolfe, 1987) o en películas como *Wall Street* (Oliver Stone, también 1987) y *The Wolf of Wall Street* (Martin Scorsese, 2013).



# 9

## LA CRISIS: UN TEMA

### VERDADERAMENTE GEOGRÁFICO

**E**n el capítulo anterior señalé que la ciudad es un tema central en las reflexiones de la geografía económica, principalmente porque las externalidades de aglomeración y de red transforman a las ciudades en “órganos económicos primordiales”. (Jacobs 1970: 6) Sin embargo, en la última década la ciudad también ha llamado la atención de la geografía económica por otra razón: la denominada *subprime crisis*.

Esta crisis tuvo su punto de partida en los mercados hipotecarios de ciudades estadounidenses, pero muy rápido se convirtió en una crisis financiera y económica global. Esta extensión y expansión de la crisis recuerda a lo que David Harvey ha afirmado durante mucho tiempo, y es que existe una “conectividad inherente” (Harvey 2010: 10) entre el desarrollo urbano (en particular entre los mercados inmobiliarios) y la crisis económica. Según este autor, esta conexión causal se crea por la inversión en el entorno construido para absorber el capital excedente que en tiempos de crisis de so-

breacumulación ya no se puede invertir con ganancias (suficientes) en la expansión de la producción. Según Harvey (1985a: 20) “cada una de la crisis globales del capitalismo de hecho ha sido precedida por el movimiento masivo de capital en la inversión a largo plazo en el entorno construido, como una especie de esperanza de último recurso para encontrar usos productivos para el capital que sobreaacumula rápidamente”.

Pero no sólo los geógrafos marxistas han visto esta “conectividad inherente” entre los préstamos inmobiliarios y la crisis. Los economistas Òscar Jordà, Moritz Schularick y Alan Taylor señalan en varios artículos (por ejemplo 2016) que los auges de los créditos hipotecarios traen consigo riesgos considerables para la estabilidad financiera. Y en el campo de la evidencia más anecdótica, el llamado *Skyscraper Index* de Andrew Lawrence (1999) –entonces director de investigación de la banca de inversión Dresdner Kleinwort Wasserstein– aspira a demostrar que la construcción de edificios súper altos a menudo es señal de que una recesión económica está en camino. En los tiempos del pánico financiero de 1907 –e inmediatamente después– se terminaron, por ejemplo, tres edificios en Nueva York, cada uno de los cuales fue en su momento el más alto del mundo (Singer Building, Metropolitan Life, Woolworth Building). La década de 1920-1929 experimentó un verdadero *boom* de construcción de rascacielos: Bank of Manhattan Trust Building, Chrysler Building, Empire State Building (todos en Nueva York). Cuarenta años más tarde, durante la crisis del fordismo, se construyeron las torres del World Trade Center en Nueva York y las Torres Sears en Chicago. Y la historia continua: las Torres Petronas en Kuala Lumpur, construidas en plena crisis de la Bolsa de Valores de Malasia (1997); Taipéi 101, durante la llamada *burbuja puntocom* (2000-2003); Burj Khalifa (Dubái), en la recesión de 2007-2008, etcétera.

Sin embargo, la investigación de la geografía económica de la última década se ha caracterizado por abordar más temas relacionados con la crisis. Hay sobre todo un despertar del interés por la geografía financiera y su transformación en tiempos de crisis. Los procesos de financiarización (ver capítulo 9.4) forman tanto parte de este interés

como del que existe por la crisis monetaria y económica en la Eurozona de la Unión Europea, que tienen como foco de atención Grecia, pero también España, Irlanda o Italia (ver capítulo 9.5).

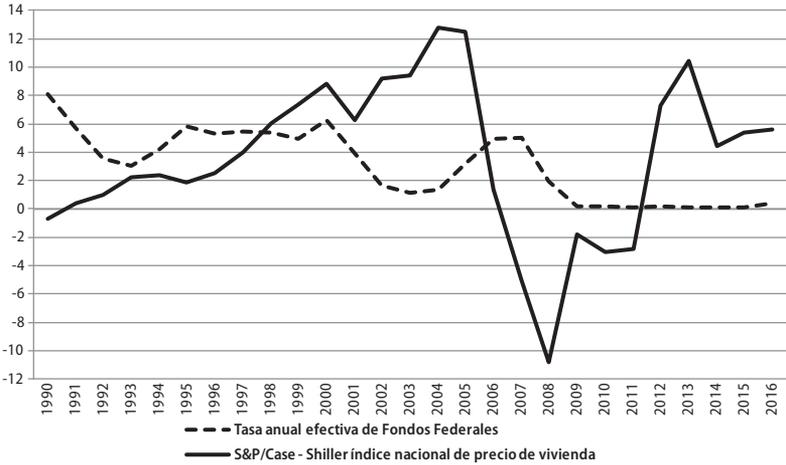
Resulta obvio que los diversos elementos de la crisis financiera y económica de la última década hayan preocupado a investigadores de numerosas disciplinas científicas, entre ellas la economía (ver por ejemplo Huerta González 2014; Ruiz Durán 2014). Por lo tanto, aquí vamos a concentrarnos sobre todo en aquellos aspectos de la investigación de la crisis que son indicativos de un análisis de geografía económica. Atención particular le asignaré a la explicación de cómo las teorías –y en este caso en particular, el concepto del *spatial fix* de David Harvey (ver capítulo 4.5)– pueden utilizarse como *herramientas* de análisis empírico.

## 9.1. Desde la crisis *subprime* en Estados Unidos a una crisis económica global

El término *subprime* hace referencia a hipotecas de alto riesgo (y, por lo tanto, con tipos de intereses de dos a cinco puntos porcentuales más elevados y comisiones de instituciones financieras mayores), emitidas a prestatarios con baja calificación crediticia (o de “segunda clase”). La crisis que estalló en 2007-2008 en Estados Unidos fue precedida por un *boom* inmobiliario pronunciado, que se sustentaba en tipos de interés muy bajos y en un constante aumento de los precios de la vivienda (ver gráfica 9-1). El aumento en el S&P/Case-Shiller índice nacional de precio de vivienda muestra que a partir de mediados de la década de 1990-1999 los precios inmobiliarios crecieron de manera importante, y desde 1998, los aumentos en los precios de la vivienda fueron más altos que la tasa anual efectiva de los Fondos Federales. En conjunto, el panorama parecía ser una oportunidad excelente para prestar dinero para compra de viviendas. En consecuencia, el número anual de permisos de construcción se duplicó en el período de 1990 a 2005, hasta alcanzar casi 1.8 millones en 2005, mientras que el valor de las unidades construidas casi se cuadruplicó a 330 billones de dólares estadounidenses.

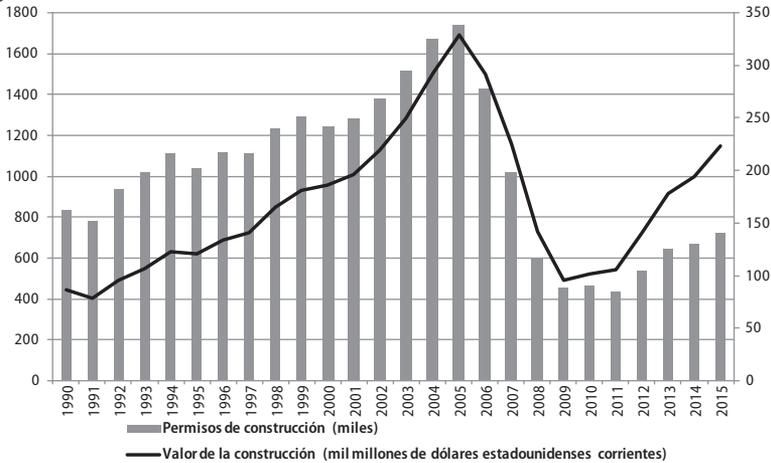
ses (ver gráfica 9-2). Como consecuencia de este auge de créditos baratos y de construcción, la tasa de propiedad de la vivienda (o sea, la proporción de hogares que son propietarios de la vivienda en la que viven) subió de 64% a principios de los años noventa del siglo pasado, a 69% en 2005.

*Gráfica 9-1. Tasa anual efectiva de Fondos Federales y variación del S&P/Case-Shiller índice nacional de precio de vivienda, Estados Unidos, 1990-2016 (%)*



Fuente: elaboración propia con base en datos del Federal Reserve Bank of St. Louis 2016. La tasa anual efectiva de Fondos Federales (Effective Federal Funds Rate) es el tipo de interés que utilizan las instituciones depositarias privadas para prestar dinero de fondos federales a otros bancos. El S&P/Case-Shiller índice nacional de precio de vivienda se basa en el trabajo original de los economistas Karl Case y Robert Shiller, y está publicado por Standard & Poor's, una empresa estadounidense de servicios financieros. El índice muestra el desarrollo de los precios promedio de la vivienda.

Gráfica 9-2. Número anual de permisos de construcción y valor de las unidades construidas (1990-2015)



Fuente: elaboración propia con base en datos del United States Census Bureau 2016b.

Sin embargo, el auge de la construcción de viviendas no sólo se remontaba al crédito barato, sino también a las políticas de desregulación que de manera gradual facilitaron el acceso a los préstamos hipotecarios. En la medida en que instituciones financieras privadas invadieron el mercado hipotecario, se fueron haciendo más flexibles las condiciones restrictivas de las instituciones estatales (como Fannie Mae y Freddie Mac) a fin de ofrecer más préstamos. Tal fue la razón de que salieran, por ejemplo, los llamados *SIVA-loans* (*SIVA* por las siglas en inglés, de “stated income, verified assets”, que significa: “ingresos declarados, activos verificados”). En otras palabras, para obtener un préstamo ya no era necesaria la verificación de los ingresos. El siguiente paso fueron los *NIVA-loans* (“no income, verified assets”, que quiere decir “sin ingresos, activos verificados”), para los cuales los prestatarios sólo requerían mostrar que tenían dinero en el banco, pero no se les exigía prueba de empleo. El último paso fueron los *NINA-loans* (“no income, no assets”; es decir, sin ingresos, sin activos). En este último régimen, para obtener un préstamo sólo se requería obtener una puntuación de crédito, hecha por

la institución financiera, o incluso por el agente que vendió el crédito. Otro elemento fueron los llamados créditos *ARMS* (adjustable-rate mortgage, que significa hipoteca de tasa ajustable), que ofrecían varios elementos de flexibilidad: se permitió que sólo se repagara el interés, pero no la deuda, durante un período inicial, o que el prestatario repagara lo que podía pagar. Además, se ofrecieron los llamados *teaser* (de gancho). En los contratos 2/28 o 3/27 se fijó un tipo de interés bajo para dos o tres años, mientras que en los restantes 27 o 28 años los tipos de interés se adaptaron a los precios del mercado. En 2005 y 2006, aproximadamente 10% de los prestatarios optaron por créditos en tales condiciones flexibles (The Financial Crisis Inquiry Commission 2011).

*Figura 9-1. Un corredor hipotecario anunciando hipotecas subprime, dirigiéndose particularmente a la población latina*



Fuente: Colin Robertson. Reproducido de [https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/d/d5/Subprime\\_Mortgage\\_Offer.jpeg](https://upload.wikimedia.org/wikipedia/commons/d/d5/Subprime_Mortgage_Offer.jpeg).

Facilitar tanto el acceso al crédito hipotecario dio lugar a un creciente número de clientes con escasa solvencia –hogares que se encontraban en una posición socioeconómica débil y vulnerable, que se endeudaban con el fin de hacer realidad su sueño de tener una casa propia. Otros, sin embargo, participaron en negocios de compra-venta de vivienda con fines especulativos. La diferencia entre tipos de interés bajos y precios de vivienda que subían (ver gráfica 9-1) actuaba como palanca (*leverage-effect*): se compraba una casa con un préstamo, y con la venta de esa casa a un precio mayor se cancela la hipoteca, para de inmediato tomar otro crédito para comprar una nueva casa, y así sucesivamente.

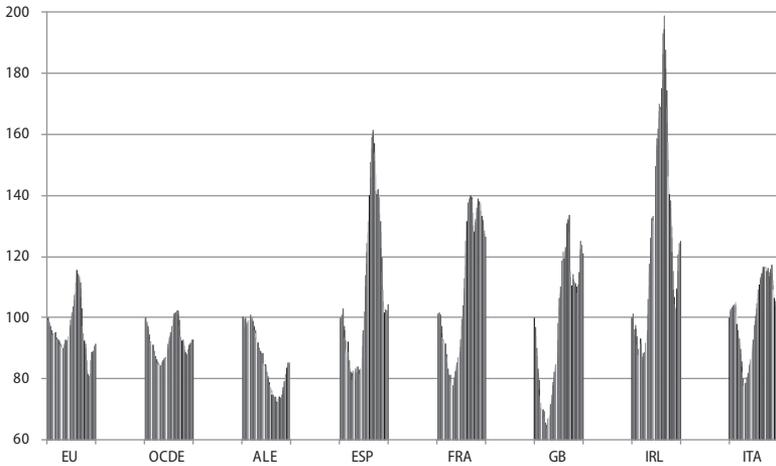
En total, de 1990 a 2005 las solicitudes para préstamos hipotecarios recibidas por las instituciones financieras y reportados en el contexto del “The Home Mortgage Disclosure Act” (HMDA; Ley de Divulgación de Hipotecas de Vivienda) se multiplicaron por seis; es decir que pasaron de 5.5 a 30.2 millones. Los préstamos de refinanciación se fueron volviendo cada vez más importantes –su proporción en todas las solicitudes aumentó de 19% en 1990 a 53% en 2005 (Avery *et al.* 2006). Además, y de importancia crítica, es que la participación de los préstamos *subprime* aumentó considerablemente. Aunque diferentes fuentes ofrecen información diferente, en lo que sí hay consenso es en que su cuota en todos los créditos hipotecarios ha subido de modo importante. Mayer y Pence (2008) sugieren que de los 300,000 créditos *subprime* de 1998 el número subió a 700,000 en 2002 y a 2,000,000 en 2005. El Centro de Estudios de la Vivienda de la Universidad de Harvard estima un incremento de los créditos *subprime* de menos de 5% del volumen de los créditos hipotecarios a principios de la década de 1990-1999, a más de 20% en 2005 y 2006. Por su parte, la Comisión de Investigación sobre la Crisis Financiera reporta un aumento a 24% del volumen de los créditos hipotecarios en 2006. Eso representa una suma total de 600 billones de dólares estadounidenses (Joint Center for Housing Studies of Harvard University 2008; The Financial Crisis Inquiry Commission 2011).

Dada la vulnerabilidad socioeconómica de muchos prestatarios, el nivel de riesgo de impago de los créditos *subprime* era superior a

la media del resto de los créditos. Sin embargo, las instituciones financieras se dejaron llevar por la supuesta seguridad de que los valores inmobiliarios eran impermeables a una recesión. No obstante, en 2007 y 2008 el riesgo se hizo evidente: por un lado se habían deteriorado las condiciones económicas y sociales en Estados Unidos, al tiempo que por el otro los precios de las propiedades cayeron y el tipo de interés iba en aumento. El crecimiento del PIB se desaceleró en 2006 y 2007, y más importante aún fue que los ingresos de los hogares estadounidenses se redujeron en forma severa a partir de 2006. Esta reducción de ingresos afectó a todas las capas sociales, pero en la medida que el hogar fuera más pobre, más afectado resultó: la quinta parte de la población con menores ingresos (es decir, el 20% más pobre de la población) de 2006 a 2011 perdió más del 11% de su ingreso real (en dólares estadounidenses constantes de 2015); la segunda quinta parte más pobre perdió 9%, mientras que los ingresos de la quinta parte más rica sólo se redujeron 5% (cálculos propios con base en datos del United States Census Bureau 2016c). Por otro lado, la tasa anual efectiva de Fondos Federales ha empezado a subir a partir de mediados de 2004 (ver gráfica 9-1), y en tan solo dos años (2005 y 2006) se cuadruplicó. Aunque el nivel alcanzado en 2006 y 2007 fue todavía relativamente bajo (aproximadamente 5%), en combinación con la reducción de los ingresos de los hogares significó que cada vez más prestatarios enfrentaron el riesgo de no poder pagar sus préstamos.

Aunque aquí enfocamos nuestra atención en Estados Unidos, cabe señalar que el fenómeno *subprime* no se redujo a este país. La disponibilidad excesiva de créditos baratos así como el deterioro de la relación entre el precio de la vivienda y el ingreso fue un fenómeno común, si no en todos los países, sí en muchos. Sin embargo, hay variaciones importantes entre un país y otro: mientras en Irlanda o España se observa un auge y una caída de los mercados inmobiliarios aún más pronunciados que en Estados Unidos, esta volatilidad es por completo ausente en Alemania (ver gráfica 9-3).

*Gráfica 9-3. Relación entre el precio de la vivienda y el ingreso, países seleccionados, 1990-2015 (1990=100)*



Fuente: elaboración propia con base en datos de la OECD 2017. EU = Estados Unidos, FRA = Francia, ITA = Italia, GB = Gran Bretaña, IRL = Irlanda, ESP = España, ALE = Alemania.

Además, los hogares experimentaban una presión adicional: en agosto de 2006 la burbuja inmobiliaria estalló y los precios de la vivienda que habían aumentado sin interrupción desde enero 1997 empezaron a caer. A finales de 2008, las casas y viviendas habían perdido ya 17% de su valor de 2006 (ver gráfica 9-1). Una consecuencia fue que las hipotecas de tasa ajustable comenzaron a restablecerse a tipos de interés más altos, lo que empeoró la situación e hizo que las morosidades hipotecarias crecieran de manera sustancial. Además, debido a la reducción de los valores inmobiliarios, un gran número de prestatarios de pronto enfrentó la situación de que sus propiedades inmobiliarias valían *menos* que el préstamo pendiente y a pagar. Según la empresa inmobiliaria Zillow, esta *negative equity share* de hogares (o, como coloquialmente se les dice, “households under water”) se incrementó para llegar a su punto más alto en 2012, cuando casi un tercio del total de los propietarios endeudados –o 15.7 millones– estaban “bajo el agua”. Desde entonces, la tasa se redujo notablemente para colocarse aproximadamente al

10% a finales de 2016. Esta disminución en parte se debe al aumento de los precios para la vivienda experimentados desde 2012.

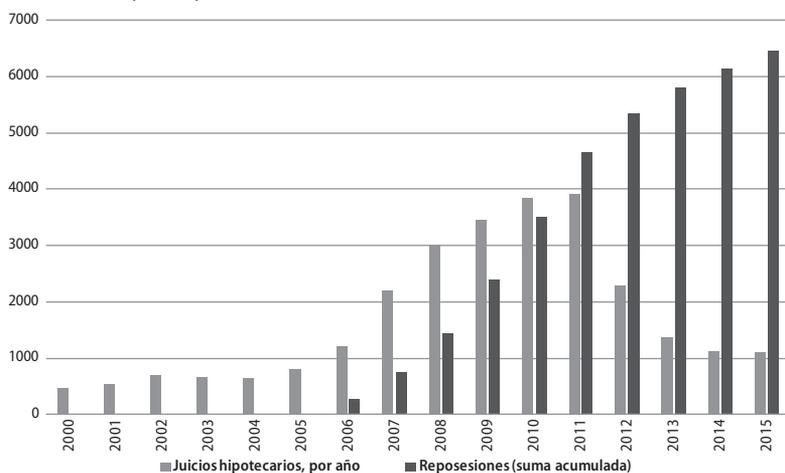
La caída tanto de los ingresos como de los precios de la vivienda, combinada con un aumento paralelo de los tipos de interés significó que cada vez más hogares no pudieran pagar la deuda. En consecuencia, muchos perdieron sus casas. Aunque cabe hacer notar que las cifras sobre los juicios hipotecarios difieren de una fuente a otra, todas las fuentes –en su mayoría empresas inmobiliarias e instituciones gubernamentales– coinciden en que había un fuerte aumento en la década de 2000-2010 y luego una reducción, pero a un nivel que aún está muy por encima de los principios de la década de 2000.

Según el Statistic Brain Research Institute –una plataforma en línea que recopila datos– los juicios hipotecarios aumentaron de aproximadamente 500,000 a los principios de la década de 2000-2010 a casi cuatro millones en 2010 y 2011. El número de casas o viviendas recuperadas por instituciones financieras es 6.5 millones (ver gráfica 9-4). Sin embargo, RealtyTrac, que es una empresa inmobiliaria, reporta un total de unos siete millones de hogares que perdieron sus casas durante la crisis *subprime*; más de tres cuartas partes de ellos por la reposición por parte de las instituciones financieras. Otras fuentes hablan incluso de 9 o 10 millones hogares –en este caso, la crisis *subprime* habría desplazado a más estadounidenses que la crisis de los años treinta del siglo xx.

Lo que en 2006 para muchos fue una crisis local, o cuando más nacional, del mercado de la vivienda, resultó a ser mucho más, sobre todo cuando el 15 de septiembre de 2008 se dio el colapso del banco de inversión Lehman Brothers. Entonces la extensión de la crisis y su carácter cobró su verdadera dimensión como una crisis hipotecaria, financiera y económica mundial. Aquí dos datos deben ser suficientes para demostrar eso: en tan solo un año (2008), el valor de las empresas cotizadas en las bolsas de todo el mundo perdió 48%, lo que equivale a unos 31,000 billones de dólares estadounidenses –o más del doble del PIB de Estados Unidos en ese momento. Fue hasta 2014 cuando se pudo llegar de nuevo al nivel de capitalización de mercado anterior a la crisis (cálculos propios con base en datos del World Federation of Exchanges 2017). Segun-

do, por primera vez desde la Segunda Guerra Mundial, la economía mundial se contrajo, a saber por 1.7% (2009). Si China y la India no hubieran continuado su expansión económica, la economía global se habría reducido en casi 3% (cálculos propios con base en datos del World Bank 2016).

*Gráfica 9-4. Juicios hipotecarios y reposiciones de casas, 2000-2015 (miles)*



Fuente: elaboración propia con base en datos del Statistic Brain Research Institute 2017. Los datos para los juicios hipotecarios se refieren a los llamados *foreclosure filings*.

¿Cómo sucedió esta expansión y globalización de la crisis? Un elemento clave fue la securitización (*securitization*, también conocida como titularización) de los préstamos hipotecarios, y en particular de los préstamos *subprime*, que se disparó en la década de 1990-1999 como resultado de reformas legales y regulatorias. Por securitización se entiende el diseño de instrumentos financieros que hacen posible transferir derechos de crédito en títulos financieros comerciables. Los procesos de securitización –que se expandieron a partir de los años ochenta del siglo xx– permiten convertir activos relativamente no líquidos (como la hipoteca, que comparativamente es inmóvil debido a su vínculo con algo sumamente fijo en

el espacio) en recursos líquidos, a saber bonos estandarizados con intereses, los llamados Bonos de Securitización Hipotecaria (MBS por sus siglas en inglés, Mortgage-Backed Securities). Entonces, el objetivo detrás de la securitización es incrementar la liquidez de los mercados a partir de hacer móvil y negociable lo inmóvil, a saber los inmuebles y los préstamos atados a ellos. Esta generación de liquidez fue posible gracias a las altas calificaciones que los MBS a menudo recibieron de las agencias de *rating*, como Standard & Poor's o Moody's.

Según la sabiduría *mainstream* de los mercados financieros, este proceso de securitización de la deuda sirve para mejorar la eficiencia de los mercados y para reducir los riesgos mediante su diversificación en términos sociales (repartir los riesgos a más actores) y geográficos (difundirlos ampliamente). Los MBS se vendían en mercados financieros incorporados en fondos de cobertura administrados por empresas financieras, como Goldman Sachs, Merrill Lynch, Citigroup y otras. Y ese es precisamente el elemento eminentemente geográfico en los procesos de securitización. La securitización, que eliminó de modo institucional “las barreras entre las diferentes áreas de las finanzas” (Aalbers 2009: 283) –una banca de inversión como Goldman Sachs se convirtió en un actor en un mercado hipotecario, por ejemplo– ayudó a superar los límites geográficos de la circulación de ciertos tipos de deuda. En consecuencia, la securitización desempeñó un papel importante en el fomento y en la expansión geográfica de la dinámica *subprime* (y también de sus riesgos).

En primer término hay que señalar que contribuyó a la imprudencia de otorgar préstamos porque rompió el vínculo directo entre el originador de los mismos y el prestatario. En vista de que en la dinámica *subprime* la deuda –y con ella el riesgo– es revendida, el prestamista pierde interés en minimizar el peligro de perder dinero. Como el dinero que está en riesgo no es del banco hipotecario, sino de otra gente (como de los jubilados y sus fondos de pensiones), existe la seducción de prestar menos atención en la inseguridad asociada a un préstamo. Para decirlo en términos coloquiales, pero no incorrectos: al pasar “la papa caliente” a inversionistas anó-

nimos en mercados financieros, el banco se deshace de los riesgos. Como se apunta en Finanz-Lexikon.de, una enciclopedia financiera alemana en línea: “Posiciones de crédito adversas pueden venderse fácilmente en el mercado de capitales”. Además, la securitización tenía la ventaja para las instituciones financieras de que la deuda podía ser retirada del balance, una vez que fuera convertida en objeto de transacción.

Segundo, al incrementar el número de inversores que pueden financiar los préstamos, la securitización creó una “máquina de dinero perpetuo”. En el contexto del aumento de los precios de bienes raíces, ligar a los consumidores en Estados Unidos, escasos de capital, con dueños o administradores de capital-dinero ocioso en los mercados financieros globales parecía ser la invención de un *perpetuum mobile* económico: vender MBS al principio resultó fácil dadas las atractivas tasas de retorno que se podía pagar debido al tipo de interés elevado de las hipotecas *subprime*. Sin embargo, mientras más MBS se vendieron, más se permitía a las instituciones financieras incrementar su oferta de crédito e inyectar más dinero a los mercados hipotecarios, lo cual atrajo a más hogares con poca –o nula– solvencia. Eso se tradujo en más hipotecas, más construcción, más vivienda y, en consecuencia, en un aumento de la tasa de propiedad. Y todo al parecer sin riesgo: el alza en el precio de la vivienda prometía seguridad, ya que si un prestatario quebraba, quedaba para saldar la deuda su valiosa propiedad. De este modo el mercado hipotecario y, sobre todo su elemento *subprime*, creció.

Sin embargo, cuando cada vez más deudores en ciudades como Detroit, Las Vegas, Cleveland, Miami o Los Ángeles se volvieron insolventes, se hizo evidente que la securitización provocó algo bastante diferente –y mucho más profundo– que una crisis de bancos locales castigados por otorgar de manera irresponsable créditos de alto riesgo. Esta mutación de la crisis tiene que ver con la propia naturaleza de la securitización y con los consiguientes efectos de hacer al mercado *supprime* más voluminoso y global.

Como se ha apuntado, las instituciones financieras que otorgaban las hipotecas actuaban cada vez más como meros intermediarios entre los inversionistas en los mercados financieros y los hogares en

busca de préstamos. En la medida en que podían vender sus bonos en los mercados de capitales, aumentó el número de sus deudores y la suma de los préstamos. Eso habría funcionado bien, siempre y cuando se hubieran cumplido dos condiciones: dado que los bancos y otras instituciones financieras dependían ahora de la voluntad de los inversionistas en los mercados financieros que suministraron liquidez, el flujo continuo de dinero que garantizaba esta liquidez debía haberse asegurado. También se debió asegurar el “contraflujo”, es decir, el pago de los prestatarios de los intereses (o incluso de reembolso), para que los compradores de los bonos pudieran cobrar sus primas. Sin embargo, en el momento en que el flujo de dinero que los prestatarios debían pagar a las instituciones financieras comenzó a detenerse, éstas enfrentaron problemas para pagar las primas de los bonos y para recaudar dinero fresco en los mercados financieros. La maravillosa “máquina de dinero perpetuo” se había derrumbado, y las instituciones financieras que otorgaron los créditos tuvieron que enfrentar la no liquidez.

En esta situación se hizo evidente que el sistema financiero no se basa en matemáticas puras y que tampoco está libre de emociones. Más bien es sumamente impulsado por factores sociales “suaves”, en los cuales la confianza destaca (ver capítulo 4.7 sobre la geografía económica cultural). Al igual que el auge inmobiliario se sostenía en la confianza (poco racional) de que los precios de la vivienda siempre subirían, los primeros signos de crisis evidenciaron una nueva dinámica: la pérdida de confianza en las instituciones financieras, y esto fue lo que finalmente marcó el comienzo de la crisis global.

Paul Krugman (2009b: 154) explica que una crisis financiera fácilmente puede resultar no de problemas económicos *reales* de un banco, sino del poder de las “profecías auto cumplidas”. Un banco puede quebrar no sólo por haber realizado operaciones malas, sino también porque la gente *cre*e que realizó operaciones malas, y por lo mismo comienza a retirar sus depósitos. Es cuando se experimenta una estampida bancaria, y ésta, y no el que las balanzas del banco sean malas, es la causa del colapso. Mejor aún: un banco puede fallar “simplemente porque había un *rumor* de que estaba a punto de sufrir una estampida” (Krugman 2009b: 154; énfasis añadido). O,

como sostiene Robert Merton (1948: 194), inventor del concepto de “profecía auto cumplida”: “A pesar de la liquidez [...] de los activos del banco, un rumor de insolvencia, una vez que es creído por suficientes depositantes, daría lugar a la quiebra del banco”.

Y esto fue exactamente lo que llevó a la contracción de la economía real. Debido a la falta de pago de la deuda, numerosas instituciones financieras no sólo comenzaron a tener problemas de liquidez para devolver el dinero a los inversionistas, sino que también se hicieron objetos de rumores y especulaciones: ¿cuantos créditos tóxicos que ya no son reembolsados se encuentran como activos en las balanzas? Esta duda de repente provocó una repentina contracción del crédito (fenómeno conocido como *credit crunch*), ya que como consecuencia de la poca transparencia de los Bonos de Securitización Hipotecaria ningún banco pudo saber si otro se encontraba en problemas, y en caso de que sí, no se sabía qué tan profundos eran éstos. En consecuencia dejaron de prestar a otros bancos y esto provocó que el mercado interbancario se congelara, y en términos más generales, también se congelara el mercado de crédito. Ahora bien, una economía en la que empresas no pueden prestar deja de funcionar. Además, el conocimiento de que había activos tóxicos, pero incapacidad de identificarlos, generó una espiral de desconfianza y de pánico por parte de los inversionistas, que arrastró el precio de todos los derivados hacia abajo y causó, en 2008, la caída dramática de la bolsa.

Falta responder una pregunta: ¿cómo puede explicarse la globalización de la crisis? Antes de la década de 1980-1989, tanto en Estados Unidos como en Reino Unido y en otros países, los bancos hipotecarios operaban con restricciones geográficas. Instituciones hipotecarias locales emitieron hipotecas cuyo financiamiento procedía, en particular, de los depósitos de ahorradores locales. Al reciclar el “dinero local” (o cuando más el regional), los mercados hipotecarios se basaron en cadenas de intermediación cortas, lo cual contribuyó a mantener el riesgo en límites locales. Sin embargo, a partir de la década de 1980-1989, los procesos de desregulación y financiarización (ver capítulo 9.4) provocaron cambios radicales en el sistema de hipotecas. La expansión masiva de la securitización

fue una consecuencia, y levantar las restricciones geográficas del mercado hipotecario fue otra. Las dos se interrelacionan porque la securitización se sustenta en atraer a nuevos prestamistas hipotecarios (como bancos globales y otras instituciones financieras, cuyas actividades principales habían sido previamente actividades del mercado de capital. Para un ejemplo de esta globalización ver la figura 9-5 en la que se muestra la participación del Deutsche Bank en los juicios hipotecarios en Cleveland como consecuencia de préstamos *subprime*). Por ende, el aumento rápido de la securitización tanto necesitaba como causaba el alargamiento –y, de hecho, la globalización– de las cadenas de intermediación en el mercado hipotecario.

El nuevo modelo fue uno de origen local, pero de distribución global de la deuda. Enfrentamos, entonces, una situación de un reescalamiento y una bifurcación de los espacios de los créditos hipotecarios: “Los mercados de vivienda todavía pueden ser locales o regionales, [pero] los mercados hipotecarios no lo son” (Aalbers 2009: 287). Tal bifurcación de espacios económicos puede ser interpretado como una *glocalización* (ver capítulo 3.4) que trabajó en dos direcciones: mientras la deuda local fue comercializada a nivel mundial, los capitales flotantes globales se fijaron espacialmente en barrios de ciudades en California o Michigan. La consecuencia fue que las fortunas de inversores globales se ataron a las condiciones sociales locales. En última instancia, “el valor de los bonos y títulos respaldados por hipotecas negociados globalmente dependía [...] de las condiciones de vivienda locales, específicamente de la capacidad de los prestatarios locales para mantenerse al día con sus pagos de hipoteca y un ímpetu sostenido en los precios locales de la vivienda” (Martin 2011: 595).

Asimismo, el fenómeno de la *glocalización* es una dimensión geográfica de la crisis *subprime*, que ha sido señalado por todos los investigadores, periodistas o políticos. Sin embargo, eso no es todo. La crisis ha sido, según French, Leyshon y Thrift (2009: 289; énfasis añadido) “una crisis muy geográfica”, porque “el dinero y las finanzas no sólo tienen una geografía, [sino que son] *inherentemente geográficos*”. El papel que jugaba esta espacialidad inmanente al sistema

*subprime* en el desempeño de la crisis lo abordaré en los siguientes apartados de este capítulo.

## 9.2. Una crisis muy geográfica (I): la descripción

Lo primero que debe anotarse acerca de la geografía de la crisis *subprime* es que es desigual, y eso en muchas dimensiones. Empecemos con la distribución regional de las hipotecas *subprime* entre los estados de Estados Unidos. Aunque la información proporcionada por diversas fuentes varía un poco (según la escala geográfica y la fecha de los datos), emerge en suma una imagen clara: los estados del sur de Estados Unidos –como Florida, California, Nevada, Texas, Georgia o Arizona– son los que muestran una proporción alta (entre 18 y 25%) de créditos *subprime* en todas las hipotecas. También las antiguas regiones industriales en la región de los Grandes Lagos –Illinois, Michigan y Ohio– y en el noroeste con estados como Maryland, Connecticut o New Jersey, muestran una alta participación de los créditos de alto riesgo.

Segundo, en cuanto al auge de la construcción y de los permisos de construcción de viviendas particulares, existe una clara diferenciación entre el norte y el sur: en los estados del sur –sobre todo en Alabama, Arizona, Carolina del Norte, Carolina del Sur, Colorado, Florida, Georgia, Luisiana, Misisipi, Nevada, Oklahoma y Texas–, es en los que se experimentó un crecimiento por encima de la media nacional en la construcción de casas nuevas. En Arizona y Texas, por ejemplo, el incremento de los permisos de construcción fue 150% más alto que la media nacional (de 1990 a 1992 y de 2004 a 2005), y en Florida el incremento se colocaba 50% más arriba de la media nacional. En California, en términos relativos, el aumento fue inferior a la media nacional, pero muy alto en términos absolutos. Basta señalar que sólo en 2004 y 2005 se emitieron ahí casi 160,000 permisos, cifra similar a la de Texas y el doble de la de Arizona. Por su parte, en los estados del norte, el auge en las hipotecas *subprime* no se tradujo en un incremento importante de la construcción. Aunque el número de permisos de construcción aumentó de

manera general, estados como Illinois, Michigan, Ohio, Maryland, Connecticut o Nueva Jersey tuvieron tasas de crecimiento inferiores a la media.

Cabe destacar que la geografía de los aumentos también aplica en el valor de los bienes inmuebles. Mientras que en el sur se registraron incrementos (muy) por encima de la media nacional, en el norte los aumentos fueron más moderados. En Florida y Texas, por ejemplo, el valor de los nuevos edificios fue casi cuatro veces y media mayor del valor de las casas que fueron construidas a principios de la década de 1980-1989, mientras que en Michigan fue sólo 156% más grande, y en Illinois 188% (cálculos propios con base en datos del United States Census Bureau 2016b).

Tercero: el fenómeno de la *negative equity share* también mostró diferenciaciones geográficas muy pronunciadas. Según la información de empresas inmobiliarias disponible en internet, en 2012, cuando a nivel nacional casi un tercio de todos los propietarios endeudados tenía deudas pendientes que valían más que sus propiedades, Nevada, Florida, Arizona y Georgia tenían tasas más altas que el promedio nacional, a saber del 40 a 60%. En California, Illinois, Michigan y Ohio, aproximadamente un tercio de los prestatarios se encontraba “bajo el agua”; es decir que debían más de lo que valía la vivienda. En Texas, Connecticut o Nueva Jersey la proporción era inferior a la media. A nivel de ciudades, Las Vegas, Phoenix y Atlanta fueron las que mostraron una proporción más elevada de prestatarios “bajo el agua”, mientras que ciudades como Detroit, Miami o Chicago también mostraron valores significativamente más altos que el promedio nacional (que en 2012 fue de 31.4%; ver tabla 9-1). Sin embargo, la diferencia más grande entre la deuda todavía pendiente y el valor de la casa la tuvo San Francisco (en promedio 159 178 en dólares estadounidenses corrientes por propietario), seguida por San Jose, Los Ángeles, Nueva York y San Diego (ver tabla 9-1).

Lo que salta a la vista es, primero, la fuerte afectación por la crisis que sufrieron algunas ciudades en California y Florida: de las seis ciudades en las que más de 50% de los hogares ocupados por sus propietarios tuvieron una *negative equity share*, tres se encuentran en estos estados (Orlando, Riverside, Sacramento). Aún con mayor

claridad se aprecia lo fuerte de la crisis en California y Florida, si se revisan los valores absolutos de la deuda pendiente: entre las veinte ciudades con la diferencia promedio más grande entre la deuda pendiente y el valor de la casa, seis se encuentran en California y tres en Florida. Segundo, también es notable que de las ciudades afectadas por la crisis *subprime* de manera especial, muchas se encuentran en antiguas regiones industriales, en el llamado *Rust Belt*, que es una área que se extiende desde la costa atlántica en el noreste de Estados Unidos sobre la región de los Grandes Lagos hasta el Medio Oeste, y que incluye ciudades como Chicago, Detroit, Cleveland o Baltimore.

El tercer patrón que llama la atención es el que hace referencia a cuántas de las ciudades más afectadas por la crisis *subprime* tienen un porcentaje alto de población afroamericana o latina.<sup>56</sup> En este sentido, vale la pena destacar que las diez ciudades con el porcentaje más alto de viviendas con *negative equity share*, así como de las diez ciudades con la *negative equity share* más grande, siete cuentan con un importante porcentaje de población negra o latina (ver tabla 9-1): Mientras en el promedio de todas las áreas metropolitanas, 27.4% de la población es negra o latina (datos para 2000), destacan Miami (60.7%), Los Ángeles (54.4%) y Nueva York (49.7%) como ciudades en las que la población afroamericana y latina constituye la mitad o más de la población total. En cuatro ciudades más (Riverside, Chicago, Atlanta y Virginia Beach) los afroamericanos y los latinos constituyen más de un tercio de la población total.

---

<sup>56</sup> En el censo de Estados Unidos las categorías oficiales son “afroamericano o negro” e “hispano o latino” (United States Census Bureau 2017).

**TABLA 9-1**

Porcentaje de viviendas habitadas por sus propietarios con *negative equity share*, cantidad promedio de la *negative equity share* por propietario y porcentaje de población negra y/o latina, 2012 (en dólares estadounidenses corrientes)

| Porcentaje de viviendas habitadas por sus propietarios con <i>negative equity share</i> (%) | Porcentaje de población negra y/o latina (%) | Cantidad promedio de la <i>negative equity share</i> por propietario (en dólares estadounidenses corrientes) | Porcentaje de población negra y/o latina (%) |
|---------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|
| Las Vegas                                                                                   | 71.0                                         | San Francisco -159, 178                                                                                      | 22.1                                         |
| Phoenix                                                                                     | 55.5                                         | San José -155, 554                                                                                           | 27.0                                         |
| Atlanta                                                                                     | 55.2                                         | Los Ángeles -139, 086                                                                                        | 54.4                                         |
| Orlando                                                                                     | 53.9                                         | Nueva York -128, 658                                                                                         | 49.7                                         |
| Riverside                                                                                   | 53.4                                         | San Diego -124, 112                                                                                          | 32.4                                         |
| Sacramento                                                                                  | 51.2                                         | Washington -117, 556                                                                                         | 34.8                                         |
| Detroit                                                                                     | 49.8                                         | Riverside -115, 755                                                                                          | 45.4                                         |
| Tampa                                                                                       | 48.3                                         | Sacramento -107, 618                                                                                         | 22.1                                         |
| Miami-Fort Lauderdale                                                                       | 46.4                                         | Las Vegas -105, 954                                                                                          | 28.7                                         |
| Chicago                                                                                     | 41.1                                         | Miami-Fort Lauderdale -105, 292                                                                              | 60.7                                         |
| Minneapolis-St. Paul                                                                        | 39.9                                         | Seattle -92, 193                                                                                             | 9.7                                          |
| Seattle                                                                                     | 39.6                                         | Phoenix -90, 214                                                                                             | 28.8                                         |
| Charlotte                                                                                   | 36.6                                         | Boston -84, 853                                                                                              | 11.3                                         |
| San Diego                                                                                   | 35.6                                         | Chicago -84, 264                                                                                             | 36.0                                         |
| Portland                                                                                    | 34.3                                         | Orlando -81, 552                                                                                             | 30.4                                         |
| Columbus                                                                                    | 34.2                                         | Baltimore -76, 827                                                                                           | 29.4                                         |
| Cleveland                                                                                   | 33.9                                         | Virginia Beach -70, 357                                                                                      | 34.0                                         |
| Virginia Beach                                                                              | 33.2                                         | Tampa -67, 996                                                                                               | 20.6                                         |
| Washington                                                                                  | 32.4                                         | Atlanta -66, 496                                                                                             | 35.4                                         |
| Baltimore                                                                                   | 31.4                                         | Portland -65, 921                                                                                            | 11.1                                         |

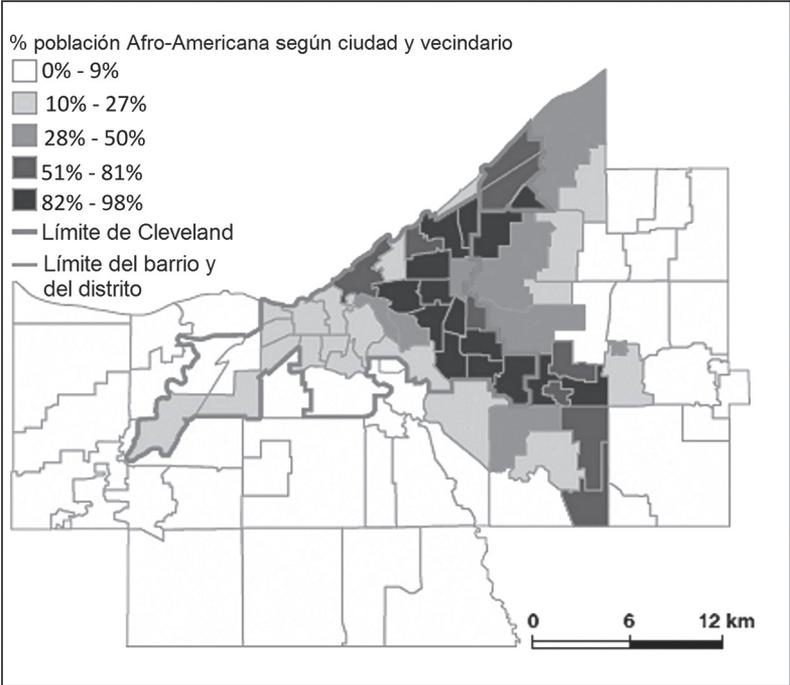
Fuente: elaboración propia con base en datos de Zillow 2012 y del United States Census Bureau 2017. Los datos acerca de la población negra y latina se refieren al año 2000.

No sorprende que en lo relativo a los juicios hipotecarios se pueda observar el mismo patrón espacial que el de los hogares “bajo el agua” (incluso si se toma en cuenta que este patrón había cambiado en la década en la que los juicios hipotecarios y las reposiciones aumentaron tanto). La geografía de los juicios hipotecarios muestra una brecha norte-sur; una afectación mayor a la media nacional de las ciudades en las antiguas zonas industriales (sobre todo en el *Rust Belt*) y de las ciudades con un número superior a la media de población negra y latina. Mientras que en 2008 los estados con más juicios hipotecarios por cada mil casas fueron –según la empresa RealtyTrac– Nevada, California, Arizona y Florida, en 2010 se sumaron Arizona y Georgia en el sur, e Illinois, Michigan, Massachusetts, Nueva York y Nueva Jersey en el noroeste. En cuanto a datos a nivel de ciudades, en 2012 Los Ángeles fue la ciudad con más inicios de juicios hipotecarios. Otras ciudades californianas como Riverside o San Diego también se encontraron entre las más afectadas. En 2015, una de cada 218 casas en Tampa, Florida fue afectada por un juicio hipotecario, mientras que en Philadelphia fue una de cada 336; en Miami una de cada 351; en Las Vegas una de cada 435 y en Cleveland una de cada 648. La CBS-News (2015) hace un cálculo diferente, al medir el porcentaje de los juicios hipotecarios en todas las viviendas vendidas. Según este criterio, la ciudad más afectada es Salisbury, en Carolina del Norte, donde casi un cuarto de la oferta en el mercado inmobiliario tiene su origen en un juicio hipotecario. En Baltimore es 16%; en Chicago 15%; en Tampa 13% y en Las Vegas 12%.

Si cambiamos la escala (para el concepto de escala ver capítulo 3.4) para enfocar nuestra atención en ciudades individuales, también se muestra una cierta geografía de la crisis *subprime* que coincide con los conocimientos adquiridos hasta el momento. El Center on Urban Poverty and Community Development de la Case Western Reserve University en Cleveland, Ohio, ha trazado mapas que muestran la distribución espacial de la población afroamericana, la concesión de préstamos de alto riesgo y los juicios hipotecarios en Cleveland. La congruencia espacial es llamativa y no podría ser más clara: los condados con una concentración alta o muy alta de pobla-

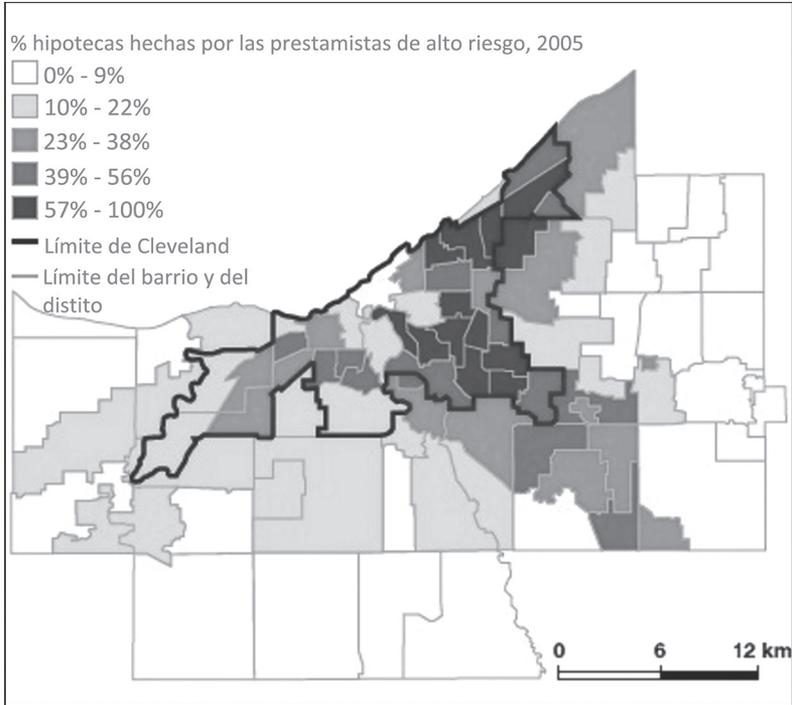
ción afroamericana son los que recibieron más hipotecas *subprime* y donde luego se concentraron los juicios hipotecarios (ver figura 9-2, figura 9-3, figura 9-4).

*Figura 9-2. Porcentaje de la población afroamericana en el área metropolitana de Cleveland*



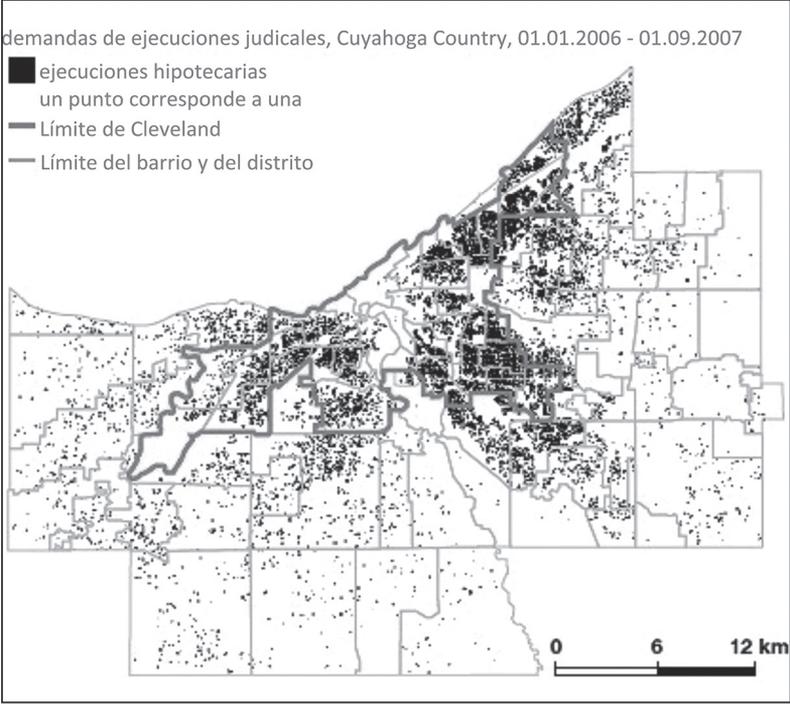
Fuente: Center on Urban Poverty and Community Development, Case Western Reserve University. Reproducido de [//news.bbc.co.uk/2/hi/business/7073131.stm](http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/7073131.stm). La oficina de Censo de Estados Unidos usa el término “black” (negro) para su estadística oficial. Los “negros” son aquellos que tienen orígenes en alguno de los grupos raciales de África; por eso también están llamados “afroamericanos”.

*Figura 9-3. Porcentaje de créditos subprime en las hipotecas del área metropolitana de Cleveland*



Fuente: Center on Urban Poverty and Community Development, Case Western Reserve University. Reproducido de <http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/7073131.stm>.

Figura 9-4. Juicios hipotecarios (reposesiones) en el área metropolitana de Cleveland (de enero de 2006 a septiembre 2007)



Fuente: Center on Urban Poverty and Community Development, Case Western Reserve University. Reproducido de <http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/7073131.stm>.

La relación entre población afroamericana y latina, hipotecas *subprime* y juicios hipotecarios puede generalizarse más allá de Cleveland. Varios estudios evidencian que prestatarios negros e hispanos fueron más propensos a recibir préstamos de alto riesgo y costo que los blancos. Avery *et al.* (2007) muestran que en 2006 53.7% de los prestatarios afroamericanos, 46.6% de los prestatarios hispanos, pero sólo 17.7% de los prestatarios blancos recibieron una hipoteca

*subprime*. Este sesgo racial<sup>57</sup> permanece aun cuando se eliminan las diferencias sociales (por ejemplo, en el ingreso familiar) del cálculo.

Después de haber presentado una descripción de la geografía de la crisis *subprime*, cabe preguntar ¿qué significan estos patrones regionales? ¿Nos dicen algo acerca de la crisis, sus dinámicas subyacentes y su carácter? Dichas preguntas se plantean en el contexto de reivindicar la geografía económica como herramienta poderosa de análisis, fundamental para aprender sobre el fenómeno social en cuestión (ver capítulo 3 y capítulo 4). Las lecciones que surgen del análisis geográfico de la crisis *subprime* se describen con mayor detalle en la siguiente sección de este capítulo.

### 9.3. Una crisis muy geográfica (II): el análisis

La información geográfica dada en el apartado anterior señala con claridad que las divisiones y estratificaciones sociales y étnicas en Estados Unidos y la relacionada segregación espacial a varias escalas en las ciudades son elementos clave para comprender por qué y cómo la crisis *subprime* se desencadenó, aceleró y expandió. Es, por ende, como señalan Darden y Wyly (2010: 426), con apoyo en una “cartografía crítica” como podemos ver que las relaciones entre “raza/etnicidad y el lugar deben ser centrales en los esfuerzos para entender el *boom* inmobiliario estadounidense y el desastre sin terminar de la Gran Recesión”, término con el que se alude al deterioro económico de los años 2008 y 2009.

Para comprender el rol que desempeñan las relaciones entre raza/etnicidad y los lugares concretos en los mercados inmobiliarios e hipotecarios hay que recordar, primero, que la sociedad estadounidense se divide de manera muy poderosa, a partir de criterios raciales y étnicos, y segundo, que estas divisiones se materializan en una

<sup>57</sup> Tanto el término como el concepto de raza son, en sí mismos, muy controvertidos. Sin embargo, dado que los utiliza el censo estadounidense y gran parte de la literatura sobre la crisis de las hipotecas *subprime*, también los usaré aquí, en esa sintonía, que no necesariamente refleja mi opinión al respecto de los mismos.

segregación socioespacial urbana profunda (para el concepto de la segregación ver recuadro 9-1). La geografía de Estados Unidos puede definirse como una de *espacios racializados*, en diferentes niveles, entre los que destacan dos: las divisiones norte-sur y la segregación urbana. Es en este contexto que Hernandez (2009: 293) anota que durante mucho tiempo el mercado de la vivienda ha sido caracterizado por “una estructura racializada que produce inequidad racial a través de prácticas, mecanismos y relaciones sociales específicos”. Por lo tanto, el mismo autor enfatiza que sólo en teoría los mercados son impulsados y estructurados sólo por las dinámicas neutrales de la oferta y la demanda, e indiferentes al espacio, al tiempo y a sus respectivas desigualdades. El funcionamiento de mercados *reales* está muy arraigado y atado a condiciones espacio-temporales determinadas. En el contexto de una tradición larga de racismo, y de una segregación profunda de la ciudades estadounidenses, eso significa que aunque “los mercados de ‘oferta y demanda’ teóricamente son daltónicos, los mercados reales permanecen atentos a la raza” (Hernandez 2009: 309). Dicho en palabras más generales, los mercados son muy sociales –una enseñanza en la que la geografía económica cultural pone énfasis (ver capítulo 4.7).

#### RECUADRO 9-1.

##### Segregación residencial como expresión y medio de la desigualdad social

Como segregación residencial o socioespacial se entiende el grado en que los miembros de grupos poblacionales diferentes viven por separado en el área urbana. El criterio de definición de los grupos poblacionales suele ser social (por ejemplo, ingresos, profesión o educación) o demográfico (como edad, estatus migratorio o etnia).

El término “segregación” puede hacer referencia a dos dimensiones de la distribución de los grupos sociales en el espacio urbano: primero, con enfoque en los grupos, la segregación se determina por el grado de concentración espacial de un grupo en subáreas urbanas. Segundo, con enfoque en estas subáreas, la segregación se determina por el grado de homogeneidad social dentro de las mismas. Sin embargo, estos dos criterios no deben coincidir: los

ricos, por ejemplo, pueden vivir concentrados en una sola parte de la ciudad pero quizá en esta parte también vivan muchos pobres. El resultado entonces es que los ricos son altamente segregados, pero su lugar de vivir no lo es. Además, el diagnóstico varía mucho de escala si un área es segregada o no. Por ejemplo, el patrón de segregación de la Ciudad de México es diferente si lo analizamos a escala de delegaciones o municipios o a escala de AGEBS (Rubalcava y Schteingart 2000; Parnreiter 2005; ver también Aguilar y Mateos 2011).

Otro desafío en la investigación sobre la segregación residencial es comprender la relación entre la desigualdad social y la desigualdad espacial. Este reto tiene dos dimensiones. Por un lado vale destacar que por lo general se asume que la desigualdad social se *expresa* en términos espaciales –un dicho popular (por lo menos en alemán) reza: “Dime dónde vives y te diré quién eres”. En lo más simple, eso significa que existen barrios ricos, intermedios y pobres, que son separados de modo espacial. Sin embargo, sería adelantado concluir que una creciente polarización social en automático conduciría a una creciente polarización espacial (en términos de un aumento de las distancias físicas entre los grupos sociales). Por el contrario, en ciudades de todo el mundo se observa una brecha entre ricos y pobres cada vez más profunda, pero que en muchos casos ésta se acompaña por más cercanía física, en términos de una reducción de la distancia de los lugares de vivir (pensemos, por ejemplo, en el poniente de la Ciudad de México, en la discrepancia entre los edificios y los negocios de la ciudad global en Santa Fe y el antiguo pueblo de Santa Fe, que es adyacente).

Segundo, sería demasiado simplificado explicar la segregación residencial solamente como un *reflejo* de la desigualdad social. Justo el tema que nos ocupa aquí –la importancia de la geografía en los procesos y relaciones económicos– evidencia que la segregación residencial también es un *medio* en el desarrollo de la desigualdad social. En las ciudades estadounidenses, la segregación por mucho tiempo tuvo como resultado la exclusión de la población afroamericana y latina de los canales oficiales del crédito hipotecario. La consiguiente susceptibilidad mayor de estos grupos a terminar comprometidos con préstamos de alto riesgo muestra, sin dejar de duda, que la segregación ha profundizado la desigualdad social, mostrando de esta manera que el orden socioespacial de una ciudad es un medio para la reproducción de la

pobreza (para la noción de espacio como un medio de la vida social, ver el capítulo 3.2).

En este contexto Harvey sostiene que la distribución desigual de los grupos sociales en el área urbana sirve para reproducir las relaciones sociales desiguales. Según él, la distribución desigual de las clases sociales en la ciudad, que también implica la concentración de ciertas clases en ciertas partes, es, por un lado, el resultado de las condiciones sociales: tanto los ingresos de las familias como los precios inmobiliarios, entre otros factores, preestructuran la “preferencia” de las clases por ciertos lugares. Por otro lado, la distribución poblacional resultante –o sea, la segregación socioespacial concreta en una ciudad– no sólo es retrato de las relaciones sociales, sino también una herramienta para su reproducción. Esto debido a que la dotación de infraestructura (educativa, de salud, de transporte, etcétera) difiere tanto como la oferta de trabajo o los estilos de vida y las perspectivas entre barrios ricos y pobres, y eso implica que crecer en un barrio obrero ofrece a un niño otras opciones y otros modelos a seguir que crecer en un barrio con muchos universitarios o en un barrio de clase alta. *El lugar de vivir es el medio para la socialización*: en los barrios de grupos sociales diferentes se viven y enseñan valores y roles de género distintos; se tienen diferentes expectativas en cuanto a profesiones que parecen deseables o hábitos de consumo, etcétera, y las redes sociales que se crean ahí y a las que los habitantes tienen acceso son también distintas. Crecer en Coyoacán, Ecatepec o Polanco marca –la zona residencial es una especie de “escuela” que enseña a los adolescentes el papel destinado a ellos en el sistema capitalista. De esta manera el barrio se convierte en una “influencia integral mediadora en los procesos por los cuales son producidas las relaciones de clase y las diferenciaciones sociales” (Harvey 1985a: 123-124; énfasis añadido). Tomar en serio la geografía de la desigualdad urbana nos obliga, por ende, a poner atención en “cómo el capitalismo crea la organización espacial como uno de los requisitos para su propia perpetuación”. (Harvey 1985a: 163-164)

Los antecedentes históricos de auge de los créditos de alto riesgo y la posterior crisis es que las ciudades de Estados Unidos tienen una larga historia en crear y mantener una geografía de exclusión de ciertos grupos poblacionales de determinados tipos de servicios fi-

nancieros, a saber, los préstamos hipotecarios respaldados por instituciones gubernamentales. Suponiendo que el valor de un terreno depende parcialmente de la composición racial de la población que vive en él, desde la primera mitad del siglo xx los prestamistas oficiales han utilizado la composición racial a nivel de barrio como un determinante clave para conceder o negar créditos. A las “minorías” afroamericanas y latinas se les negaba (o al menos se les dificultaba) el acceso a hipotecas respaldadas gubernamentalmente, lo que debido a la fuerte segregación dio lugar a que los préstamos fluyeran sólo en ciertos barrios, mientras que otros quedaran aislados. De este modo se creó una *geografía de exclusión financiera*.

El término para esta práctica demuestra la connotación sumamente espacial: *redlining*, que significa trazar una línea roja para demarcar los territorios a excluir, a separarlos de los flujos financieros. Las prácticas de eliminar de manera sistemática a los no blancos de la obtención de préstamos para la vivienda dio lugar no sólo a una racialización de los mercados de la vivienda, sino también a una racialización de la geografía urbana, visible, entre otras cosas, en el deterioro de casas, debido a que los dueños de las mismas carecían de créditos para hacer frente a su mantenimiento. Los mercados inmobiliarios así organizados son un buen ejemplo de lo que Soja (1989: 81; ver capítulo 4.5) ha llamado la “dialéctica socioespacial” que significa “que las relaciones sociales y espaciales son dialécticamente interreactivas, interdependientes; que las relaciones sociales de producción forman tanto espacios como son contingente del espacio”. El *quid* de la noción de *espacios racializados* es que mientras se justificaba la negativa de dar préstamos con la insinuación de que los barrios de afroamericanos y latinos estaban en declive, precisamente es esta negativa y la consecuente exclusión de los préstamos hipotecarios que fueron un elemento en el descenso (Hernandez 2009; Squires *et al.* 2009).

En total, a principios de la década de 1990-1999 existían grupos poblacionales (y sus correspondientes barrios) excluidos de los canales establecidos de préstamos. Y fueron precisamente estos grupos a los que se les facilitó el acceso mediante la flexibilización de los requerimientos y de los trámites para obtener un préstamo *sub-*

*prime*. Dicho de otra manera: lo que sucedió con el auge del crédito inmobiliario a partir de la década de 1990-1999 no fue más que una extensión *social* del préstamo hipotecario (o sea, del endeudamiento) a personas que hasta entonces no habían sido vistas como suficientemente solventes. Sin embargo, esta extensión *social* representaba también una expansión *espacial* –el crédito *subprime* empezó a penetrar los barrios de la *underclass* urbana, excluida de los préstamos hipotecarios respaldados por instituciones gubernamentales.

Las relaciones entre raza/etnia, mercado hipotecario y la geografía se desarrollan en varios niveles. Primero fueron las prácticas del *redlining* las que crearon áreas con una alta demanda para los créditos de alto riesgo, ya que muchos afroamericanos y latinos no tuvieron otra opción para obtener una hipoteca. En cierta medida se puede afirmar que la flexibilización de los procedimientos abrió oportunidades de vivienda para un nuevo conjunto de prestatarios. Es decir, todo el ejercicio *subprime* se basó en la existencia de barrios marcados por necesidades de crédito insatisfechas, de prestatarios “de color” y de bajos ingresos. Según Wyly *et al.* (2006), personas a las que se les había negado una hipoteca en el mercado primario fueron cinco veces más propensas a dirigirse a un prestamista que otorgara créditos de alto riesgo que personas con opciones en los canales oficiales. A este nexo entre la falta de disponibilidad de crédito en el mercado primario y la dependencia de prestamistas con productos financieros más caros y más riesgosos se le llama *reverse redlining*, que es hacerles accesibles créditos –pero sólo en condiciones menos favorables. Y las víctimas de las prácticas discriminatorias del *redlining* de nuevo son hechas víctimas, pero esta vez de préstamos abusivos (o *predatory lending*).

La segunda dimensión de las relaciones entre raza/etnia, mercado hipotecario y la geografía es el papel que jugaba la clara segregación en la expansión del negocio con las hipotecas *subprime*. Varios autores llaman la atención sobre el hecho de que las poblaciones minoritarias fueron literalmente perseguidas por los prestamistas, lo que se facilitó gracias a su concentración espacial. Entonces la segregación racial significa que *la población más vulnerable fue fácil de ubicar y atacar*, con el resultado de que los “préstamos *subprime*

fueron empujados agresivamente [...] especialmente en los barrios negros e hispanos” (Darden y Wyly 2010: 426). Del mismo modo, Martin (2011: 598) sostiene que “los creadores y corredores de hipotecas *subprime* se dirigían a hogares de bajos ingresos, escasamente educados y a menudo de minorías étnicas, la mayoría de los cuales viven en barrios de la ciudad interior”. Los datos lo confirman con claridad. Según Avery *et al.* (2007), en secciones censales donde la población es el 80% o más minoritaria, 46.6% de los prestatarios obtuvo una hipoteca *subprime*, en comparación con el 21.7% en las secciones censales, donde las minorías raciales representaron menos del 10%.

En ciudades altamente segregadas, las poblaciones minoritarias son más susceptibles a aceptar los productos financieros de alto costo por varias razones (Squires *et al.* 2009). Dos ya fueron mencionadas. Primero, en áreas muy segregadas, los prestamistas cobran una prima –lo que algunos llaman un “impuesto racial” como precio por vivir en Estados Unidos y no ser blanco, en el sentido de WASP (white, anglo-saxon and protestant). Un prestatario que vive en un barrio afroamericano, por ejemplo, está discursivamente construido como un deudor más precario, simplemente por la dirección que tiene su casa, pero independientemente de su ingreso. Segundo, también he señalado que el simple hecho de la concentración espacial de la población minoritaria y con necesidades de crédito insatisfechas facilita contactar los hogares y venderles productos financieros designados y adaptados para ellos. Tercero, el hecho de tener comunidades minoritarias aisladas profundiza la desventaja de tener bajo nivel de educación y poca experiencia en la compra de productos financieros. Vivir segregados y aislados de otros implica tener menos posibilidades de observar y de comparar, y por lo mismo menos oportunidades de aprender como otros lo hacen. Se puede decir entonces que la segregación anula las ventajas que conlleva la vida en la ciudad (ver capítulo 8). En consecuencia, los prestamistas de alto riesgo tienen en estas minorías condiciones más fáciles para ejecutar su estrategia de *marketing* y de explotar las diferencias en la educación financiera. Cuarto, es probable que en algunos barrios los prestamistas *subprime* hayan gozado de un mo-

nopolio (o cuasimonopolio) territorial: si las principales instituciones financieras se mantienen fuera de la “línea roja”, los corredores que entran en áreas segregadas no tienen competencia, lo que se traduce, a la inversa, que para hogares afroamericanos y latinos en comunidades segregadas los prestamistas *subprime* fueron la única opción que tuvieron no sólo para hacerse de un crédito, sino también para informarse y para comparar condiciones.

Lo anterior sugiere que la segregación socioespacial actuó como un motor de préstamos *subprime*. La geografía urbana particular que resultaba de décadas de racialización de los mercados residenciales e hipotecarios “conduce a altas tasas de préstamos *subprime* [...] La segregación impulsa, hasta cierto punto, los patrones de préstamos *subprime*” (Squires *et al.* 2009: 20, 24; énfasis añadido). ¿Qué significa esta afirmación? El hallazgo clave de Squires *et al.* (2009) es que el patrón sesgado en la concesión de hipotecas *subprime* seguirá existiendo aun cuando se mantengan constantes los factores sociales que existen detrás de la segregación, tales como la pobreza, el porcentaje de la población minoritaria, el nivel educativo, el valor del inmueble y el monto del crédito. Es decir, que la concentración espacial de ciertos grupos poblacionales es, *en sí misma*, un factor igualmente importante de la prevalencia de los créditos *subprime*. Lo que hay que entender entonces es la propia segregación, como una *manera de organizar socialmente el espacio urbano* (o, a la inversa, darle una geografía a la sociedad urbana y a sus desigualdades), que actúa como promotor de la dinámica *subprime*: “el nivel de segregación de los negros y de los hispanos son determinantes estadísticamente significativos de la proporción de todos los préstamos que son *subprime*” (Squires *et al.* 2009: 15).

Lo que escapó a la mayoría de los economistas es precisamente esta importancia clave de la geografía desigual de los mercados hipotecarios y de cómo una sociedad produce y reproduce sus diferenciaciones sociales mediante su organización espacial. Ya señalamos en el capítulo 2, en relación con un representante prominente de esta disciplina, que la razón principal por la que los economistas no supieron prever la crisis, a pesar de las muchas señales que dio, fue porque confundieron la belleza matemática de sus modelos

con la verdad: “No había nada en los modelos prevalecientes que sugiriera la posibilidad de colapso”, dijo Krugman (2009a). Es evidente entonces que una lección que dio la crisis es que el modelado abstracto y limpiado de toda realidad social no puede satisfacer las demandas de un mundo concreto, diverso, complejo y, por lo tanto, difícil de manejar de un modo matemático.

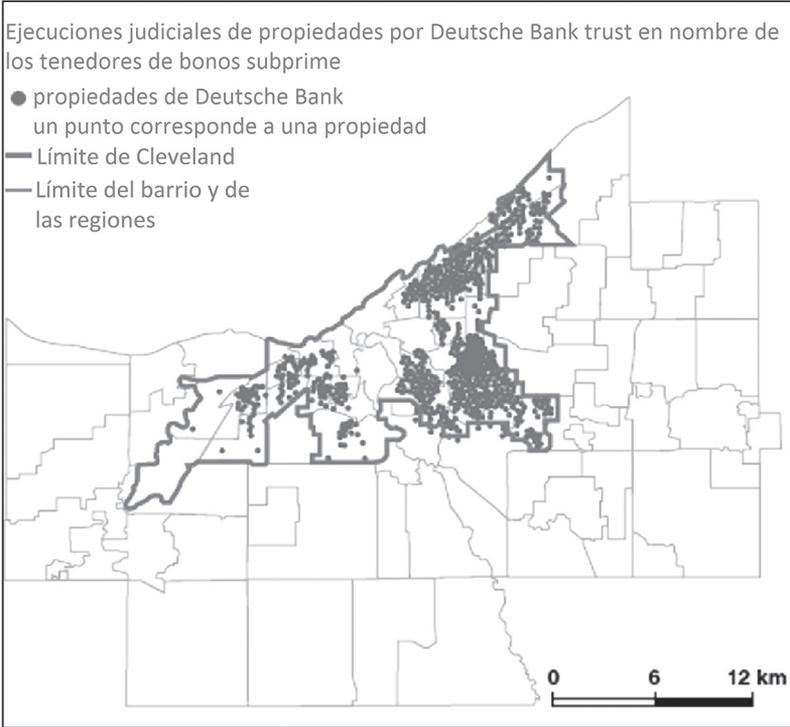
## 9.4. Crisis, financiarización y *spatial fix*

Una segunda lección de la crisis *subprime*, relacionada con la primera, es que la geografía de ninguna manera ha perdido relevancia con los procesos de la globalización. Por el contrario, el auge y debacle del régimen *subprime* revela que con la globalización fueron transformados los espacios monetarios del sistema hipotecario, y se hicieron más complejos y multiescalares. Como he anotado antes, fue hasta los años noventa del siglo pasado, que el mercado de crédito para vivienda en Estados Unidos (y en otros países) fue un asunto básicamente local o, a lo más, regional. No obstante, desde entonces se han deslocalizados los circuitos financieros locales. El medio para hacerlo fue el alargamiento de las cadenas de intermediación que empezaron a conectar al prestatario local con los dueños o administradores de capital-dinero ocioso, que carece de oportunidades de inversión rentable en la producción de bienes, y por lo mismo busca otras posibilidades para incrementarse. Eso significa que la globalización de las transacciones hipotecarias locales implica al mismo tiempo una localización de las redes mundiales de los mercados financieros. Las fortunas y destinos de los actores globales se han vuelto inextricablemente conectados y también dependientes de las condiciones y procesos en lugares particulares como el Little Village en Chicago o Sandtown-Winchester en Baltimore. Por ende, la crisis hipotecaria, financiera, y al final de cuentas, económica, proporciona un ejemplo notable de los procesos de *glocalización* descritos ya en el capítulo 3.4 (Martin 2011).

Un buen ejemplo de tal *glocalización* se ve en el cuarto mapa de Cleveland, en el que se muestran los juicios hipotecarios por parte del Deutsche Bank, en nombre de los tenedores de Bonos de Secu-

ritización Hipotecaria (ver figura 9-5). Mientras cada punto refleja una casa en proceso de un juicio hipotecario en el otro extremo de la cadena de intermediación (imperceptible en el mapa) se encuentran los compradores de los bonos de securitización. De esta manera, un vínculo invisible, pero no por eso menos real, conecta a una familia afroamericana en Cleveland, llamémosla Anthony y Brianna Williams, con una familia de clase media alta en Hamburgo, pongamos, Anke y Jörg Schmid, que compró, siguiendo el consejo de su banco local, bonos del Deutsche Bank.

*Figura 9-5. Juicios hipotecarios por parte del Deutsche Bank en nombre de los tenedores de bonos en el área metropolitana de Cleveland*



Fuente: Center on Urban Poverty and Community Development, Case Western Reserve University. Reproducido de <http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/7073131.stm>.

La noción de que la crisis *subprime* corresponde a un proceso de globalización es la que nos revela su verdadero carácter. Lo que se ha dicho hasta ahora fácilmente podría dar la impresión de que este problema se originó en los mercados hipotecarios locales de ciudades estadounidenses, y que sólo después se ha expandido mediante la securitización a toda la economía y al mundo entero. Esta suposición es generalizada. Por ejemplo, Robert Shiller, economista y premio Nobel de Economía en 2013, culpa del estallido de la crisis a las instituciones poco sólidas que existen tanto en el mercado inmobiliario como en el financiero (Shiller 2008). Sin embargo, y a pesar de su popularidad, la noción de que la crisis *emergió* en el mercado de vivienda por desequilibrios temporales (la perspectiva neoclásica), por instituciones que funcionaban mal (como arguyen algunos keynesianistas) o por un racismo estructural del sistema hipotecario estadounidense (la postura crítica) es equivocada. La crisis se originó en la economía “real”.

Si pudiéramos seguir el rastro del dinero a lo largo de la cadena de intermediación hipotecaria, desde su término en los barrios segregados de familias afroamericanas y latinas, encontraríamos, primero, a los prestamistas (bancos u otras instituciones financieras). Éstos, sin embargo, habían vendido bonos en los mercados financieros de todo el mundo para financiar las hipotecas (la llamada securitización explicada arriba). Los próximos actores que encontraríamos serían los compradores de bonos. Ellos a su vez son dueños, pero en muchos casos sólo administradores de grandes cantidades de capital-dinero, que buscan oportunidades de inversión rentable. Y ese es el *quid*: antes de aterrizar como hipoteca en barrios negros en Baltimore o en los distritos latinos en Tampa, este capital había sido desviado por otros actores de la producción y el comercio, porque donde se encontraba, según los dueños del capital, no tenía oportunidades de multiplicación suficientemente rentables. La salida fueron las inversiones en mercados financieros. Al proceso de desviar el capital de la economía “real” (la producción y el comercio) para luego mantenerlo en su forma más flexible como capital-dinero líquido se le llama financiarización.

Krippner (2005: 174-175) define como financiarización “un patrón de acumulación en el cual los beneficios se acumulan principalmente mediante los canales financieros y no mediante el comercio y la producción de mercancías [...]. ‘Financiero’ se refiere a las actividades relacionadas con la provisión (o transferencia) de capital líquido en la expectativa de intereses futuros, dividendos o ganancias de capital”. Desde la década de 1980-1989 cada vez más empresas no financieras (como las de la industria manufacturera) aumentaron fuertemente su inversión en activos financieros en relación con plantas y equipos, lo que tuvo como consecuencia que para hacer ganancias se volvieron cada vez más dependientes de los ingresos provenientes de las fuentes financieras. Un símbolo de esta transformación es el auge del llamado *shareholder value* a expensas de los *stakeholder values*, lo que significa que beneficios a corto plazo para los accionistas fueron privilegiados sobre una planificación estratégica de negocios de largo plazo. Esta nueva cultura corporativa se resume con acierto como “de ‘retener y reinvertir’ a ‘reducir tamaño y distribuir’” (el aspecto distributivo se refiere a los accionistas; Lazonick y O’Sullivan 2000: 17). Por lo tanto, la financiarización implica que la esfera financiera ha dejado de ayudar simplemente al funcionamiento de la economía “real” (la producción de bienes y servicios y su comercio) para *dominarla*.

La financiarización de los procesos de acumulación tiene su origen en una crisis de sobreacumulación (Arrighi 1999, 2007<sup>58</sup>; Harvey 2001a), la cual ocurre, como lo he señalado ya en el capítulo 4.5, cuando se ha acumulado demasiado capital en relación con las oportunidades de emplear ese capital de manera rentable. Si la tasa de ganancia tiende a ser decreciente por falta de oportunidades rentables de multiplicar el capital, el incremento del capital acumulado pierde dinamismo y entonces el proceso de acumulación se tambalea. La financiarización es, en otras palabras, un signo inequívoco de una crisis profunda y estructural:

---

<sup>58</sup> Este texto fue originalmente publicado en inglés también en 2007.

Cuando la intensificación de la competencia reduce la disponibilidad de nichos rentables relativamente vacíos en los mercados de bienes, las principales organizaciones capitalistas cuentan con un último refugio, al que se pueden retirar al tiempo que desplazan sobre otros las presiones competitivas. Este refugio final es ‘el cuartel general del sistema capitalista’ de Schumpeter, esto es, el mercado monetario (Arrighi 2007: 151).

La referencia de Arrighi a Schumpeter señala con claridad que conceptualiza la financiarización en tiempos de crisis como un elemento *estructural* del sistema capitalista, que se ha manifestado una y otra vez en el curso de la historia. Braudel lo muestra en su historia de los orígenes del capitalismo: en lugar de ser una “aberración”, el “empuje financiero” (Braudel 1984c: 202) es una constante, un instrumento repetidamente usado, en especial por las grandes economías como Génova, Ámsterdam, el Reino Unido o, a partir de los años ochenta del siglo pasado, Estados Unidos, pero justo en el momento en que estos grandes poderes económicos están en peligro de perder su impulso y su hegemonía. Según Braudel (1984c: 202) “toda evolución de este género parezca anunciar, con la etapa del desarrollo financiero, cierta madurez; [el empuje financiero] es el signo del otoño”. Y en otro lugar el mismo autor señala que la “forma financiera” del capitalismo, en lugar de ser la etapa final, sólo es un campo de negocio, pero uno que gana importancia en ciertos períodos, a saber “después de un fuerte crecimiento del capital mercantil y una acumulación de capitales que sobrepasaba las ocasiones normales de inversión” (Braudel 1984c: 508-509). En estos tiempos el capitalismo financiero siempre ha estado en la posición de “apoderarse del lugar y dominar –por un tiempo– el conjunto del mundo de los negocios”.

Ahora, si el dinero que finalmente terminó como un préstamo *subprime* en un hogar afroamericano en Baltimore o mexicano en Chicago es el dinero que se desvió de la producción, en vista de la desaceleración de acumulación en esta esfera, resulta evidente que el *origen* de la crisis está en la economía “real”. La crisis, entonces, no fue propia del mercado de la vivienda en las ciudades estadouni-

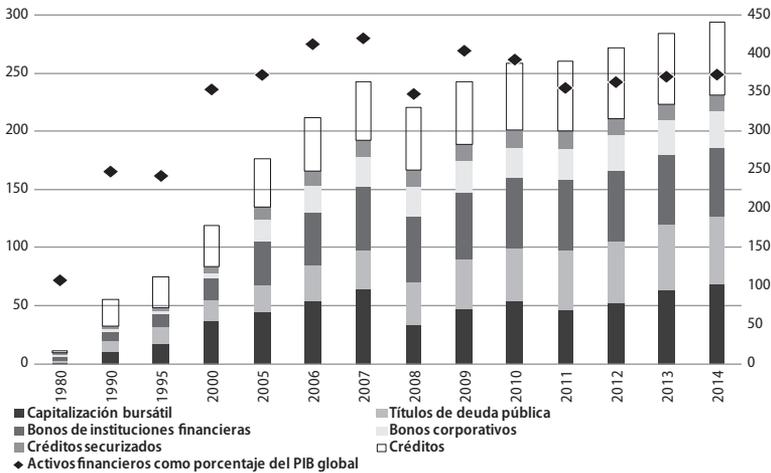
denses. Se trata, pues, de otra escala geográfica, a saber la global, del sistema capitalista. Visto de esta manera:

el nombre ‘crisis de hipotecas *subprime*’ es engañoso, no sólo porque el problema se ha extendido en el todo y más allá del mercado de hipotecas, sino también porque los problemas no se iniciaron con hipotecas *subprime*. Préstamos *subprime* han sido un ingrediente importante en la actual crisis, pero otros ingredientes van más allá de préstamos *subprime* (Aalbers 2009: 282).

Antes de profundizar en esta idea, presentaré algunos datos sobre el fenómeno de la financiarización y la subyacente sobreacumulación para fortalecer el argumento presentado aquí de modo empírico.

Primero, la suma total acumulada (el acervo acumulado o *stock*) de los activos financieros globales ha crecido de manera extraordinaria en las últimas décadas. En términos absolutos, los activos financieros (que consisten en créditos, créditos securizados, bonos corporativos, bonos de instituciones financieras, títulos de deuda pública y capitalización bursátil) crecieron 2,350% (1980-2014) para llegar a 294 trillones de dólares estadounidenses, con la capitalización bursátil, los créditos y los bonos de instituciones financieras, teniendo un aumento particularmente fuerte. Dado que la suma mantenida flexible en activos financieros ha crecido mucho más rápido que el PIB, la relación entre las dos cantidades ha cambiado de modo significativo. Mientras en 1980 la suma de todos los activos financieros se equiparaba aproximadamente al PIB mundial, en 2014 ya fue 3.7 veces mayor (ver gráfica 9-5). Otro dato lo proporciona Henry (2016), quien estima que en 2015 la gente más rica del mundo ocultó entre 24 y 36 trillones de dólares estadounidenses de las autoridades fiscales. Además del aspecto de la evasión de impuestos, lo que es notable en el contexto de tales sumas es que representan “una señal directa de la sobreacumulación, que apunta a la naturaleza problemática de la capacidad de absorción del capitalismo, en vista del aumento de las ganancias corporativas”. (Fernandez y Aalbers 2016: 75)

Gráfica 9-5. Acervo acumulado de activos financieros globales (trillones de dólares estadounidenses) y su porcentaje en el PIB global (%), 1980-2014

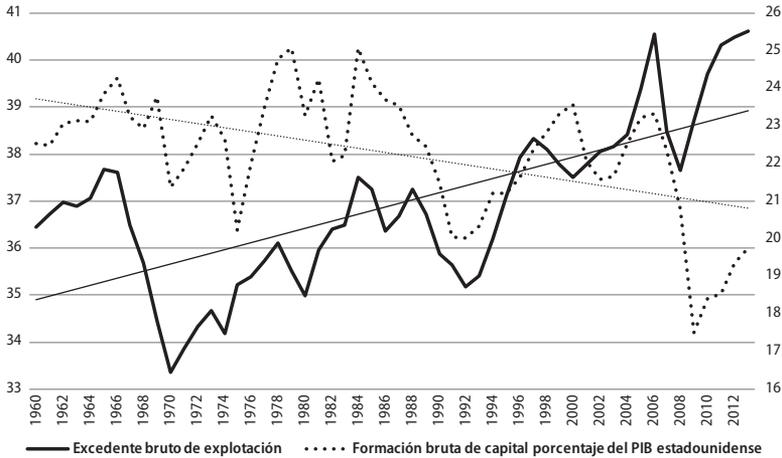


Fuente: elaboración propia con base en datos de Lund *et al.* 2013.

No hay duda entonces de que el fenómeno de la financiarización existe. El doble argumento de que es resultado de una retención y posterior desvío de inversiones, que a su vez es consecuencia de una crisis de las ganancias, también puede ser apoyado de manera empírica. Como se aprecia en la gráfica 9-6, a partir de mediados de los años sesenta, tanto el excedente bruto de explotación (que puede servir como una aproximación de lo que son las ganancias totales de las empresas antes de impuestos), como porcentaje del PIB estadounidense, como la formación bruta de capital (también como porcentaje del PIB estadounidense) decrecieron. Aunque este paralelismo no confirma de manera irrevocable la relación entre una retención de inversiones y una crisis de las ganancias sí la sugiere con claridad (para tal revalidación se tendría que investigar la retención de inversiones más a profundidad, por ejemplo mediante entrevistas a empresas [ver capítulo 5.5]). Sin embargo, llama la atención que a partir de la década de 1970-1979 las ganancias se recuperaron, mientras que la retención de inversiones se mantuvo (ver las líneas de tendencia para el excedente bruto de explotación y la formación

bruta de capital en la gráfica 9-6). Es obvio que las medidas tomadas para restaurar las ganancias (entre ellas, la creciente externalización de producción hacia países en los que la mano de obra es más barata desde finales de 1960 [ver capítulo 7] y una fuerte financiarización a partir la década de 1980-1989) fueron exitosas para las empresas estadounidenses (es otra historia que no se puede analizar aquí que estas medidas fueron menos exitosas para la economía estadounidense como tal, cuyo crecimiento se ha desacelerado en forma notable [World Bank 2016], y para los trabajadores. Recordemos que 60% de los hogares más pobres en Estados Unidos tiene hoy día menos ingresos que durante la mitad de la década 1990-1999 [United States Census Bureau 2016c]).

*Gráfica 9-6. Desarrollo del excedente bruto de explotación y de la formación bruta de capital (ambos como porcentaje del PIB estadounidense), 1960-2013*



Fuente: elaboración propia con base en datos de la European Commission 2017 y del IMF 2015.

Sin embargo, financiarización no significa que los capitales retenidos de inversión en la producción o en el comercio estén simplemente estacionados en la “esfera financiera”. Sabemos que para que el capital se reproduzca debe “trabajar”. Si no se utiliza para producir

un bien o un servicio (es decir, para añadir valor), entonces se utiliza para *compartir en los valores ya creados*, ya sea como préstamo, como bono corporativo o como acción. La ganancia esperada por el capital financiero se paga por la *distribución* de la riqueza ya existente. El sector financiero vive y crece, por ende, de la extracción de recursos de otros sectores (French *et al.* 2009). Así las cosas, en las últimas cuatro décadas los actores de la financiarización empujaron desregulación tras desregulación, y también empujaron la securitización de los préstamos hipotecarios: sólo mediante ella la deuda de la gente común *local* pudo ser conectada con los capitales ociosos a nivel *global*.

Es en este contexto que el significado completo de los patrones geográficos de los préstamos *subprime* se vuelven reconocibles en toda su extensión. El *quid* es que los dueños o administradores del capital sobreacumulado pudieron –mediante la securitización de las hipotecas, y gracias a las diversas desregulaciones a partir de la década 1980-1989 de los mercados hipotecarios y financieros– *invadir y conquistar nuevos territorios*, a saber los barrios negros y latinos. Lo desesperado que estos barrios pueden parecer, para los inversionistas y prestamistas servirían “como una especie de esperanza de último recurso para encontrar usos productivos para el capital que sobreacumula rápidamente” (Harvey 1985a: 20). De esta manera, los créditos *subprime* transformaron “sitios de segregación racial históricamente descapitalizados a nuevos sitios de acumulación de capital”. Se trata, entonces, de una “conversión del espacio racializado *de un lugar de exclusión a un lugar de extracción*” (Hernandez 2009: 292; énfasis añadido). O, en palabras de Aalbers (2009: 284): “La financiarización de los mercados hipotecarios exige que no sólo los hogares, sino también los propietarios, sean considerados como financieramente explotables”.

Lo que subyace al régimen *subprime* es el intento de un “reciclaje geográfico de los excedentes” (French *et al.* 2009: 295), con el fin de emplearlos de modo rentable. La crisis *subprime* no surge de errores individuales de actores, ni de codicia, ni tampoco de instituciones deficientes (a pesar de que todos estos factores desempeñaron su

papel). Más bien, surge de un elemento inherente a la dinámica capitalista, a saber su problema recurrente de sobreacumulación.

De *reciclaje* se trata en el sentido de un reaprovechamiento de capitales que carecían de posibilidades de inversión rentable, y *geográfico* es este reciclaje en varios sentidos. Primero, los excedentes que buscan inversión rentable pueden provenir de donde sea, pero hay que recordar que proceden de algún lugar en concreto. El capital-dinero es fluido, flexible, desterritorializado, pero no es aespacial: es retirado de una inversión en un lugar concreto, y es gestionado en lugares particulares. Este es la segunda dimensión geográfica del reciclaje de los excedentes: la financiarización no es una nube difusa, sino un proceso muy localizado –son actores en un número bien limitado de ciudades, a saber, las globales (ver capítulo 8.7), que administran y gestionan los fondos. “La crisis financiera de 2007-2008 fue fermentada en los centros financieros internacionales” (French *et al.* 2009: 290). El tercer elemento geográfico en el reciclaje de los excedentes lo constituyen los hogares afroamericanos y latinos. Son la contraparte *necesaria* del capital flotante. Las bajas tasas de interés ofrecidas al principio, así como la desregulación de las condiciones de acceso a los préstamos hipotecarios detonan la impresión de que los créditos fueron en verdad *impuestos* a la gente con bajos ingresos. Sus barrios habían sido penetrados por el capital-dinero “fluido”, que allí *atterrizó* con la intención de multiplicarse.

La financiarización no es un fenómeno nuevo, como tampoco lo es el reciclaje geográfico, como un esfuerzo de solución a la crisis de sobreacumulación. Arrighi (1999: 36) recuerda la década de 1970-1979, cuando cada vez más petrodólares y eurodólares circularon en los mercados financieros (en aquellos tiempos principalmente en Europa, por lo mismo el término eurodólares) y cuando las tasas de interés eran muy bajas. En este tiempo, los “agentes de los banqueros del Primer Mundo hacían cola en los despachos de los gobiernos del Tercer (y Segundo) Mundo ofreciendo a precio de ganga el sobreabundante capital que no podía encontrar una inversión rentable en sus países de origen”. El resultado fue, como se sabe bien, un *influx* sin precedentes de crédito a regiones anteriormente no consideradas dignas de recibirlo. Para decirlo de otra manera,

un tanto más sencilla, aunque quizá se perciba como grosera, pero en esencia correcta: los negros en sus barrios segregados de los años setenta fueron América Latina y la África subsahariana. En México, por ejemplo, los flujos anuales de deuda se multiplicaron por diez de 1970 a 1972 y de 1980 a 1982, mientras que la deuda externa total creció en ese lapso de tiempo del 20% del PIB en 1970 a 50% en 1982 (cálculos propios con base en datos del World Bank 2016). También se sabe cómo terminó la historia: con la insolvencia de países enteros y con “tratamientos” económicos y sociales muy costosos y dolorosos. La diferencia entre la crisis de la deuda en el “Tercer Mundo” a principios de la década 1980-1989 y la crisis *subprime* 25 años después es de *escala*, pero no de *esencia*: en ambos casos fue resultado de un “reciclaje geográfico de los excedentes” (French *et al.* 2009: 295), que en otros lugares no encontraron inversión rentable. Es decir, en ambos casos la crisis estuvo precedida por una expansión de la esfera financiera en sociedades y territorios “subdesarrollados” –una vez en la forma de las periferias globales, otra vez las periferias internas, dentro de los límites de Estados Unidos.

Esta analogía entre América Latina y la África subsahariana en los años setenta y ochenta y los barrios de los afroamericanos y latinos dos o tres décadas más tarde revela el beneficio de una perspectiva geográfica en el análisis de la crisis *subprime*: no sólo aprendemos que esta crisis tiene un patrón espacial muy específico, sino que ha surgido como resultado de una *estrategia espacial* para enfrentar la crisis de sobreacumulación. La *crisis* de régimen *subprime* es, por ende, el precio que pagan los hogares afroamericanos y latinos –y la sociedad en general– por el más reciente intento de restaurar las ganancias mediante un *spatial fix* (para este concepto ver capítulo 4.5).

De hecho, en el caso del auge y crisis del modelo *subprime* coinciden las dos dimensiones que Harvey aborda con su concepto. Tenemos, primero, el tema de la expansión geográfica –recordemos que Hernandez (2009: 292) observa una transformación de los barrios de minorías de ser territorios excluidos de los circuitos financieros (el famoso *redlining*) a lugares “de extracción”, lo cual significa que los flujos de crédito expandieron y abrieron nuevos caminos a *terra*

*ignota*. Segundo, está allí el tema del medio ambiente construido. He mencionado que en Estados Unidos el número anual de permisos de construcción se duplicó de 1990 al año 2005 (ver gráfica 9-2), y he citado a Harvey (2010: 10), quien afirma que existe una “conectividad inherente” entre crisis y desarrollo urbano. Los datos de la deuda de los hogares estadounidenses también confirman el concepto del *spatial fix*: mientras la deuda total de los hogares iba en aumento desde el principio de los años ochenta del siglo xx hasta el último trimestre de 2008, al incrementarse en más de 900%, la proporción de los préstamos hipotecarios en ella también se incrementó. En la década de 1980-1989 oscilaba del 61 a 64%, pero de 2005 a 2008 fue de 74 a 75%.<sup>59</sup> En 2008, cada uno de los 113 millones de hogares de Estados Unidos cargó una deuda hipotecaria de 82 000 dólares (en promedio), lo que derivó en un total de más de nueve billones de dólares (ver gráfica 9-7).

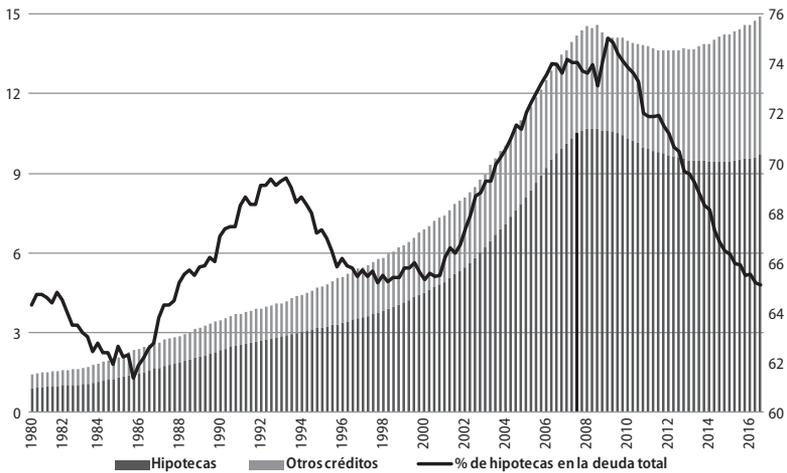
En el capítulo 4.5, en el que introduje el concepto del *spatial fix*, también mencioné que según Harvey el *spatial fix* no puede ser una solución permanente y completa para los problemas que surgen con la sobreacumulación. Más bien hice hincapié en que el alivio es *parcial y temporal* –lo que hoy parece alivio es más bien un respiro que se paga con una *expansión espacial futura* de la crisis. Exactamente eso sucedió en el caso del fenómeno *subprime*. Sin embargo, y eso no se debe olvidar: al igual que la acumulación exitosa conduce –por la propia e inherente lógica del capitalismo– a la crisis, la crisis va a llevar al éxito futuro de algunos que tienen capitales, porque va “destruyendo el valor de estas inversiones [pasadas] para abrir espacio nuevo para la acumulación” (Harvey 1985a: 25). Sin embargo, la relación dialéctica entre el éxito y la crisis no es armoniosa: los

---

59 Los datos de la Federal Reserve (el banco central de Estados Unidos, conocido también como FED) incluyen tanto hogares como organizaciones sin fines de lucro, mientras que la subordinada Federal Reserve Bank of New York proporciona datos sólo para los hogares. Dado que la FED ofrece series de tiempo más largas (de 1980 en lugar de 1999 en el caso de Federal Reserve Bank of New York) opté por usar los datos de la FED. Las organizaciones sin fines de lucro representan aproximadamente 17% de la deuda total.

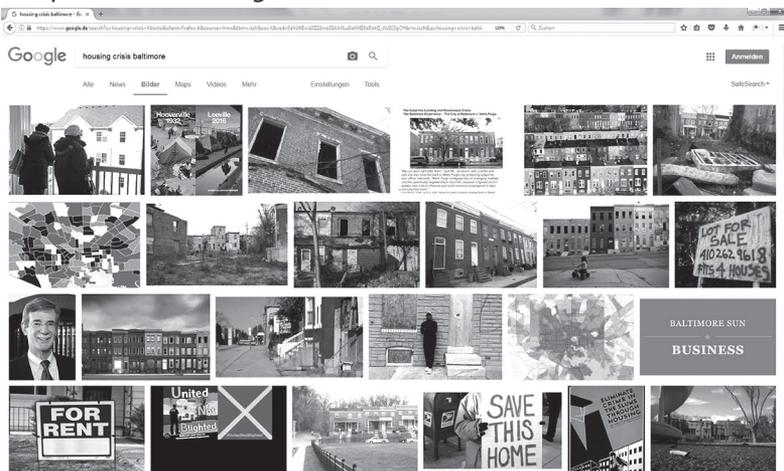
beneficios y costos de la acumulación y de la crisis se distribuyen social y espacialmente de manera desigual. Ya se mencionó un dato en este contexto: de agosto de 2006 a finales de 2008, las casas y viviendas perdieron 17% de su valor (ver gráfica 9-1). Aún más significativa es la destrucción física de muchos inmuebles por abandono y descuido. Si la gente pierde su casa y la institución financiera que se adueña de ella no encuentra comprador o inquilino, la casa se desmoronará por falta de atención y mantenimiento (ver figura 9-6). El éxito de este hundimiento es que una vez que la casa está en ruinas, se abren nuevos espacios de inversión en vivienda.

*Gráfica 9-7. Hipotecas y otros créditos de hogares y organizaciones sin fines de lucro, deuda total (billones de dólares estadounidenses corrientes) y porcentaje de las hipotecas en la deuda total (%), 1980-2016*



Fuente: elaboración propia con base en datos del Federal Reserve System 2017.

Figura 9-6. “There’s no success like failure, and [...] failure’s no success at all”. (Bob Dylan) Resultados de Google para una búsqueda de: “housing crisis Baltimore”



Fuente: reproducido de [https://www.google.de/search?q=housing+crisis+Atlanta&client=firefox-b&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwis0Z22mo3SAhXLUBoKHZKsDakQ\\_AUICsGc#tbm=isch&q=housing+crisis+baltimore](https://www.google.de/search?q=housing+crisis+Atlanta&client=firefox-b&source=lnms&tbm=isch&sa=X&ved=0ahUKEwis0Z22mo3SAhXLUBoKHZKsDakQ_AUICsGc#tbm=isch&q=housing+crisis+baltimore).

## 9.5. La crisis griega vista a través de la lente del *spatial fix*

Una de las preocupaciones de este libro es mostrar que las teorías son *instrumentos de análisis concreto* más que afirmaciones o dogmas (ver capítulo 5). Eso significa que debemos emplear las teorías como herramientas. Entendido esto, ¿cómo emplear el concepto de *spatial fix* para un análisis determinado? Para dar un ejemplo, me referiré en este capítulo a la crisis de la deuda soberana en Grecia, sin pretender, por supuesto, abordar el tema a fondo o de manera exhaustiva. No me enfocaré, por tanto, en los numerosos problemas internos de la economía griega (como la política fiscal, ya provocadoramente laxa). Más bien, interpreto la crisis en Grecia como resultado de las estrategias de las élites en Alemania para resolver “su” crisis de sobreacumulación mediante un *spatial fix*, a saber, la

expansión geográfica en la periferia sur del mercado común de la Unión Europea.

¿Cómo hacer operativo el concepto de *spatial fix* para un análisis concreto? Como lo he expuesto en el capítulo 5, el proceso de operacionalización de una pregunta de investigación consiste en reflexionar, de manera teórica, qué nos lleva a identificar indicadores o características de un fenómeno que sean tratables y examinables. Entonces, si queremos saber si el concepto *spatial fix* nos puede ayudar a comprender la crisis de la deuda soberana en Grecia, tenemos que encontrar los indicadores que se deriven teóricamente del concepto y que en forma empírica sean evaluables en relación con Grecia.

Sin embargo, antes de enfrentar esta tarea, presentaré, de modo muy breve, un resumen de esta crisis. Los problemas en Grecia estallaron a fines de 2009 en reacción a incertidumbres sobre la capacidad del gobierno para cumplir con sus obligaciones de deuda. De hecho, la deuda soberana de este país, que correspondía al PIB a principios de los años 2000, creció hasta alcanzar 130% del PIB en 2009. Aunque esto es mucho (la Eurozona en su conjunto tenía 80% y Estados Unidos 90% en este año, por citar dos casos), el aumento de la deuda no era la razón principal de la crisis. Sólo tomemos en cuenta que Japón tiene una deuda pública mucho más grande (en 2009 más de tres veces su PIB), pero ahí lo que resultó clave es que no se plantearon dudas sobre cómo el gobierno cumple con sus obligaciones (cálculos propios, basados en datos de la European Commission 2017 y del World Bank 2016). En el caso de Grecia, la combinación de un conjunto de indicadores macroeconómicos desfavorables (como una economía estructuralmente débil y poco competitiva; una baja participación de la industria manufacturera; una alta participación de las actividades agrícolas y de la construcción; una balanza comercial estructuralmente negativa y la de la cuenta corriente fuertemente negativa), que se sumaron a crecientes dudas sobre la integridad del gobierno griego, en parte nutridas por declaraciones falsas o equivocadas sobre su deuda pública antes y después del ingreso del país a la Eurozona en 2001. Todo eso generó una crisis general de *confianza*, que fue la que provocó la caída

de la Bolsa de Atenas, el deterioro de la calificación de riesgo (bonos griegos de repente fueron vistos como “bonos basura”), un aumento en las tasas de intereses y por último la insolvencia.

En 2010, el gobierno de Grecia solicitó un “rescate financiero” y se convirtió en el primer país en la Eurozona que tuvo que implementar un programa de ajuste, bajo el control de la llamada *Troika*, conformada por la Comisión Europea, el Banco Central Europeo y el Fondo Monetario Internacional.

Retomemos el tema de la operacionalización necesaria para realizar una investigación guiada por el concepto de *spatial fix*. Como apunté antes, la crisis de sobreacumulación que se pretende solucionar mediante el *spatial fix* tiene su origen en el éxito económico. Entonces, lo primero que se requiere para realizar un análisis guiado por el concepto de Harvey es examinar la trayectoria económica de Alemania y sus cualidades. Me enfocaré en los últimos quince años; es decir, a partir de 2002, año en el que comienza a circular la moneda común en la Unión Europea. Hago sin embargo ciertas acotaciones a los años previos a que esto sucediera, para entender el contexto general que imperaba en Europa, y para comprender la posición que tenía Alemania en ese entonces, y las razones que explican su éxito económico a partir de la entrada del euro (los cálculos en los próximos párrafos se basan en datos del Deutsche Bundesbank 2017; de la European Commission 2017; del Statistisches Bundesamt 2016b; de UN DESA 2016 y del World Bank 2016).

El primer dato que llama la atención es que la introducción del euro en 2002 ha sido una historia de éxito sobre todo para Alemania. De 2002 a 2015, su PIB creció 38% más rápido que el PIB del resto de la Eurozona, mientras que el PIB per cápita en Alemania creció incluso casi cuatro veces más rápido que en el resto de la Eurozona. Segundo –y decisivo para un análisis inspirado por el *spatial fix*–: los datos confirman que *gran parte del crecimiento económico en Alemania se alimenta del poder adquisitivo fuera de Alemania*. Esto se ve con claridad en la diferencia entre las tasas de crecimiento de los gastos de consumo de los hogares y el superávit comercial. Mientras los gastos domésticos (el consumo de los hogares alemanes) creció en promedio 1.8% de 2002 a 2015, el superávit comercial

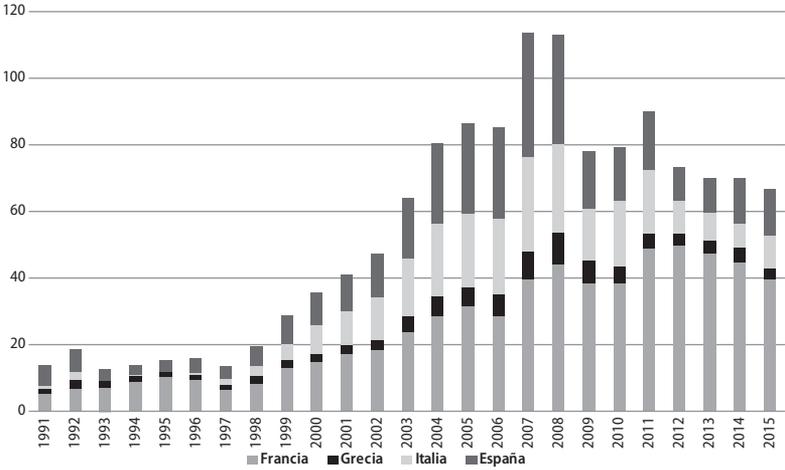
de Alemania se incrementó en un promedio anual de 15.3%. Hay que subrayar que esta cifra hace referencia al crecimiento del *superávit* comercial y no a las exportaciones, que representarían, como lo he señalado en el capítulo 7.5, un mal indicador porque el alargamiento de las cadenas productivas tiende a inflar las cifras de las exportaciones. En cambio, el superávit comercial informa sobre la balanza comercial y por lo mismo sobre la fuerza económica *real* en los mercados globales.

Tercero, si se analizan los flujos comerciales de y hacia Alemania con más atención en su particular geografía se podrá observar que su crecimiento económico no sólo se alimentaba del poder adquisitivo fuera de Alemania, sino *en buena medida* del poder adquisitivo de otros países de la Eurozona. Mientras 41% de las exportaciones alemanas se dirigen al espacio de la moneda común, allí se genera casi la mitad del superávit comercial –o 1.4 trillones de dólares estadounidenses corrientes (2002-2015). 44% del superávit que tiene Alemania con la Eurozona –o 648 billones de dólares– se generan en la periferia sur de la Eurozona. Con eso, Chipre, España, Grecia, Italia y Portugal son notablemente más importantes para el superávit comercial alemán que Estados Unidos (que tiene un déficit de 526 billones de dólares con Alemania). Si sumamos a Francia al “sur europeo” (lo que puede hacerse con buena razón), los países mediterráneos de la Eurozona, más Portugal, aportan 80% al superávit comercial alemán. Dado que este superávit comercial de Alemania corresponde a alrededor de 5 a 6% del PIB de este país, los datos significan que desde la introducción del euro, valores correspondientes de 4 a 5% del PIB alemán se han transferido de los países mediterráneos a Alemania por la vía del pago de bienes procedentes de Alemania. Visto desde la perspectiva de los países del sur de la Eurozona, esta “transferencia geográfica de valor” (Hadjimichalis 1984) representa el 0.9% del PIB en Italia; 1.5% en España y Francia, y 2.1% en Grecia.

Por lo tanto, un primer resultado intermedio de un análisis guiado por el *spatial fix* es que hasta ahora el euro ha sido una historia de éxito para Alemania. Como se observa en la gráfica 9-8, con la introducción de la moneda común el superávit alemán con Espa-

ña, Francia, Grecia e Italia se multiplicó. Desde el 2002 el superávit anual es en promedio cuatro veces más alto que antes, a pesar de la disminución de las exportaciones como consecuencia de la crisis de 2008, y de los siguientes programas de austeridad en países en el sur de Europa.

*Gráfica 9-8. Superávit comercial de Alemania con países seleccionados, 1991-2015 (billones de dólares estadounidenses corrientes)*

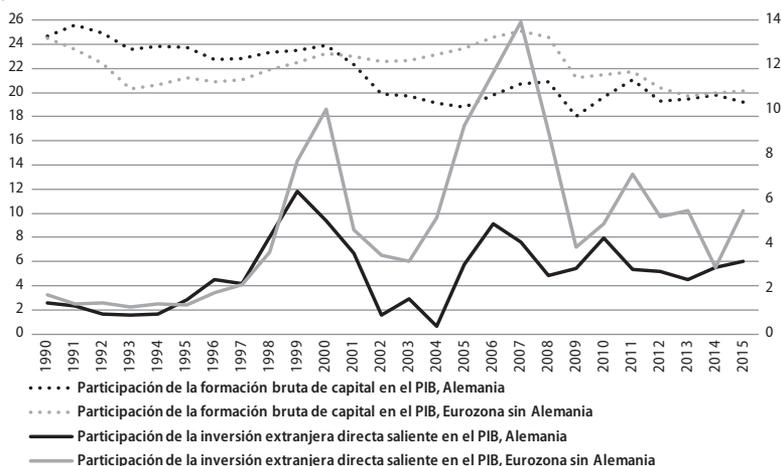


Fuente: elaboración propia con base en datos de UN DESA 2016.

El cuarto paso necesario es analizar qué se hizo en Alemania con los fondos crecientes resultantes del superávit comercial. En el contexto de esta pregunta, por un lado destaca que desde finales de la década de 1990-2000 (es decir, inmediatamente antes de la introducción del euro), la tasa de la inversión alemana (tanto doméstica como extranjera) cayó por debajo del nivel de la Eurozona. Por otro lado llama la atención que la relación entre la formación bruta de capital en Alemania (o sea, las inversiones domésticas) y las inversiones extranjeras fue cambiada a favor de las últimas. Mientras que en la primera mitad de los años noventa, la inversión extranjera directa saliente de Alemania representó 4.2% de la formación bruta de capital, en el período 2011-2015 se triplicó al llegar a 14.4% (ver gráfica 9-9). Dos conclusiones se desprenden de estos datos: se observa una

propensión de los empresarios alemanes a contener inversiones, y también se observa un desvío creciente hacia el extranjero de parte de las inversiones que finalmente se realizan. Ambas tendencias no sólo son perfectamente compatibles con nuestro análisis previo sobre la globalización (ver capítulo 7) y la financiarización (ver capítulo 9.4), sino también con lo que Harvey plantea sobre el *spatial fix*.

*Gráfica 9-9. Participación de la formación bruta de capital y de la inversión extranjera directa saliente en el PIB en Alemania y en la Eurozona sin Alemania, 1990-2015 (%)*



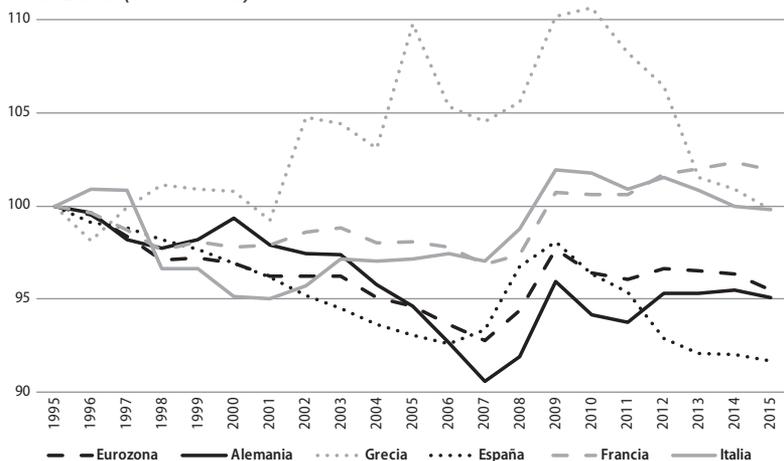
Fuente: elaboración propia con base en datos del World Bank 2016.

Ahora bien, ante la contención de la inversión en Alemania cabe preguntarse, ¿qué pasó con el dinero que entraba por el superávit comercial a Alemania? El que el consumo de los hogares alemanes creciera en forma lenta desde la introducción del euro (ver arriba) sugiere que los asalariados no lograron participar de manera adecuada en el auge económico. De hecho, la evolución del precio unitario real de mano de obra –que expresa la relación entre la remuneración por empleado y el PIB nominal por persona empleada– señala un *dumping* salarial; es decir, que de 1995 al 2007, el año antes de la crisis, Alemania redujo –en relación con el *output* por persona– las remuneraciones en casi 10% (ver gráfica 9-10). A pesar

de que toda la parte sur de la Eurozona –a excepción de Grecia– redujo los salarios (relativos a los aumentos de la productividad), las contracciones en Alemania fueron aún más fuertes, lo que significa que las empresas en este país adquirieron, mediante políticas de salarios bajos (siempre en relación con la fuerza económica), una ventaja competitiva adicional. Para decirlo de un modo un tanto exagerado, pero correcto: las empresas alemanas combinaron la *high tech* con el *low wage*. Y esta combinación resultó invencible. Mientras incluso economías fuertes (como la de Estados Unidos) sufrieron y tuvieron que aceptar una balanza comercial negativa con Alemania, economías más débiles en el sur de Europa fueron aplastadas, y no tuvieron oportunidad de competir en esta contienda desigual. La conclusión es que la crisis de la Eurozona no fue provocada por políticas presupuestarias laxas en el sur de Europa (aunque sí las ha habido). Más bien, los déficits del sur y los excedentes de Alemania son interdependientes (para un análisis semejante ver Huerta González 2014).

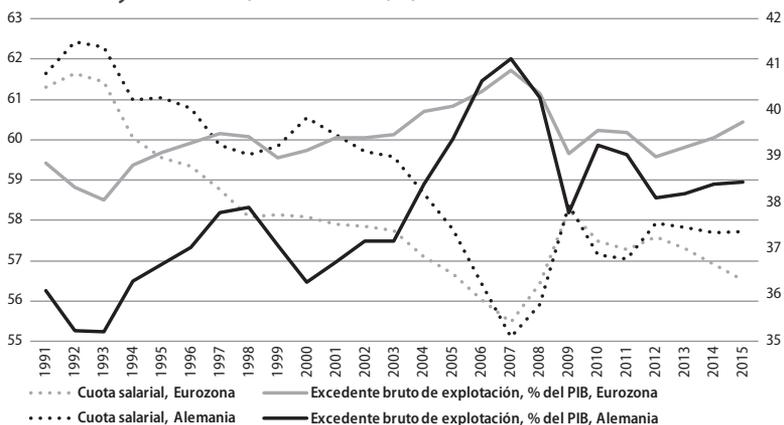
Por otra parte, para los trabajadores en Alemania esta política del *dumping* salarial significa que cada vez menos participan en la riqueza creada en la producción. La cuota salarial (que representa la aportación de las remuneraciones de los asalariados al PIB) está disminuyendo de manera continua. Mientras que a principios de los años noventa estaba por encima de 61%, en 2015 sólo ascendía a 57%. Las que sí crecieron fueron las ganancias de las empresas. El excedente bruto de explotación subió de 36.1% en 1991 a 41.1% en 2007 –¡un aumento de 14%!–, y aunque con la crisis las ganancias se contrajeron un poco, aún fueron de 38.4% en 2015, cifra significativamente mayor que en el período preeuro (ver gráfica 9-11).

*Gráfica 9-10. Evolución del precio unitario real de mano de obra, Alemania, Eurozona, España, Francia, Grecia e Italia, 1995-2015 (1995=100)*



Fuente: elaboración propia con base en datos de la European Commission 2017.

*Gráfica 9-11. Excedente bruto de explotación y cuota salarial, Alemania y Eurozona, 1991-2015 (%)*



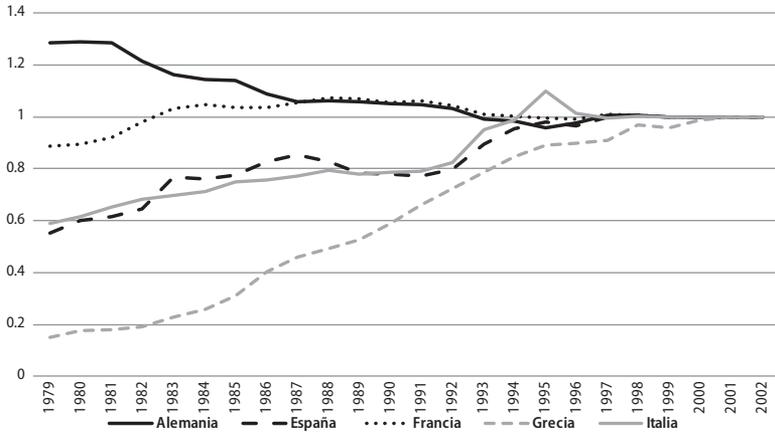
Fuente: elaboración propia con base en datos de la European Commission 2017.

El factor decisivo para que la economía alemana haya podido imponerse a las otras economías en Europa al nivel que lo hizo fue la reestructuración geográfica del sistema monetario europeo. La introducción del euro sucedió en el contexto de la *creación de un espacio económico multiescalar* (para el concepto de escala ver capítulo 3.4).

En relación con la moneda –y por lo mismo con la política monetaria– se estableció *un área común*, con 340 millones de personas y un PIB de 13 trillones de dólares (o 80% del PIB estadounidense). Las políticas económicas y sociales, sin embargo, se mantuvieron en la escala nacional. En el entendido de que la política monetaria es un instrumento clave para gestionar el desarrollo económico y social (ver, por ejemplo, Huerta González 2002), el reescalonamiento del espacio monetario europeo en el curso de la creación de la moneda única implicó una bifurcación que privó a las políticas económicas y sociales *todavía nacionales* de una de sus herramientas centrales de intervención: la manipulación del tipo de cambio. El reescalonamiento del espacio monetario fue, entonces, un *arma económica* que se empleó contra las economías más débiles, para desplazar a sus productores y productos y para crear espacio para los productos alemanes (para el resultado de este proceso ver gráfica 9-8).

Eso se ve con claridad si se comparan los tipos de cambio en 1979 –año en que se estableció el Sistema Monetario Europeo y la Unidad Monetaria Europea (ECU por sus siglas en inglés), un precursor ficticio del euro. En 1979, el valor del dracma griego habría sido de 0.15 euros, el de la peseta española de 0.55; el de la lira italiana de 0.59 y del franco francés de 0.89. Sin embargo, el marco alemán se habría cambiado por 1.28 euros. Se necesitaban, entonces, más de seis dracmas para comprar un euro, pero sólo 78 centavos alemanes. Al cabo de 23 años, los dos países tuvieron la misma moneda, lo que significa que intercambiaron uno por uno. Contra todo sentido común económico, la medida para crear el espacio monetario del euro fue obligar a las economías más débiles a *reevaluar* sus monedas y permitir a la alemana *devaluar*. En síntesis, el euro hizo más vulnerables a los vulnerables y fortaleció al fuerte. En este contexto no es al azar, sino más bien simbólicamente significativo que el Banco Central Europeo tenga su sede en Frankfurt, en Alemania.

Gráfica 9-12. Tipos de cambio históricos en la Eurozona, 1979-2002  
(unidades de moneda nacional = 1 euro)



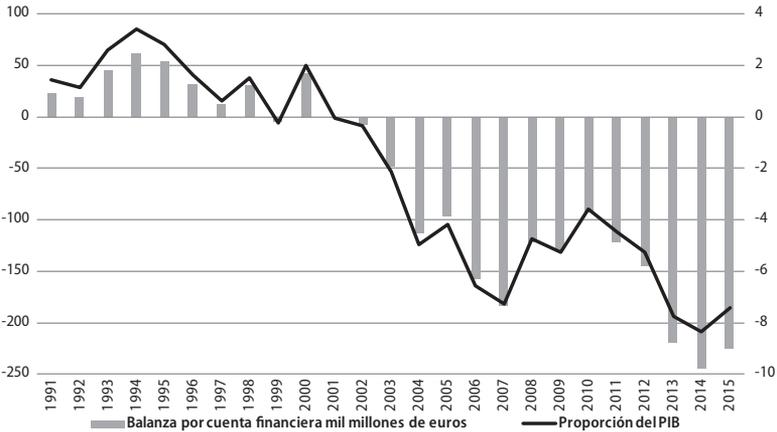
Fuente: elaboración propia con base en datos de la European Commission 2017.

Al analizar la situación económica en Alemania salta a la vista que la combinación de un excedente bruto de explotación a la alza e inversiones que se estancan o hasta disminuyen (en relación con el PIB) corresponde a una lógica de financiarización, misma que se caracteriza –como lo he explicado en el capítulo 9.4– por la extracción de recursos de la producción y del comercio y su transferencia al sector financiero. Los medios para ello son variados, pero dar préstamos en vez de invertir es uno de los mecanismos clave, como lo demuestran los ejemplos de la crisis de la deuda de los ochenta del siglo xx o la crisis *subprime* hace una década. En ambos casos las crisis fueron precedidas por una expansión tremenda del crédito, tanto en el volumen de los préstamos como en su extensión geográfica.

En lo que respecta a la crisis en la Eurozona y el papel particular que desempeñaron los actores económicos en Alemania en ella, también se observa la misma dinámica. Primero, desde 2001, uno año antes de que se introdujera el euro, la balanza por cuenta financiera (la variación neta de los activos y pasivos de las unidades residentes en el país frente a las no residentes) de Alemania es negativa. Esto significa que Alemania *exporta* capital al resto del mundo, y lo hace de varias

maneras: inversiones extranjeras directas, inversiones de cartera, o créditos. Llama la atención que esta exportación masiva de capitales es un fenómeno relativamente reciente, que empezó con la moneda común en Europa (ver gráfica 9-13). Desde la introducción del euro, Alemania exportó 1.9 trillones de euros –o más de 5% de su PIB. Al igual que sucedió en el caso del superávit comercial, el sur de la Unión Europea representa una región de suma importancia para empresas y bancos en Alemania, que buscan desviar sus excedentes de capital, con la esperanza, por supuesto, de participar en inversiones beneficiosas. De 2002 a 2009, cuando la crisis estalló en Grecia, España, Francia, Grecia, Italia y Portugal absorbieron 528 billones de euros –o 62% de la suma neta del capital exportado en este tiempo. Después de 2009, la transferencia neta de capital a las periferias del sur de la Unión Europea se redujo (sobre todo como consecuencia del aumento de los reembolsos a Alemania). En total –desde la introducción del euro– casi 40% de las transferencias netas de capital han tenido como destino los países mediterráneos de la Unión Europea, además de Portugal.

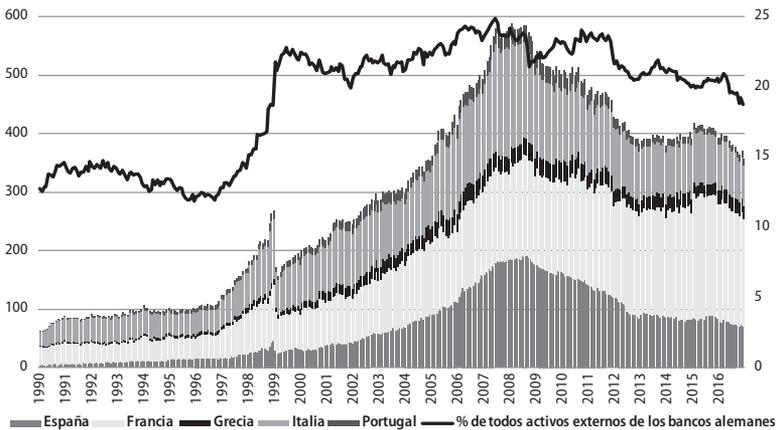
*Gráfica 9-13. Balanza por cuenta financiera (billones de euros) y proporción del PIB (%) en Alemania, 1991-2015*



Fuente: elaboración propia con base en datos del Deutsche Bundesbank 2017.

Finalmente, la gráfica 9-14 muestra el comportamiento de los activos externos de los bancos alemanes. En conformidad con lo expuesto hasta ahora, es claro tanto el fuerte incremento de estos activos a partir de la introducción del euro –cuando se duplicaron a 2.4 trillones de euros en 2009, para reducirse un poco después– como la creciente importancia de la periferia sur de la Eurozona como deudor. La participación de España, Francia, Grecia, Italia y Portugal en los activos externos de los bancos alemanes creció a 25% en 2007, lo cual implica una deuda de aproximadamente 580 billones de euros para reducirse después, pero a un nivel que quedaba significativamente mayor que en el período antes del euro.

*Gráfica 9-14. Activos externos de los bancos alemanes en España, Francia, Grecia, Italia y Portugal (billones de euros) y proporción de estos países en todos los activos externos de los bancos alemanes, 1990-2016*



Fuente: elaboración propia con base en datos del Deutsche Bundesbank 2017.

En resumen, puede anotarse que con la introducción del euro, la economía alemana –que ya antes era la más fuerte en Europa– despegó gracias a varios factores: la alta productividad, la reducción relativa de los salarios, la desregulación y el reescalamiento de los espacios económicos en Europa que creó una bifurcación entre el

espacio transnacional monetario y los espacios nacionales de las políticas económicas y sociales.

El éxito alemán se ve en un crecimiento económico superior a la media de la Eurozona, que se alimentaba sobre todo por un auge de las exportaciones. En particular el sur de Europa fue penetrado con productos alemanes, lo que dio como resultado un superávit comercial creciente. Sin embargo, el dinero que fluía de esta manera a Alemania no se distribuyó en función de fortalecer la demanda doméstica, y tampoco se reinvertió de manera adecuada. Conforme a la lógica de la financiarización, cada vez más dinero fue trasladado a la esfera financiera, de donde regresó a la economía “real”, entre otras formas como créditos. En total, en el transcurso de los últimos quince años, Alemania llegó a exportar aproximadamente entre 5 y 6% de su PIB, como bienes y servicios, y otro 5% más como dinero, con una parte significativa yendo hacia la periferia sur de Europa.

En términos políticos, estos datos revelan lo que Alemania entiende por la Unión Europea: En esencia, la ve como un espacio que debe absorber tanto mercancías como capital-dinero procedentes de Alemania, sociedades que prestan dinero alemán para comprar productos alemanes. Es esta una versión de las políticas *beggar-thy-neighbor* (literalmente: mendigar a tu vecino), que buscan remediar los problemas económicos propios mediante el empeoramiento de los problemas de otros. Además del hecho de que esta práctica contradice todo sentido serio del concepto *Unión* (y así se llama el grupo de países europeos), se trata de cuentas alegres en el sentido de que las políticas *beggar-thy-neighbor* no son un modelo económicamente sostenible. Como bien resume Harvey, en un texto publicado en 1985:

Una expansión del comercio exterior hace poco o nada para resolver el problema [de la sobreacumulación]. Los productos excedentes se comercializan hacia afuera y su valor equivalente está siendo recibido en breve en forma de otros bienes. Esto no sirve para aliviar una condición de superávit general. Sin embargo, si el comercio es financiado con crédito [...], las cosas se ven bastante diferentes. *Una*

*región puede prestar capital excedente a otra y financiar de esta manera la compra de sus propias mercancías, garantizando así el pleno empleo tanto de su capacidad productiva como de su fuerza de trabajo. Esta combinación de desplazamiento temporal y espacial [de la crisis de la sobreacumulación] puede funcionar bien hasta que vencen las deudas.* (Harvey 1985b: 153-154; énfasis añadido)

Y esto fue exactamente lo que pasó en 2009 en Grecia.

## 9.6. Crisis, reestructuración del sistema-mundo y una nueva geografía de *core-ness*

Hay una última dimensión geográfica en el tema de la crisis que vamos a analizar ahora, y esta vez el impulso no viene de un geógrafo, sino de un economista, a saber, Giovanni Arrighi (1937-2009). A Arrighi –quien en 1979 se unió a Immanuel Wallerstein y a Terence Hopkins en el Centro Fernand Braudel para el Estudio de las Economías, Sistemas Históricos y Civilizaciones en la Universidad de Binghamton– se le considera uno de los principales representantes de la investigación sobre el sistema-mundo capitalista.

El interés de Arrighi en la relación entre crisis y geografía no se centra en la geografía de la crisis, cuyo análisis es, como se demostró en los capítulos anteriores, una herramienta indispensable para comprender la crisis como tal. Más bien, lo que Arrighi pone sobre la mesa es que cada crisis profunda del capitalismo marca un cambio radical en su trayectoria, y que estas reorientaciones periódicas tienen como elemento clave una *reestructuración geográfica*. Según Arrighi, los tiempos de crisis son, primero, tiempos de un reordenamiento de la geografía de la centralidad –o *core-ness*– en el sistema-mundo, y segundo, y consecuentemente, de una reconfiguración de las relaciones centro-periferia. Como muchas otras ideas que marcan las reflexiones de Arrighi (y también de otros representantes del análisis sistema-mundo), esta noción se basa en los análisis históricos de Braudel (1977: 86-87), quien afirma que: “En cualquier caso, la centralización, descentralización y recentralización parecen,

en términos generales, estar vinculadas a la crisis prolongada en la economía general. Por lo tanto, parece evidente que estas crisis económicas deben ser nuestro punto de partida para el difícil análisis de los mecanismos que vuelcan la historia del mundo”.

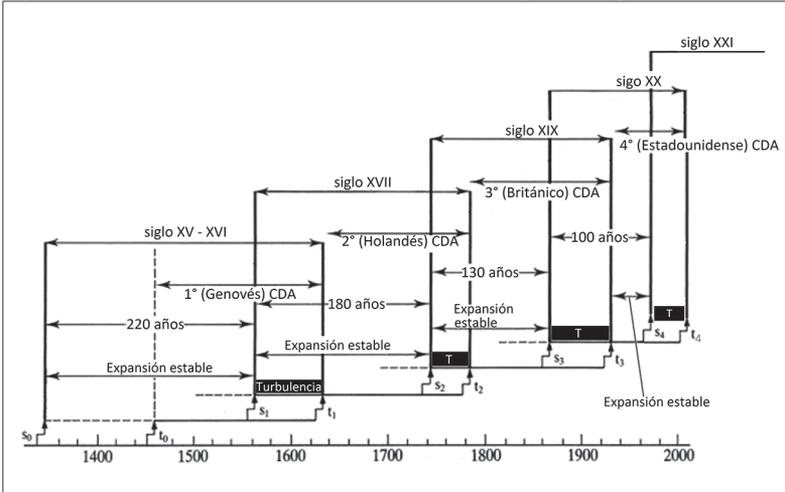
Para Arrighi (1999, 2007), el marco conceptual para examinar tales periodos de centralización, descentralización y recentralización son *ciclos sistémicos de acumulación*. Como tal se entiende un cierto lapso de tiempo –alrededor de cien años– de desarrollo económico, que empieza con una fase de crecimiento firme en la producción y el comercio, seguida por una de expansión financiera, y concluye el ciclo con una crisis, la cual se debe, para este autor, a la sobreacumulación, al descenso del poder político dominante en este período y a la lucha por la supremacía de otros aspirantes. Según Arrighi, estos ciclos se ejecutan a lo largo de la historia del capitalismo, desde sus principios hace más 600 años, en las ciudades del norte de Italia. Él ha identificado cuatro ciclos: el primero es el genovés, que va del siglo xv hasta principios del xvi. Le sigue el ciclo holandés, que duró desde finales del siglo xvi hasta finales del siglo xviii. Después viene el ciclo británico, que empezó en la segunda parte del siglo xviii y duró hasta las primeras décadas del siglo xx, cuando le sucede el ciclo estadounidense, que comienza a finales del siglo xix y se consolida en el siglo xx.

Un elemento clave de estos ciclos sistémicos de acumulación es la dimensión del poder político en forma de Estados. Siguiendo la interpretación de Braudel, en lo que se refiere a que el capitalismo pudo imponerse sólo por la fusión del poder económico y político, Arrighi arguye que para poderse expandir y prevalecer el capitalismo ha requerido combinar dos dimensiones espaciales del poder: por un lado la formación del poder político, que es *territorial* y que asume la forma de Estados nacionales (los espacios de lugares, según Arrighi), y por el otro el poder económico, *fluidido*, de la movilidad de capitales en los espacios de flujos:

Históricamente, el capitalismo como Sistema-mundo de acumulación y dominio ha crecido simultáneamente en ambos espacios. En el *espacio de lugares* [...] triunfó identificándose con Estados particulares. En el

*espacio de flujos*, por el contrario, triunfó *no identificándose* con ninguno en particular, sino construyendo organizaciones empresariales no territoriales de alcance mundial (Arrighi 1999: 106; énfasis original).

Figura 9-7. Los ciclos de acumulación (CDA) según Arrighi



Fuente: traducción y modificación propia, con base en Arrighi 1994. Gráfica: Klara Kolhoff.

La interacción de las dos dimensiones socioespaciales (los estados y empresas como actores, los territorios y flujos como su espacialidad) se ve en el razonamiento de Arrighi de que cada ciclo de acumulación está guiado y dominado por un poder económico-político territorializado que asegura que las empresas pueden moverse y utilizar sin obstáculos los espacios de flujos. Con referencia a Gramsci, Arrighi a este poder político-territorial lo llama “hegemón”. Es el que tiene que mandar y guiar el sistema capitalista, a fin de que se garantice el cumplimiento de la meta que emana de la razón de ser del capitalismo: la incesante acumulación de capital. El hegemón avala la estabilidad del sistema que de otra manera sería propenso a crisis y a caos, y garantiza la operabilidad de los negocios en y mediante los espacios de flujos. El poder hegemónico organiza entonces el campo económico para el desarrollo de la producción,

el comercio, las finanzas, así como el campo político, para evitar o por lo menos contener las luchas interestatales, todo con el objetivo de crear las condiciones para la acumulación. Resulta obvio que tal responsabilidad no llega sin premio: el hegemon siempre se queda con la mayor parte del pastel.

Otra noción que Arrighi toma de Braudel es la de la gran flexibilidad del capital. A lo largo del desarrollo, auge y descenso de un ciclo de acumulación, el capital muestra gran capacidad de ajustarse a las condiciones inestables, desplazándose continuamente hacia los sectores y regiones más rentables. Según Braudel (1984b: 372-373) esta flexibilidad es la que crea una:

geografía diferencial del beneficio [que] es una clave para comprender las variaciones coyunturales del capitalismo, balanceándose entre el Levante, América, Insulindia, China, el tráfico de negros, etc. —o entre el comercio, la banca, la industria o incluso la tierra. Pues sucede que un grupo capitalista (por ejemplo Venecia en el siglo xvi) abandona una posición mercantil eminente para apostar por una industria (en este caso la lana), más aún en la tierra y la ganadería; pero esto se debe a que sus conexiones con la vida mercantil han dejado de ser las de los grandes beneficios. [...] Se aprecia bien que es difícil establecer una clasificación válida de una vez por todas entre los beneficios industrial, agrícola y mercantil. [...] Insistimos sobre esta cualidad esencial para una historia de conjunto del capitalismo: su plasticidad a toda prueba, su capacidad de transformación y de adaptación. Si, como yo pienso, existe cierta unidad del capitalismo, desde la Italia del siglo xiii hasta el Occidente de hoy, es allí donde hay que situarla y observarla en primera instancia. Con algunos atenuantes, ¿no se podrían aplicar a la historia del capitalismo europeo, de cabo a rabo, estas palabras de un economista americano de hoy sobre su propio país, según el cual 'la historia del siglo pasado demuestra que la clase capitalista ha sabido siempre dirigir y controlar los cambios con el fin de preservar su hegemonía'? [...] el capitalismo ha tenido, como característica esencial, su capacidad de deslizarse casi instantáneamente de una forma a otra, de un sector a otro, en caso de grave crisis o de disminución acentuada de las tasas de beneficio.

Allí está, por supuesto, la noción de la gran flexibilidad del capital en cuanto a su anclaje geográfico (“balanceándose entre el Levante, América, Insulindia, China, el tráfico de negros, etc.”). También está allí la idea de la financiarización (ver capítulo 9.4). Cuando capitalistas en un sector o en una región enfrentan ganancias decayéndose (ya sea porque la competencia se intensificó, o por la estrechez del mercado, o por cualquier otro motivo), tienden a retener el capital del mundo productivo y transferirlo a su forma más líquida –en activos financieros. Este es el momento culminante de un ciclo –la “madurez”, según Braudel (1984c: 202)–; es el tiempo de cosechar, pero también es el tiempo del “otoño” (Braudel 1984c: 202), el de la mengua y del deterioro. Para Arrighi, estos son los momentos –que en realidad pueden durar décadas– de cambio de guardia de un hegemón a otro.

Una de las innovaciones analíticas de Arrighi es que su interpretación de la historia del capitalismo como una serie de ciclos de acumulación *relaciona la secuencia temporal* de los ciclos de acumulación *con regionalizaciones específicas*. Con cada transformación de un ciclo a otro se mutan tanto los espacios de lugares como los de flujos. La geografía economía producida en el ciclo británico, por ejemplo, ha sido muy diferente a la de la era guiada por Estados Unidos. Mientras la edad del imperialismo británico ha sido una de globalización, de extensos espacios de flujos y largas cadenas productivas, el periodo del fordismo tipo estadounidense se ha caracterizado por condensar estos espacios de flujos y revalorizar los mercados domésticos. También había transformaciones acerca de los espacios de los lugares. Mientras algunos elementos de la geografía económica establecidos durante el ciclo británico desaparecieron por completo o se desvanecieron (piensen en íconos de la industrialización como Mánchester), otros se mantuvieron (como Londres, un centro financiero desde hace dos siglos) y unos más emergieron (como Detroit, la capital mundial de la producción automotriz en tiempos fordistas).

Otra innovación importante de Arrighi es proporcionar indicadores para la operacionalización de un análisis de los ciclos de acumulación. Vale destacar que operacionalizar un problema de investiga-

ción para hacerlo tratable en una exploración empírica es, como lo expuse en el capítulo 5, una tarea que requiere un gran esfuerzo de reflexión teórica. Con base en tal razonamiento, Arrighi establece factores con los que se pueden identificar los períodos de cambio de guardia en el sistema-mundo capitalista, así como los períodos de la reestructuración de la geografía de *core-ness*. Ya hemos analizado con buen nivel de detalle el primero de estos indicadores, el de la financiarización: “Veo la financiarización del capital [...] como la respuesta capitalista predominante a la crisis conjunta de la rentabilidad y la hegemonía” (Arrighi 2007: 161).

Una segunda señal es la intensificación de la competencia intracapitalista por nichos prometedores. A principios de un ciclo, la expansión en la producción y en el comercio sólo puede tener lugar cuando un poder hegemónico crea un clima de cooperación mediante la pacificación de la competencia interestatal e interempresarial. Eso no quiere decir que la competencia tanto entre empresas como entre Estados deje de existir. Más bien es una competencia productiva en el sentido de Schumpeter, que es marcada por la conciencia de todos de que cooperar entre sí (y bajo la dirección del hegemón) es la condición del sostenimiento de la expansión y de la rentabilidad de todos. Sin embargo, cuando el hegemón ya no tiene suficiente autoridad para controlar y delimitar la competencia, ésta se convierte en una lucha feroz en la que cada uno pela por su propia cuenta:

se trata de competencia en el sentido substantivo del término, dado que la sobreacumulación de capital conduce a las organizaciones capitalistas a invadir las esferas de funcionamiento de las restantes; la división del trabajo que anteriormente había definido los términos de su mutua cooperación se rompe y las pérdidas de una organización son la condición de los beneficios de otra. En resumen, la competencia pasa de ser un juego de suma positiva, a convertirse en un juego de suma cero (o incluso de suma negativa). La competencia se hace implacable y su primer objetivo consiste en expulsar a otras organizaciones del negocio, aunque signifique sacrificar los propios beneficios hasta que se logre el mencionado objetivo. (Arrighi 1999: 272)

Según Arrighi, estas fases de competencia ruinosa hasta ahora siempre han conducido a y terminado en guerras: la guerra de Treinta Años (1618-1648) en la Europa Central; las Guerras Napoleónicas (1799-1815) y la Segunda Guerra Mundial (1939-1945). Sin embargo, durante estos periodos de devastaciones se sientan las bases para la expansión en el siguiente ciclo, porque la gran destrucción crea espacios para nuevo crecimiento.

El tercer indicador que según Arrighi indica un cambio radical en el sistema-mundo capitalista es la geografía de los flujos de capitales. Siguiendo a Marx, Arrighi postula que el capital fluye de los centros descendientes hacia los ascendientes. La razón es que los últimos tienden a tener una balanza comercial positiva y también son destinos de IEDS. El último indicador de Arrighi es una profundización de la polarización social. Como lo he señalado en el capítulo 9.4, en tiempos de financiarización el pastel a repartir no crece más (o sólo crece más lento), por la propia retención del capital de la inversión productiva y su desvío hacia la esfera financiera. En la medida en que el sector financiero vive de la extracción de recursos de otros sectores ocurre una redistribución masiva de recursos hacia él (ver también French *et al.* 2009).

Con estos indicadores –financiarización, carácter de la competencia, geografía de los flujos de capitales, polarización social– Arrighi proporciona un marco teórico para encuadrar, de manera analítica, muchos fenómenos empíricos examinados en la cuarta parte de este libro, como son la transformación de la economía mundial y sus nuevas geografías, que muestran la reubicación de mucha actividad productiva hacia Asia (ver capítulo 7); la creciente importancia de ciudades como Hong Kong, Singapur, Shanghái o Pekín en la red transfronteriza de ciudades globales (ver capítulo 8.7); la financiarización (ver capítulo 9.4); o la polarización social creciente en muchas ciudades (ver gráficas 8-1 y 8-2).

Por falta de espacio no puedo profundizar en estas páginas en un análisis empírico exhaustivo de los tiempos actuales a través de la lente de los ciclos de acumulación. He analizado en otros lugares (Parnreiter 2011b, 2018) la cuestión sobre si estamos presenciando una transferencia de hegemonía de Estados Unidos hacia China,

pero aquí me limitaré a abordar un aspecto que hace referencia a la geografía de los flujos de capitales y las conclusiones que se pueden extraer de su análisis.

He apuntado que según Arrighi, el flujo de capital de un país a otro es un signo de hegemonía económica *decreciente*: “Los flujos de capital trasvasados desde los centros de acumulación declinante a los centros emergentes [...] constituyeron el instrumento mediante el cual aquéllos intentaron reclamar parte de los enormes excedentes que obtenían los nuevos centros” (Arrighi 1999: 28-29). Esta idea había sido expresada ya por Marx, quien observó que el capital veneciano financiaba a sus rivales y sucesores holandeses, y lo mismo sucedió entre Holanda e Inglaterra en el siglo XVIII, y otro siglo más tarde entre Inglaterra y Estados Unidos: “No pocos capitales que ingresan actualmente a Estados Unidos sin partida de nacimiento, son sangre de niños recién ayer capitalizada en Inglaterra” (Marx 2009a: 945). Para apoyar su tesis, Arrighi también cita –y con aprobación– a Halford Mackinder (1861-1947), geopolítico y geógrafo inglés, quien en 1899 habló a banqueros en Londres sobre el descenso de la actividad industrial británica. Calmó a los banqueros y les dijo que la descentralización en la producción manufacturera y en el comercio no constituía una verdadera amenaza para el Imperio, porque “nosotros somos esencialmente los que poseemos capital y los que lo poseen siempre obtienen su parte de la actividad de los cerebros y los músculos de otros países” (citado en Arrighi 1999: 343). En otras palabras: ¿qué les importa a los dueños de capital si la economía en su país pierde capacidad de competir con otros, siempre y cuando se pueda financiar a estos “otros” y apropiarse de este modo de parte de su competitividad y de sus ganancias?

Si seguimos a Arrighi en el análisis geográfico de los flujos de capitales veremos que ofrece una indicación para descifrar el caos de los cambios en tiempos de la transición de una potencia hegemónica a otra. La geografía actual de las IEDS, por ejemplo, entre Estados Unidos y el resto del mundo, señala tanto una pérdida de autoridad hegemónica de este país como el intento de participar en los frutos de “los cerebros y los músculos” chinos. Del año 2001 al 2012, las salidas netas de Estados Unidos fueron de 944 billones de dólares,

mientras China atrajo unos 1.5 trillones de dólares (bruto) de todo el mundo (UNCTAD 2017).

Ahora bien, un análisis geográfico no sólo consiste en mapear los flujos de la IED. También cuenta con la examinación de las escalas, y en este aspecto es en el que se ve con suma claridad que tan importante es la elección de la escala para el análisis: a nivel de la empresa individual, la UNCTAD (2016c: 3) sostiene con buena razón que la “IED implica [...] un grado significativo de influencia en la gestión de la empresa residente en la otra economía”. Como hemos visto, los empleados en las MOFAS (Majority Owned Foreign Affiliates) de las empresas transnacionales estadounidenses generan hoy día más de un tercio de las ventas totales de las empresas transnacionales estadounidenses (ver capítulo 7.7), por lo cual es cierto que “hecho por los Estados Unidos” ya no significa “hecho *en* Estados Unidos” (como el *New York Times* lo ha resumido de manera sucinta; ver figura 7-10). Las subsidiarias de las empresas transnacionales estadounidenses son extranjeras según su forma legal, y también según sus empleados, pero son *nacionales* según las ganancias y el mando.

Sin embargo, si cambiamos de escala y nos enfocamos no en la empresa individual sino en su conjunto (lo que suele llamarse la economía nacional), las cosas se pueden interpretar de manera diferente. Es precisamente el hecho de que las fortunas de tantas empresas estadounidenses dependan en gran medida de sus actividades en el extranjero, lo que demuestra que producir en Estados Unidos ha perdido mucha de la competitividad que tuvo en los tiempos del fordismo. En este contexto, lo único que Estados Unidos (pensado en el conjunto de las empresas estadounidenses) puede hacer es subirse al tren de crecimiento en otras regiones, a saber en China, la India y algunos otros países, sobre todo en Asia. Sin esta opción, las ganancias de las empresas estadounidenses se contraerán y la competitividad será aún menor. Según Arrighi (1999: 29), los centros descendentes no pueden prevenir el surgimiento de competidores, pero sí pueden intentar “reclamar parte de los excedentes que obtenían los nuevos centros”. Mientras los datos presentados en el capítulo 7.7 muestran que no les va mal a las *empresas* estadounidenses como aviadores de la dinámica económica en otras regiones, el actual presidente

de Estados Unidos no entiende (o finge de no entender) que lo que queda de su grandeza económica se apoya en la mano de obra barata extranjera (tanto fuera como dentro de las fronteras de Estados Unidos); en la capacidad intelectual extranjera (también tanto fuera como dentro de sus fronteras), y en mercados de consumo externos (por la caída de los ingresos en Estados Unidos y la consecuente falta de poder de compra en el mercado doméstico).

El eslogan de Trump, “Hagamos América grande otra vez” es, por ende, un lema anacrónico, y los ataques sin rumbo dirigidos contra todo enemigo (percibido o real) de Trump parecen darle la razón a Arrighi y a su tesis sobre la intensificación de la competencia intracapitalista y la crisis terminal del régimen de Estados Unidos. Trump puede ser racista, y también un ególatra autoritario, pero su discurso del odio contra China, contra México o contra Alemania recuerda los intentos desesperados de quien anhela recuperar lo que ve como propio, pero que ya percibe como esfumado. Nada podría demostrar con más claridad la pérdida de la hegemonía estadounidense (en el sentido de Arrighi) que los ataques de Trump contra las estrategias *geográficas* de las corporaciones estadounidenses de asegurar su competitividad mediante el alargamiento de las cadenas productivas y la reubicación de mucha producción hacia el extranjero. Estas ofensivas revelan que los espacios y escalas de los intereses políticos-estatales (del gobierno de Trump) y de los intereses económicos (de las corporaciones) se están separando. Si seguimos a Arrighi y a Braudel en la afirmación de que el capitalismo siempre ha requerido de la combinación y fusión de los *espacios territoriales* del poder político (en forma de Estados nacionales) y de los *espacios de flujos* desterritorializados del poder económico, esta divergencia incipiente de los dos tipos de espacios que observamos actualmente en Estados Unidos sólo puede significar que este país ya no es un medio fértil para promover *como hegemon* el sistema capitalista en su totalidad. Al fin y al cabo, el lugar central en el sistema-mundo capitalista que Trump reclama nunca fue para siempre.





## PARTE V



# 10

## CONCLUSIÓN

**E**mpecé este libro con una exclamación: ¡El espacio importa! El qué y el cómo lo hace en la economía es de lo que trata este libro. Analizo esta cuestión desde varias dimensiones temáticas y en varias escalas. Cito ejemplos de la experiencia espacial cotidiana, que aunque simples no por eso son menos significativos para mostrar cómo el espacio está involucrado en el funcionamiento de las actividades económicas y qué resultados se producen por esto. Una sala universitaria, por ejemplo, no es un contenedor fijo, sin importancia en la vida académica más allá del suministro de sillas, mesas o proyectores. Para promocionar los procesos de enseñanza, las discusiones y el aprendizaje, la construcción física de la propia aula es relevante. Debido a su diseño (ver figura 3-6) facilita que la atención se dirija hacia el docente, al tiempo que también es una herramienta de control, ya que el docente puede abarcar con su mirada a todo el grupo de estudiantes. De esta manera, la sala universitaria se convierte en lo que Harvey (2001a: 223) ha llamado “un momento activo (más que un marco pasivo)” de la vida social.

Este momento activo del espacio –o, como Soja (1989: 7) lo pone, que la geografía es “simultáneamente’ [...] un producto social (o resultado) y una fuerza de conformación (o medio) en la vida social”– también lo vemos en la jerarquización de labores según criterios de género. Históricamente, la jerarquización de labores que por lo general ejecutan los hombres y las mujeres no sólo se vinculaba con la monetarización creciente de las actividades económicas, sino también con la bifurcación entre lugares de trabajo y lugares llamados “domésticos”. Mientras de los últimos sí se proporcionaron insumos sustanciales para los circuitos económicos (más que nada la mano de obra), estos aportes de la economía de la casa no fueron reconocidos como *inputs* en los términos del mercado. De esta manera, la casa, el lugar de trabajo de las mujeres, fue convertida en un espacio “privado”, no productivo (ver capítulo 6.3).

Otra bifurcación de los espacios económicos la hemos analizado en el otro extremo de las posibles escalas geográficas. En la Unión Europea, con la introducción del euro, se separaron el espacio monetario y los espacios de las políticas económicas y sociales. Mientras el primero fue reescalado a una dimensión transnacional, los segundos se quedaron en el nivel nacional. Este es un gran ejemplo de lo que Swyngedow (1997) ha llamado las “políticas de escala”: la *selección deliberada del ámbito geográfico y la dimensión espacial* en la que los procesos sociales y económicos deberían desarrollarse. Como hemos visto en el capítulo 9.5, tales “políticas de escala” han tenido mucho impacto en el desarrollo desigual en la Eurozona. El hecho de que la economía alemana despegara tanto desde la introducción del euro se explica precisamente por el reescalamiento de los espacios económicos en Europa que privó a las políticas económicas y sociales *todavía nacionales* de una de sus herramientas centrales de intervención en la economía: la manipulación del tipo de cambio.

Otro ejemplo de cómo el espacio es un momento activo en la economía es el que se refiere a cómo la geografía ha cobrado gran importancia en la reorganización de la industria automotriz en América del Norte. He señalado en la introducción de este libro, que desde que se signó el TLCAN, esta industria ha sido reestructurada

de manera geográfica, con el resultado de que muchas plantas se reubicaron en México. Esta reconfiguración de las cadenas productivas fue particularmente pronunciada en la última década, después de la crisis en 2008. También señalé que el propósito de reestructurar de manera geográfica la división del trabajo de la industria automotriz en la región del TLCAN tuvo como fin aprovechar las grandes diferenciaciones socioespaciales dentro de la región del tratado, en particular en cuanto a los salarios y a la regulación laboral.

Parte de esta reorganización geográfica ha derivado en la decisión de la empresa automovilística italiana Fiat (que adquirió acciones de Chrysler en 2009 y que en 2014 se fusionó con esta empresa para conformar Fiat Chrysler Automobiles) de ensamblar su modelo 500 en la planta de Chrysler ubicada en Toluca. En esta fábrica, la productividad corresponde a la de las plantas en Estados Unidos, pero los salarios de los trabajadores son mucho más bajos. En el mercado altamente competitivo de los coches pequeños, donde los márgenes de utilidad son menores, los salarios bajos de México permiten un ahorro –o ganancia– importante para la empresa automotriz. Mientras el *Wall Street Journal* (17 de agosto de 2009) comenta la decisión de producir en Toluca con el argumento de que “Chrysler no cree que podría hacer muchas ganancias, si algunas, si montara el 500 en una planta en Estados Unidos”, la publicación especializada *Automotive News* concluye que es “difícil atribuir la nueva ola de inversión [en México] a mucho más que a las tarifas del trabajo. Los fabricantes de automóviles son tímidos en decirlo, pero la realidad es que en 2012 los salarios en México son todavía muy bajos” (Chappell 2012). Con base en la misma observación, Grant Aldonas, subsecretario del Departamento de Comercio a nivel internacional del gobierno de George W. Bush (2001-2005), dijo que “las empresas estadounidenses, para ser competitivas a nivel mundial, tienen que ser capaces de tener la libertad de establecer una sucursal en el extranjero” (citado en Uchitelle 2004). Dicho en los términos aplicados aquí: las empresas estadounidenses requieren de políticas de escala y, en particular, de la expansión geográfica transnacional de sus cadenas de valor para restaurar sus ganancias. A esto David Harvey lo llama *spatial fix*.

Un ejemplo de cómo la expansión geográfica se utiliza como estrategia para recuperar ganancias ha sido analizado también en el capítulo 9 que se enfoca en el tema de la crisis *subprime*. En el contexto del fenómeno *subprime*, la expansión se daba en otra escala, a saber, la local. Fue una expansión geográfica hacia los barrios de la población afroamericana o latina en Estados Unidos, que habían sido penetrados por el capital-dinero “fluido” de los mercados financieros globales que allí llegó con la intención de multiplicarse. Entonces, lo que subyace a la crisis *subprime* es el propósito de incluir a nuevos grupos sociales y a nuevos territorios en los círculos del “reciclaje geográfico de los excedentes” (French *et al.* 2009: 295), que se quedaron sin posibilidad de inversión rentable en otro lugar. Mediante los créditos *subprime* barrios que antes de que éstos existieran fueron excluidos de las hipotecas oficiales y por lo mismo descapitalizados, ahora fueron transformados en “nuevos sitios de acumulación de capital” y, en consecuencia, en lugares “de extracción” (Hernandez 2009: 292).

Otro ejemplo a una escala intermedia de cómo el espacio importa en la economía lo ejemplifica el rol que desempeña la ciudad en el desarrollo económico. Para este caso hice hincapié en las propiedades de la ciudad, que por aglomerar personas y actividades se caracteriza por su densidad, heterogeneidad e intensidad de las relaciones sociales, y también por sus externalidades de red que se basan en conexiones interurbanas. Estas cualidades urbanas no son independientes del factor de la distancia, la única dimensión espacial que juega cierto papel en el pensamiento económico tradicional, pero tampoco se puede reducirlas a ella. Densidad, heterogeneidad e intensidad son las dimensiones que hacen que en un ambiente denso, caracterizado por la cercanía entre los actores, genere algo nuevo: la innovación. La ciudad distinguida por esta cualidad ha sido llamada “*buzz environment*” (Storper y Venables 2004: 365) o “nodo proactivo” (Taylor 2013: 219), pero el denominador común de los términos diferentes es la noción de que las ciudades son capaces de generar “sugerencias” (Jacobs 1970: 59) para nuevas ideas debido a las condiciones de densidad, diversidad y complejidad de la aglomeración que tienen. Las conexiones en las redes interurbanas a

su vez aseguran que estas nuevas ideas pueden “viajar” fácilmente. Extendiéndose geográficamente, las innovaciones pierden su carácter monopolístico. Se generalizan, y dan luz a nuevas ideas en otros lugares.

Esos pocos ejemplos resumidos aquí dan cuenta de cómo el espacio importa en la vida económica, y demuestran, primero, que cada actividad económica se ejecuta en un lugar concreto y no en la “punta de la aguja” proverbial de mucha sabiduría de las corrientes principales de la economía. Por ende, la geografía económica se enfrenta a una multitud de lugares, muchos de ellos entrelazados, conectados por cadenas productivas, y por lo tanto interdependientes en su desarrollo. Sin embargo, si afirmamos que el espacio importa, entonces la ubicación no puede ser todo. Si definimos a la geografía económica como la ciencia cuyo enfoque analítico se coloca en el cómo las actividades y las relaciones económicas se desarrollan *espacialmente*, la localización en un lugar sólo es la primera dimensión geográfica que hay que tomar en cuenta.

La segunda es que la ubicación de actores económicos en ciertos lugares *tiene un significado*, y éste no debe confundirse con el determinismo ambiental que marcó el pensamiento geográfico en las últimas décadas del siglo XIX y los primeros años del siglo XX, y que ha resurgido hace aproximadamente veinte años, con algunos trabajos del economista Jeffrey Sachs. Ninguno de los ejemplos mostrados en este libro sobre cómo la dimensión espacial de la vida económica constituye un momento activo para o en el desarrollo, señala un determinismo. Adidas, por ejemplo, *no debe* alargar sus cadenas productivas hacia Vietnam; Alemania, por sus problemas de sobreacumulación, *no debe* penetrar en las regiones sur de la Eurozona con sus productos y con su dinero, y la aglomeración *no debe* incubar la innovación (como el ejemplo de la caída profunda y el declive de Detroit muestra claramente). Más estúpido aún es insistir en querer establecer una relación causal entre la temperatura, la humedad y las características del suelo (lo que en suma crea una ecozona como los trópicos), por un lado, y la creatividad y el dinamismo económico por el otro.

El significado de que todos los procesos y las relaciones económicos tienen una geografía reside en el hecho de que la organización *social* de la producción siempre produce cierto patrón *espacial* –y viceversa: la organización espacial produce cierto tipo de las relaciones sociales. Los actores económicos que forman la división funcional y social de trabajo producen, a partir de sus decisiones de localización, ciertas geografías o paisajes económicos que a su vez forman los andamiajes operacionales de la economía. Tal es el caso, entre miles, de los campos de caña de azúcar en Cuba; de las antiguas ciudades industriales, como Mánchester, o de las nuevas como Guangzhou; o los rascacielos de hierro y cristal sobre Paseo de la Reforma en la Ciudad de México o en Moscú. Eso también implica que la geografía económica está sujeta a cambios constantes, ya que con cada variación en la división del trabajo se producen nuevas formas espaciales, mientras que otras se pierden o son destruidas. La desaparición de la industria manufacturera de la Ciudad de México y la producción de distritos como el Nuevo Polanco son ejemplos que revelan que la geografía económica debe entenderse como un proceso.

Que el espacio sea un momento activo implica, entonces, que la geografía económica producida a su vez repercute en las relaciones sociales. La división del trabajo no sólo constituye una forma de organizar la producción *en* el espacio, sino también que estas geografías influyen en las propiedades y en el funcionamiento de las relaciones que constituyen una división del trabajo. Las configuraciones espaciales de las cadenas productivas –que sostienen y dan forma a la división del trabajo– son medios en la *estructuración* de la economía y en su funcionamiento. Por eso, los cambios en las estructuras sociales y espaciales de la economía –como en los procesos de la globalización, analizados en el capítulo 7– no sólo van en paralelo, sino que se entrelazan y son interdependientes entre sí. Los cambios en las estructuras espaciales de la división del trabajo son respuestas a cambios en las relaciones de producción, y al mismo tiempo son su parte y su motor. Así las cosas, la estructura espacial de una cadena productiva puede entenderse, según Doreen Massey (1995: 72), como “un elemento activo en la acumulación”.

Si lo espacial es inherente a cada división del trabajo, y si tiene una importancia que rebasa la mera distribución geográfica o la ubicación de las actividades, los patrones espaciales de la división del trabajo (o sea, la distribución espacial de la producción, del empleo, del ingreso, etcétera) se pueden leer en términos de las relaciones de producción en la división del trabajo. Tal es la interpretación de Doreen Massey y también de Immanuel Wallerstein. Según este último, la correlación y jerarquización *sistemática* entre la valorización diferenciada de los trabajos, de los que los realizan y de los lugares donde se llevan a cabo, son las que subyacen al desarrollo desigual capitalista. Hay que subrayarlo: *la formación de centros y periferias es un proceso no solamente social, sino también geográfico*. Los centros y las periferias existen en términos tanto sociales como regionales.

Todo eso implica que la economía no sólo se desarrolla *en* sino también *a través* y *mediante* espacios. Lo que en inglés se llama *spatiality* (espacialidad) es precisamente eso: la geografía no es un atributo más de un fenómeno social, que puede ser estudiado o no, sino que es un componente innato, una calidad esencial. Renunciar a su investigación sería limitar la investigación desde el principio y amputarla:

Argumentaré que las relaciones espaciales y los fenómenos geográficos son atributos materiales fundamentales que tienen que estar presentes en el mismo comienzo del análisis, y que las formas que asumen no son neutrales con respecto a los posibles caminos del desarrollo temporal. En breve, ellos deben interpretarse como fundamentales y como ‘momentos activos’ con las dinámicas contradictorias del capitalismo (Harvey 1985a: 33).

Para la investigación económica concreta y para la docencia estas afirmaciones tienen varias implicaciones. En primer lugar, la geografía no es simplemente una materia más, un subtema entre varios. Lo importante es reconocer que *la geografía representa un concepto analítico*, tanto como la historia. Examinar los patrones geográficos de la economía es una herramienta útil para aprender sobre sus relaciones y causalidades. La crisis *subprime* no se entiende sin com-

prender la manera específica como en Estados Unidos los espacios urbanos han sido estructurados no sólo a partir de los ingresos (lo típico en la segregación residencial), sino también según posturas racistas. Una base sobre la que el régimen *subprime* se desarrolló fue la existencia de espacios excluidos de los flujos hipotecarios oficiales, porque ese espacio “vacío” fue el que permitió que el capital invadiera en la manera como lo hizo. La crisis de la Eurozona no se entiende sin comprender la bifurcación de los espacios económicos en la Unión Europea en *un* espacio monetario transnacional y en *varios* espacios nacionales de las políticas económicas y sociales. Y a Trump, para añadir un último ejemplo, no se le va a entender sin reflexionar sobre el argumento de Arrighi (1999) en el sentido de que los espacios territoriales de la política estatal y los espacios de flujos de las corporaciones deben coincidir si un país pretende ser el hegemón del sistema-mundo capitalista. Aunque la intención sea otra, el nacionalismo que se escucha en los discursos de Trump refleja lo que Arrighi (2007) ha llamado “la crisis terminal de la hegemonía estadounidense”.

En suma: al igual que el género es una perspectiva que permite ver, analizar y comprender un fenómeno en su totalidad, y no como un atributo de un fenómeno que concierne al rol de las mujeres acerca de este fenómeno, *la espacialidad de la economía debe asumirse como una perspectiva integral en la investigación*. Como bien apunta Dussel Peters (2008: 13), la “perspectiva territorial es fundamental para la comprensión de la dinámica de desarrollo socioeconómico”.

De eso se deduce la segunda implicación para la investigación económica y para la docencia: tomar en serio la perspectiva territorial exige tomar en serio también las configuraciones espaciales *variables* de lugar en lugar y de momento a momento. No todas las aglomeraciones o redes de conocimientos son iguales, y no todos los recursos sirven de la misma manera para ejercer poder. Este reconocimiento de la diversidad es la razón por la cual el trabajo de campo –el análisis empírico concreto– goza de tanta reputación en la geografía económica. Sin embargo, poner énfasis en el trabajo de campo de ninguna manera significa que la investigación tuviera que renunciar a teorías. Sin estas referencias conceptuales, al aná-

lisis empírico le faltaría la orientación, y a sus descubrimientos no se podría descifrar. Para decirlo claro: trabajar empíricamente en la investigación no equivale de ninguna manera a la pura descripción o a un empirismo. En este libro he presentado varios enfoques teóricos que hoy día dominan la geografía económica y que la dan su fundamento conceptual. A pesar de las diferencias entre estas teorías hay algo que los une: en la geografía económica se entienden las teorías como *herramientas*.

Por lo tanto, este libro también puede ser visto como una invitación y una incitación a prepararnos conceptualmente para luego enfrentarnos como investigadores con la compleja y a veces confusa, y otras veces contradictoria realidad de la economía. Quien esté interesado en hablar del desarrollo desigual, ¡qué se acerque a los poderosos que lo organizan para intentar aprender cómo y con qué prácticas concretas lo hacen! Quien busca fomentar la economía creativa, ¡qué examine a fondo sus condiciones! Quien observa de manera crítica que el capital inmobiliario se apropia de la Ciudad de México (como de tantas más), ¡que investigue a detalle los mecanismos mediante los cuales las empresas inmobiliarias lo logran! La investigación económica, entendida no como matemática sino como investigación social, requiere de la confrontación con lo social; es decir, con los actores económicos, sus estrategias y sus gestiones. *Investigar* significa, como lo he señalado en el capítulo 5.1, buscar con detenimiento y a fondo, lo cual, a veces, sin duda, es más laborioso que recurrir a la primera base de datos disponible, o a modelos familiares, pero con seguridad es más excitante y más prometedor en el reto de encontrar nuevos conocimientos.

Al fin y al cabo de eso se trata todo: de encontrar hallazgos que tengan un significado real para el mundo real en que vivimos. La pregunta decisiva para cualquier persona que investiga o enseña debe ser la que se relaciona con la relevancia social: lo que investigamos, lo que instruimos, ¿añade realmente algo significativo a nuestra comprensión del mundo y sus desigualdades? Hace casi 45 años, David Harvey (1977: 134) explicó su renuncia a la ciencia espacial con su irreverente frase: “Existen problemas ecológicos, urbanos y de comercio internacional, y todavía somos incapaces de

concretar y profundizar acerca de ninguno de ellos”. Espero que este libro contribuya a dejar en claro que hoy día la geografía económica –con sus perspectivas fundamentales y sus varios enfoques temáticos; con sus orientaciones teóricas y con su pluralidad metodológica; con sus análisis detallados y sus capacidades de reflexión general– sí está en condiciones de decir algo de fondo y profundo sobre el mundo en que vivimos.

# 11

## BIBLIOGRAFÍA

- AALBERS, M. B. 2009, "The sociology and geography of mortgage markets: Reflections on the financial crisis", en *International Journal of Urban and Regional Research*, 33 (2): 281-290.
- AGNEW, J. A. 2009, "Territory", en G. DEREK, R. J. JOHNSTON, G. PRATT, M. WATTS y S. WHATMORE (eds.), *The Dictionary of Human Geography*, Óxford, Blackwell: 746-747.
- 2011, "Space and Place", en J. A. AGNEW y D. N. LIVINGSTONE (eds.), *The SAGE Handbook of Geographical Knowledge*, Los Ángeles, SAGE: 316-330.
- AGUILAR, A. G. y P. MATEOS, 2011, "Diferenciación sociodemográfica del espacio urbano de la Ciudad de México", en *EURE*, 37(110): 5-30.
- AGUILAR, A. G. y F. M. FLOR, 2016, "Espacios de pobreza en la periferia urbana y suburbios interiores de la Ciudad de México: Las desventajas acumuladas", en *EURE*, 42(125): 5-29.
- ALLAIS, M. 1943, *Traité d'économie pure*, Paris, Imprimerie Nationale.

- ALLEN, J. 2003, *Lost Geographies of Power*, Óxford, Blackwell.
- ALTVATER, E. y B. MAHNKOPF, 2002, *Las limitaciones de la globalización económica, ecológica y política de la globalización*, México, Siglo XXI editores.
- ÁLVAREZ-MEDINA, L. y J. CARILLO, 2014, “Restructuring of the Automotive Industry in the North American Free Trade Agreement (NAFTA) Region from 2007 to 2011”, en *International Review of Management and Business Research*, 3 (4): 2120-2130.
- AMIN A. 2002, “Spatialities of globalization”, en *Environment and Planning A*, 34: 385-399.
- 2004, “An Institutional Perspective on Regional Economic Development”, en T. J. BARNES, J. TREVOR, J. PECK, E. SHEPPARD y A. TICKELL (eds.), *Reading Economic Geography*, Malden, Blackwell: 48-58.
- 2009, “Institutionalist economics”, en D. GREGORY, R. J. JOHNSTON, G. PRATT, M. WATTS y S. WHATMORE (eds.), *The Dictionary of Human Geography*, Óxford, Blackwell: 385-386.
- Amnistía Internacional, 2016, *Informe 2015/16: La situación de los derechos humanos en el mundo*, Londres. En: [<https://www.amnesty.org/es/countries/americas/mexico/report-mexico/>]. Consultado el 10 de diciembre 2016.
- AOYAMA, Y., J. T. MURPHY y S. HANSON, 2011, *Key Concepts in Economic Geography*, Londres, SAGE.
- ARIZPE, L. 1985, *Campesinado y migración*, México, Secretaría de Educación Pública.
- ARRIGHI, G. 1999, *El largo siglo xx*, Madrid, Ediciones Alkal.
- 2007, *Adam Smith en Pekín: Orígenes y Fundamentos del Siglo XXI*, Madrid, Ediciones Akal.
- ASUAD SANEN, N. 2014, *Pensamiento económico y espacio*, México, Universidad Nacional Autónoma de México.
- AVERY, R. B., K. P. BREVOORT y G. B. CANNER, 2006, “High-Priced Home Lending and the 2005 HMDA Data”, en *Federal Reserve Bulletin*, 84: 123-166.

- \_\_\_\_\_ y K. P. BREVOORT y G. B. CANNER, 2007, “The 2006 HMDA Data”, en *Federal Reserve Bulletin*, 93: 73-109.
- BAIR, J. 2009, “Global Commodity Chains Genealogy and Review”, en J. BAIR (ed.), *Frontiers of commodity chain research*, Stánford, Stanford University Press: 1-34.
- \_\_\_\_\_ 2014, “Commodity Chains in and of the World-System”, Editor’s Introduction, en *Journal of World-Systems Research*, 20 (1): 1-10.
- \_\_\_\_\_ y G. GEREFFI, 2003, “Upgrading, uneven development and jobs in the North American apparel industry”, en *Global Networks*, 3 (2): 143-169.
- BARNES, T. J. 2003, “Inventing Anglo-American Economic Geography, 1889- 1960”, en E. S. SHEPPARD y T. J. BARNES (eds.), *A Companion to Economic Geography*, Óxford, Blackwell: 11-26.
- \_\_\_\_\_ 2009, “Economic Geography”, en D. GREGORY, R. J. JOHNSTON, G. PRATT, M. WATTS y S. WHATMORE (eds), *The Dictionary of Human Geography*, Óxford, Blackwell: 178-181.
- \_\_\_\_\_ 2011, “Spatial Analysis”, en J. A. AGNEW y D. N. LIVINGSTONE (eds), *The SAGE Handbook of Geographical Knowledge*, Los Angeles, SAGE: 381-392.
- \_\_\_\_\_ y E. Sheppard, 2003, “Introduction: The Art of Economic Geography”, en E. SHEPPARD y T. BARNES (eds.), *A Companion to Economic Geography*, Óxford, Blackwell: 1-8.
- \_\_\_\_\_ y J. PECK, E. SHEPPARD y A. TICKELL, 2007, “Methods Matter: Transformations in Economic Geography”, en A. TICKELL, E. SHEPPARD, J. PECK y T. J. BARNES (eds.), *Politics and Practice in Economic Geography*, SAGE: 1-24.
- BARRO, R.J. 1997, *Macroeconomics*, Fifth edition, Cambridge, Ma/Londres, MIT Press.
- BARTLETT, C. A. y S. GHOSHAL, 2002, *Managing across borders: the transnational solution*, second edition, Boston, Harvard Business School Press.
- BASSENS, D. y M. van MEETEREN, 2015, “World cities under conditions of financialized globalization: Towards an augmented world city hypothesis”, en *Progress in Human Geography*, 39 (6): 752-775.

- BASSIN, M. 2003, "Politics From Nature: Environment, Ideology, and the Determinist Tradition," en J. AGNEW, K. MITCHELL y G. TOAL (eds.), *A Companion to Political Geography*, Basingstoke, Blackwell: 14-29.
- BASSOLS BATALLA, A. 1997, "Regionalización geoeconómica a fines del siglo XX", en *ESPIRAL*, 4 (10): 67-78.
- BATHELT, H. y J. GLÜCKNER, 2003a "Toward a relational economic geography", en *Journal of Economic Geography* 3: 117-144.
- 2003b, *Wirtschaftsgeographie: Ökonomische Beziehungen in räumlicher Perspektive*, Stuttgart, Ulmer.
- y A. MALMBERG, y P. Maskell, 2004, "Clusters and Knowledge: Local Buzz, Global Pipelines and the Process of Knowledge Creation", en *Progress in Human Geography*, 28: 31-56.
- BENERÍA, L. 1995, "Towards a Greater Integration of Gender in Economics", en *World Development*, 23 (11): 1839-1850.
- BENEVOLO, L. 1999, *Die Stadt in der europäischen Geschichte*, Múnich, C.H. Beck.
- BLANCHARD, O., A. AMIGHINI y F. GIAVAZZI, 2012, *Macroeconomía*, Madrid, Pearson Educación.
- BLAUG, M. 1985, *Economic Theory in Retrospect*, Cambridge, Cambridge University Press.
- BLUESTONE, B. y B. HARRISON, 1982, *The Deindustrialization of America: Plant Closings, Community Abandonment, and the Dismantling of Basic Industry*, Nueva York, Basic Books.
- BOGGS, J. y N. Rantisi, 2003, "The 'relational turn' in economic geography", en *Journal of Economic Geography*, 3: 109-116.
- BOSCHMA, R. y R. MARTIN, 2010, "The aims and scope of evolutionary economic geography", en R. BOSCHMA y R. Martin (eds.), *The Handbook of Evolutionary Economic Geography*, Cheltenham, Edward Elgar: 3-39.
- BRAKMAN, S., H. GARRETSEN y C. VAN MARREWIJK, 2001, *An Introduction to Geographical Economics: Trade, Location and Growth*, Cambridge, Cambridge University Press.

- BRAUDEL, F. 1977, *Afterthoughts on Material Civilization and Capitalism*, Baltimore, John Hopkins University Press.
- \_\_\_\_\_ 1984a, *Civilización material, economía y capitalismo, siglos xv-xviii*, tomo I, *Las estructuras de lo cotidiano: Lo posible y lo imposible*, Madrid, Alianza Editorial.
- \_\_\_\_\_ 1984b, *Civilización material, economía y capitalismo, siglos xv-xviii*, tomo II, *Los juegos del intercambio*, Madrid, Alianza Editorial.
- \_\_\_\_\_ 1984c, *Civilización material, economía y capitalismo, siglos xv-xviii*, tomo III, *El tiempo del mundo*, Madrid, Alianza Editorial.
- \_\_\_\_\_ 1987 (1949), *El Mediterráneo y el Mundo Mediterráneo en la Época de Felipe II*, tomo I, México, Fondo de Cultura Económica.
- BROCKERHOFF, M., E. BRENNAN, 1998, "The poverty of cities in developing regions", en *Population and Development Review*, 24 (1): 75-114.
- BROWN, E., B. DERUDDER, C. PARNREITER, W. PELUPESSY, P.J. TAYLOR y F. WITLOX, 2010, "World City Networks and Global Commodity Chains: Towards a World Systems' Integration", en *Global Networks*, 10 (1): 12-34.
- BRÜLHART, M. 2008, "An account of global intraindustry trade, 1962-2006", en *World Development Report: Reshaping Economic Geography, Background Paper*, Lausana, University of Lausanne. En: [<http://siteresources.worldbank.org/INTWDR2009/Resources/4231006-1204741572978/Brulhart.pdf>]. Consultado el 10 de diciembre 2016.
- BRUMFIEL, E. M. y C. ROBIN, 2008, "Gender, Households, and Society: An Introduction" en *Archeological Papers of the American Anthropological Association*, 18: 1-16
- BRYSON, J. R. y P. W. DANIELS (eds.), 2007, *The Handbook of Service Industries*, Cheltenham, Edward Elgar.
- BUERSTEDDE, P. y C. PÄFFGEN, 2015, "Nach wie vor Fachkräftemangel in technischen Berufen", en *Germany Trade and Invest*. En: [<http://www.gtai.de/GTAI/Navigation/DE/Trade/Maerkte/Geschaefspraxis/lohn-und-lohnnebenkosten,t=lohn-und-lohnnebenkosten--mexiko,did=1289472.html>]. Consultado el 10 de diciembre 2016.

- CADENA, A., J. REMES, J. MANYIKA, R. DOBBS, C. ROXBURGH, H.-P. ELSTRODT, A. CHAIA y A. RESTREPO, 2011, *Building globally competitive cities: The key to Latin American growth*, McKinsey Global Institute (MGI), McKinsey & Company.
- CAIRNCROSS, F. 1997, *The Death of Distance: How the Communications Revolution Will Change Our Lives*, Cambridge, Ma, Harvard Business School Press.
- CALLON, M. 1986, "Some elements of a sociology of translation: domestication of the scallops and the fisherman of St Brieuc Bay", en J. LAW (ed.), *Power, Action and Belief: A New Sociology of Knowledge*, Londres, Routledge/Kegan Paul: 196-233.
- CAPELLO, R. 2009, "Space, growth and development", en R. CAPELLO y P. NIJKAMP (eds.), *Handbook of Regional Growth and Development Theories*, Cheltenham, Edward Elger: 33-52.
- CASTELLS, M. 2005, *La era de la información; Economía, sociedad y cultura*, vol. 1, *La sociedad red*, México, Siglo XXI.
- CBS News, 2015, "10 cities where foreclosures still haunt the housing market", 3 de septiembre 2015. En: [<http://www.cbsnews.com/media/10-cities-where-foreclosures-still-haunt-the-housing-market/2/>]. Consultado el 21 de febrero 2017.
- Center for International Earth Science Information Network (CIESIN) - Columbia University, International Food Policy Research Institute (IFPRI), The World Bank y Centro Internacional de Agricultura Tropical (CIAT), 2011, *Global Rural-Urban Mapping Project*, versión 1 (GRUMPv1), *Settlement Points*. Palisades, New York, NASA Socioeconomic Data and Applications Center (SEDAC). En: [<http://dx.doi.org/10.7927/H4M906KR>]. Consultado el 19 de septiembre de 2016.
- CEPAL (Comisión Económica para América Latina y el Caribe), 2016, *CEPALSTAT. Bases de datos estadísticas e Indicadores de América Latina y el Caribe*. En: [[http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB\\_CEPALSTAT/Portada.asp](http://estadisticas.cepal.org/cepalstat/WEB_CEPALSTAT/Portada.asp)]. Consultado el 10 de diciembre 2016.
- CHAPPELL, L. 2012, "Mexico's auto boom is about wages", en *Automotive News*. En: [<http://edit.autonews.com/article/20120201/BLO>

- G06/120209989&templ]. Consultado el 10 de diciembre 2016.
- CIPOLLA, C. 1993, *Before the Industrial Revolution: European Society and Economy, 1000-1700*. Londres, Routledge.
- CLARK, G. L. 1998, "Stylized Facts and Close Dialogue: Methodology in Economic Geography", *Annals of the Association of American Geographers*, 88 (1): 73-87.
- Clarksons Research, 2016, *Container Intelligence Monthly*, 18 (4).
- CLIFFORD, N., S. FRENCH y G. VALENTINE (eds.), 2010, *Key Methods in Geography*, second edition, Los Ángeles, SAGE.
- COASE, R. H. 1937, "The Nature of the Firm", en *Economía*, 4 (16): 386-405.
- COE, N. M y P. F. KELLY y H. W. C. Yeung, 2013, *Economic Geography. A Contemporary Introduction*, Malden, Blackwell Publishing.
- \_\_\_\_\_ y K.P. Lai y D. Wójcik, 2014, "Integrating Finance into Global Production Networks", en *Regional Studies*, 48 (5): 761-777.
- COMBES, P.-P., T. MAYER y J.-F. THISSE, 2008, *Economic Geography: The Integration of Regions and Nations*, Princeton/Óxford, Princeton University Press.
- Consejo de Evaluación del Desarrollo Social del Distrito Federal, 2011, Índice de desarrollo social de las unidades territoriales del Distrito Federal, delegación, colonia y manzana, México.
- Consejo Nacional de Población (Conapo), 2011, *Índice de marginación por entidad federativa y municipio 2010*, México..
- \_\_\_\_\_, 2012, *Índices de intensidad migratoria México-Estados Unidos 2010*, México., Conapo.
- COOK, G. A. S., N. R. PANDIT, J. V. BEAVERSTOCK, JONATHAN, P. TAYLOR y K. PAIN, 2007, "The role of location in knowledge creation and diffusion: evidence of centripetal and centrifugal forces in the city of Londres financial services agglomeration", en *Environment and Planning A*, 39: 1325-1345.
- CRANG, M. y N. THRIFT, 2000, "Introduction", en M. CRANG y N. THRIFT (eds.), *Thinking Space*, Londres, Routledge: 1-30.

- CUMBERS, A., D. MACKINNON y R. MCMASTER, 2003, “Institutions, Power and Space. Assessing the Limits to Institutionalism in Economic Geography” en *European Urban and Regional Studies*, 10 (4): 325-342.
- CUTCHER-GERSHENFELD, J., D. BROOKS y M. MULLOY, 2015, “The Decline and Resurgence of the U.S. Auto Industry”, en *EPI Briefing Paper 399*, En: [<http://s1.epi.org/files/2015/the-decline-and-resurgence-of-the-us-auto-industry.pdf>]. Consultado el 27 de agosto de 2015.
- DARDEN, J. T. Y E. WYLY, 2010, Cartographic Editorial: “Mapping the Racial/Ethnic Topography of Subprime Inequality in Urban America”, en *Urban Geography*, 31 (4): 425-433.
- D’CRUZ, J. 2016, “Nuestro futuro está en las ciudades: una nueva agenda de desarrollo urbano”, UNDP. En: [<http://www.undp.org/content/undp/es/home/blog/2016/7/25/Our-future-is-in-cities-Add-your-voice-and-help-shape-a-new-urban-agenda.html>]. Consultado el 10 de diciembre 2016.
- DELANEY, D. y H. LEITNER, 1997, “The political construction of scale”, en *Political Geography*, 16 (2): 93-97.
- DENZEL, M. A. 2014, “Monetary and Financial Innovations in Flanders, Antwerp, Londres and Hamburg: Fifteenth to Eighteenth Century”, en P. BERNHOLZ y R. VAUBEL (eds.), *Explaining Monetary and Financial Innovation. A Historical Analysis*, Heidelberg, Springer: 253-282.
- DERUDDER, B. y C. PARNREITER (eds.), 2014, “Special issue: The interlocking network model for studying urban networks”, en *Tijdschrift voor economische en sociale geografie* 105(4): 373-506.
- DESROCHERS, P. 1998, “A Geographical Perspective on Austrian Economics”, en *The Quarterly Journal of Austrian Economics*, 1 (2): 63-83.
- Deutsche Bundesbank, 2017, *Estadísticas*. En: [[https://www.bundesbank.de/Navigation/DE/Statistiken/Suche\\_Statistik/Textsuche/statistiksuche\\_text\\_node.html](https://www.bundesbank.de/Navigation/DE/Statistiken/Suche_Statistik/Textsuche/statistiksuche_text_node.html)]. Consultado el 21 de febrero.
- DIAMOND, J. 1999, *Guns, Germs and Steel. The Fates of Human Societies*, Nueva York, W. W. Norton & Company.

- DICKEN, P. 2011, *Global Shift: Mapping the Changing Contours of the World Economy*, sixth edition, Londres, SAGE.
- \_\_\_\_\_ y P.F. KELLY, K. OLDS, y H.W.C. YEUNG, 2001, "Chains and Networks, Territories and Scales: Towards a Relational Framework for Analysing the Global Economy", en *Global Networks*, 1: 89-112.
- \_\_\_\_\_ y A. MALMBERG, 2001, "Firms in Territories: A Relational Perspective", en *Economic Geography*, 77 (4): 345-363.
- DOBBS, R., S.SMIT, J. REMES, J. MANYIKA, C. ROXBURGH y A. RESTREPO, 2011, *Urban world: Mapping the economic power of cities*, McKinsey Global Institute (MGI), McKinsey & Company.
- DOLLINGER, P. 2012, *Die Hanse*, Stuttgart, Kröner.
- DUNBAR, G. S. 2001, "Geography: Discipline, Profession and Subject since 1870. An International Survey", en *The GeoJournal Library*, 62: 9-44.
- DUNFORD, M. 1981, "Historical Materialism and Geography", Research Paper, en *Geography* 4, Falmer, University of Sussex.
- \_\_\_\_\_ 1995, "Metropolitan Polarization, the North-South Divide and Socio-Spatial Inequality in Britain: A long time perspective", en *European Urban and Regional Studies*, 2(2): 145-170.
- DUNN, E. y E. SCHOENBERGER, 2012, "The Genuine and the Counterfeit: Qualitative Methods in Economic Geography and Anthropology", en T. J. BARNES, J. PECK y E. SHEPPARD (eds.), *The Wiley-Blackwell Companion to Economic Geography*, Óxford, Blackwell: 524-536.
- DUNNING, J. H. y S. LUNDAN, 2008, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, second edition, Cheltenham, Edward Elgar.
- DURANTON, G. y D. PUGA, 2004, "Micro-foundations of Urban Agglomeration Economies" en HENDERSON, J. V. y J.-F. THISSE (eds.), 2004, *Handbook of Regional and Urban Economics*, Ámsterdam, Elsevier, 4: 2063-2117.
- DUSSEL PETERS, E. 2008, "GCCs and Development: A Conceptual and Empirical Review" en *Competition & Change*, 12 (1): 11-27.

- \_\_\_\_\_ y M. PIORE y C. RUIZ DURAN (eds.), 1997, *Pensar globalmente y actuar regionalmente. Hacia un nuevo paradigma industrial para el siglo XXI*, México, UNAM, Editorial Jus.
- Economic and Social Research Council (ESRC), 2013, *International benchmarking review of UK human geography*. En: [<http://www.esrc.ac.uk/research/evaluation-impact/research-evaluation/international-benchmarking/uk-human-geography.aspx>]. Consultado el 10 de diciembre 2016.
- EDNEY, M. H. 1997, *Mapping an Empire: The Geographic Construction of British India, 1765-1843*, Chicago, University of Chicago Press.
- EHMER, J. y E. SAURER, 2005, "Arbeit", en F. JAEGER (ed): *Enzyklopädie der Neuzeit*, tomo I, Stuttgart, Metzler Verlag Arbeit: 507-533.
- ENLOE, C. 1990, *Bananas, Beaches & Bases. Making Feminist Sense of International Politics*, Berkeley, The University of California Press.
- ESSLETZBICHLER, J. 2011, "Locating Location Models", en A. LEYSHON, R. LEE, P. SUNLEY y L. McDOWELL (eds.), *The SAGE Handbook of Economic Geography*, Thousand Oaks, SAGE: 23-38.
- Euromonitor International, 2014, *Passport: Cities Reports 2014*, Londres, Euromonitor Europe.
- European Commission – Department of Economic and Financial Affairs, 2017, *AMECO Variables*. En: [[http://ec.europa.eu/economy\\_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm](http://ec.europa.eu/economy_finance/ameco/user/serie/SelectSerie.cfm)]. Consultado el 21 de febrero 2017.
- FEBVRE, L. 1925, *A Geographical Introduction to History (A History of Civilization)*, Londres, Kegan Paul, Trench, Trubner & Co.
- Federal Reserve Bank of St. Louis, 2016, *Economic Research*. En: [<https://fred.stlouisfed.org/>]. Consultado el 20 de febrero 2017.
- Federal Reserve System, 2017, *Financial Accounts of the United States – Z.1. L.101 Households and Nonprofit Organizations*. En: [<https://www.federalreserve.gov/releases/z1/current/html/l101.htm>]. Consultado el 21 de febrero 2017.
- FERNANDEZ, R. y M. B. AALBERS, 2016, "Financialization and housing: Between globalization and Varieties of Capitalism, en *Competition & Change*, 20 (2): 71-88.

- FIREBAUGH, G. 1999, "Empirics of World Income Inequality", en *American Journal of Sociology*, 104 (6): 1597-1630.
- FLORIDA, R. 2002, "The Economic Geography of Talent", en *Annals of the Association of American Geographers*, 92(4): 743-755.
- \_\_\_\_\_ 2005, *Cities and the Creative Class*, Londres, Routledge.
- FRANK, A. G. 1969, *Latin America: Underdevelopment or Revolution: Essays on the Development of Underdevelopment and the Immediate Enemy*, Nueva York, Monthly Review Press.
- \_\_\_\_\_ 2005, "El desarrollo del subdesarrollo. El nuevo rostro del capitalismo", en *Monthly Review Selecciones en castellano*, 4: 144-157.
- FRIEDMANN, J. 1986, "The World City Hypothesis", en *Development and Change* 17: 69-83.
- \_\_\_\_\_ 1995, "Where we stand: a decade of world city research", en P.L. KNOX y P. J. TAYLOR (eds.), *World cities in a world system*, Cambridge, Cambridge University Press: 21-47.
- \_\_\_\_\_ y G. Wolff, 1982 "World city formation: an agenda for research and action", en *International Journal of Urban and Regional Research*, 6: 309-344.
- FRIEDMAN, T. L. 2005, *The World Is Flat: A Brief History of the Twenty-first Century*, Nueva York, Farrar, Straus and Giroux.
- FRENCH, S., A. LEYSHON y N. THRIFT, 2009, "A very geographical crisis: the making and breaking of the 2007-2008 financial crisis", en *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 2 (2): 287-302.
- FROEBEL, F., J. HEINRICHS y O. KREYE, 1980, *La nueva división internacional del trabajo. Paro estructural en los países industrializados e industrialización de los países en desarrollo*, Madrid, Siglo XXI de España.
- FROYEN, R. 1997, *Macroeconomía: Teorías y Políticas*, 5ª ed., Naucalpan de Juárez, Prentice-Hall Hispanoamericana.
- FUJII-GAMBERO, G. y M. ROSARIO CERVANTES, 2013, "México: Valor agregado en las exportaciones manufactureras", en *Revista CEPAL*, 109: 143-158.
- FUJITA, M. y P. KRUGMAN, 2004, "The new economic geography: Past, present and the future", en *Papers in Regional Science*, 83, 139-164.

- \_\_\_\_\_. 2013, “La Nueva Geografía Económica: pasado, presente y futuro”, en *Investigaciones Regionales*, 4: 177-206.
- \_\_\_\_\_. y P. KRUGMAN y A. J. VENABLES, 1999, *The Spatial Economy. Cities, Regions, and International Trade*, Cambridge, Ma, MIT Press.
- GALLUP, J. L., J. D. SACHS y A. D. MELLINGER 1999 (1998), “Geography and Economic Development”, en *International Regional Science Review* 22 (2): 179-232.
- GARRETSSEN, H. y R. MARTIN, 2010, “Rethinking (New) Economic Geography Models: Taking Geography and History More Seriously”, en *Spatial Economic Analysis*, 5 (2): 127-160.
- GASCA ZAMORA, J. 2009, *Geografía regional. La región, la regionalización y el desarrollo regional*, México, Instituto de Investigaciones Económicas, Universidad Nacional Autónoma de México.
- GaWC (Globalization and World Cities Study Group and Network), 2016, *The World According to GaWC*. En: [<http://www.lboro.ac.uk/gawc/gawcworlds.html>]. Consultado el 4 de octubre de 2016.
- GEREFFI, G. 1994, “The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks”, en G. GEREFFI y M. KORZENIEWICZ (eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, Praeger: 95-122.
- \_\_\_\_\_. y J. HUMPHREY y T. STURGEON, 2005, “The Governance of Global Value Chains”, en *Review of International Political Economy*, 12(1): 78-104.
- \_\_\_\_\_. y M. KORZENIEWICZ (eds.), 1994, *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, Praeger.
- \_\_\_\_\_. y M. KORZENIEWICZ y R.P. KORZENIEWICZ, 1994, “Introduction: Global Commodity Chains”, en G. GEREFFI y M. KORZENIEWICZ (eds.), *Commodity Chains and Global Capitalism*, Westport, Praeger: 1-14.
- GERTLER, M. S. 2003, “Tacit knowledge and the economic geography of context, or The undefinable tacitness of being (there)”, en *Journal of Economic Geography*, 3: 75-99.
- GIBBON, P., J. BAIR y S. PONTE, 2008, “Governing global value chains: an introduction”, en *Economy and Society*, 37(3): 315-338.

- GIBSON-GRAHAM, J. K. (Sin fecha), *A diverse economy: rethinking economy and economic representation*. En: [<http://avery.wellesley.edu/Economics/jmatthaei/transformationcentral/solidarity/solidaritydocuments/diverseeconomies.pdf>]. Consultado el 10 de diciembre 2016.
- GLAESER, E. 2011, *El triunfo de las ciudades: Cómo nuestra mejor creación nos hace más ricos, más inteligentes, más ecológicos, más sanos y más felices*, Madrid, Taurus.
- GLASER, B. G., y A. L. STRAUSS, 1967, *The discovery of grounded theory: Strategies for qualitative research*, Chicago, Aldine.
- GONZALEZ CASANOVA, P. 1965, "Internal colonialism and national development", en *Studies in Comparative International Development*, 1 (4): 27-37.
- GRANOVETTER, M. 1985, "Economic action and social structure: the problem of embeddedness", en *American Journal of Sociology*, 91: 481-510.
- GREGORY, D. 2009a, "Geography", en D. GREGORY, R. J. JOHNSTON, G. PRATT, M. WATTS y S. WHATMORE (eds): *The Dictionary of Human Geography*, Óxford, Blackwell: 287-295.
- 2009b, "Space", en D. GREGORY, R. J. JOHNSTON, G. PRATT, M. WATTS y S. WHATMORE (eds): *The Dictionary of Human Geography*, Óxford, Blackwell: 707-710.
- HADJIMICHALIS, C. 1984, "The geographical transfer of value: notes on the spatiality of capitalism", en *Environment and Planning D: Society and Space*, 2 (3): 329-345.
- 1987, *Uneven Development and regionalism: State, Territory and Class in Southern Europe*, Londres, Croom Helm.
- HAGGETT, P. 1965, *Locational analysis in human geography*, Londres, Edward Arnold.
- 1981 "Geography", en R. J. JOHNSTON (ed.), *The Dictionary of Human Geography*, Óxford, Blackwell.
- HALL, P. A. y D. W. SOSKICE (eds.), 2001, *Varieties of capitalism: the institutional foundations of comparative advantage*, Óxford/Nueva York, Óxford University Press.

- HALL, S. 2006, "What counts? Exploring the production of quantitative financial narratives in Londres's corporate finance industry", en *Journal of Economic Geography*, 6: 661-678.
- HARLEY, J. B. y D. WOODWARD (eds.), 1987, *The History of Cartography*, vol. 1, *Cartography in Prehistoric, Ancient and Medieval Europe and the Mediterranean*, Chicago/Londres, University of Chicago Press.
- HARRISON, P. 1982, *Inside the Third World*, Harmondsworth, Penguin.
- HARTSHORNE, R. 1939, *The Nature of Geography*, Lancaster, Association of American Geographers.
- HARVEY, D. 1969, *Explanation in Geography*, Londres, Edward Arnold.
- \_\_\_\_\_ 1973, *Social Justice and the City*, Baltimore, The Johns Hopkins Press.
- \_\_\_\_\_ 1977, *Urbanismo y desigualdad social*, siglo veintiuno editores.
- \_\_\_\_\_ 1981, "The Spatial Fix - Hegel, von Thunen, and Marx", en *Antipode* 13(3): 1-12.
- \_\_\_\_\_ 1982, *The Limits to Capital*, Londres, Verso.
- \_\_\_\_\_ 1985a, *The Urbanization of Capital*, Óxford, Blackwell.
- \_\_\_\_\_ 1985b, "The Geopolitics of Capitalism", en D. GREGORY y J. URRY, *Social relations and spatial structures*, Londres, Macmillan.
- \_\_\_\_\_ 1988 (1973), *Social Justice and the City*, Óxford, Blackwell.
- \_\_\_\_\_ 1989, "From managerialism to entrepreneurialism: the transformation in urban governance in late capitalism", en *Geografiska Annaler: Series B, Human Geography*, 71 (1): 3-17.
- \_\_\_\_\_ 1990, *Los límites del capitalismo y la teoría marxista*; trad. de Mari-luz Caso, México, FCE.
- \_\_\_\_\_ 1995, "Globalization in question", en *Rethinking Marxism*, 8 (4): 1-17.
- \_\_\_\_\_ 2001a, *Spaces of Capital. Towards a Critical Geography*, Nueva York, Routledge.
- \_\_\_\_\_ 2001b, "Globalization and the 'Spatial Fix'", en *Geographische Re-*

- vue*, 3 (2): 23-30.
- \_\_\_\_\_ 2006a (1982), *The Limits to Capital*, Londres, Verso.
- \_\_\_\_\_ 2006b, “Neo-liberalism as creative destruction”, en *Geografiska Annaler: Series B, Human Geography*, 88B (2): 145-158.
- \_\_\_\_\_ 2010 *The Enigma of Capital and the Crisis of Capitalism*, Londres, Profile Books.
- HAYEK, F. A. 1941, *The Pure Theory of Capital*, Chicago, University of Chicago Press.
- HENDERSON, G. 2009, “Region”, en D. GREGORY, R. J. JOHNSTON, G. PRATT, M. WATTS y S. WHATMORE (eds.), *The Dictionary of Human Geography*, Óxford, Blackwell: 630-632.
- HENDERSON, J., P. DICKEN, M. HESS, N. COE y H. YEUNG, 2002, “Global production networks and the analysis of economic development”, *Review of International Political Economy*, 9(3): 436-464.
- HENRY, J. S. 2016, “Taxing Tax Havens: How to Respond to the Panama Papers”, en *Foreign Affairs*. En: [<https://www.foreignaffairs.com/articles/panama/2016-04-12/taxing-tax-havens>]. Consultado el 13 de febrero 2017.
- HERNANDEZ, J. 2009, *Redlining Revisited: Mortgage Lending Patterns in Sacramento 1930–2004*, en *International Journal of Urban and Regional Research*, 33 (2): 291-313.
- HEWITT DE ALCÁNTARA, C. 1978, *La modernización de la agricultura mexicana 1940- 1970*, México, Siglo XXI.
- HIRSCHMAN, A. O. 1958, *The Strategy of Economic Development*, Nuevo Haven, CT, Yale University Press.
- HOBBSAWM, E. J. 1987, *The Age of Empire 1875-1914*, Nueva York, Pantheon Books.
- \_\_\_\_\_ 1998, *Historia del siglo XX*, Buenos Aires, Crítica Grijalbo Mondadori.
- \_\_\_\_\_ 2005, “Cities and Insurrections”, en *Global Urban Development Magazine*, 1 (1). En: [<http://www.globalurban.org/Issue1PIMag05/Hobsbawm%20PDF.pdf>], Consultado el 10 de diciembre 2016.

- HODGSON, G. M. 1988, *Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics*, Cambridge/ Filadelfia, Polity Press/ University of Pennsylvania Press.
- HOPKINS, T. K. y I. WALLERSTEIN, 1977, "Patterns of Development of the Modern World System. Research Proposal", en *Review*, 1 (2): 111-145.
- \_\_\_\_\_ 1986, "Commodity Chains in the World Economy Prior to 1800", en *Review*, 10 (1): 157-170.
- HOSELITZ, B. F. 1955, "Generative and Parasitic Cities", en *Economic Development and Cultural Change*, 3 (3): 278-294.
- HUBBARD, P., R. KITCHIN, B. BARTLEY y D. FULLER, 2005, *Thinking Geographically. Space, Theory and Contemporary Human Geography*, Londres, Continuum.
- HUDSON, B. 1977, "The new geography and the new imperialism: 1870-1918", en *Antipode*, 9 (2): 12-19.
- HUERTA GONZÁLEZ, A. 2002, *Apreciación cambiaria, baja inflación, recesión económica*, México, Editorial Diana.
- \_\_\_\_\_ 2014, *Union monetaria y crisis de la zona euro*, México, UNAM.
- HUGHES, A. y S. REIMER (eds.), 2004, *Geographies of commodity chains*, Londres/Nueva York, Routledge.
- HUGO, G. J. 1981, "Village-Community Ties, Village Norms and Ethnic and Social Networks: A Review of Evidence from the Third World", en G. de JONG y R. GARDNER (eds.): *Migration Decision Making*: 186-224.
- HUMPHREY, J. y H. SCHMITZ, 2002, *Developing Country Firms in the World Economy: Governance and Upgrading in Global Value Chains*, INEF Reportaje 61, Duisburg, Gerhard-Mercator-Universidad.
- IMF (International Monetary Fund) 2015 *Investment and Capital Stock Dataset, 1960-2013*. En: [<https://www.imf.org/external/np/fad/publicinvestment/data/data.xlsx>]. Consultado el 10 de diciembre 2016.
- INEGI (Instituto Nacional de Estadísticas y Geografía), 2010, *Censo de Población y Vivienda 2010*. En: [<http://www.inegi.org.mx/est/>]

- contenidos/proyectos/ccpv/cpv2010/]. Consultado el 10 de diciembre 2016.
- 2015, *Banco de Información Económica*. En: [www.inegi.org.mx]. Consultado el 27 de agosto 2015.
- 2016a, *Censos Económicos 2014. Resultados Definitivos*. En: [http://www.inegi.org.mx/est/contenidos/proyectos/ce/ce2014/]. Consultado el 21 de junio 2016.
- 2016b, *Mortalidad: Defunciones por homicido*. En: [http://www.inegi.org.mx/sistemas/olap/proyectos/bd/continuas/mortalidad/defuncioneshom.asp?s=est].
- IRONMONGER, D. 1996, "Counting outputs, capital inputs and caring labor: Estimating gross household product", en *Feminist Economics*, 2 (3): 37-64.
- ISARD, W. 1956, *Location and Space Economy: A General Theory Relating to Industrial Location, Market Areas, Land Use, Trade, and Urban Structure*, Cambridge, Ma, MIT Press.
- JACOBS, J. 1970, *The economy of cities*, Nueva York, Random House.
- 1985, *Cities and the Wealth of Nations: Principles of Economic Life*, Nueva York, Vintage Books.
- 1997, "Still Challenging the Way We Think About Cities", Entrevista con Steve Proffitt, en *Los Angeles Times*, 12 de octubre de 1997.
- 2002, *Urban Economy and Development*, Interview of Jane Jacobs with Roberto Chavez, Tia Duer y Ke Fang, World Bank. En: [http://siteresources.worldbank.org/INTUSU/Resources/jacobs-tacit.pdf]. Consultado el 19 de septiembre de 2016.
- JOHNSON, S. 2006, *The Ghost Map. The Story of Londres's Most Terrifying Epidemic - and How It Changed Science, Cities, and the Modern World*, Nueva York, Riverhead Books.
- JOHNSTON, R. J. 2009, "Quantitative Methods", en D. GREGORY, R. J. JOHNSTON, G. PRATT, M. WATTS y S. WHATMORE (eds.), *The Dictionary of Human Geography*, Óxford, Blackwell: 607-611.
- Joint Center for Housing Studies of Harvard University, 2008, *The Sta-*

*te of the Nation's Housing 2008*, Cambridge, Ma, Harvard University Press.

JONES LANG LaSalle México, 2016, *Value, quality and top-tier tenants drive activity. Mexico Skyline Review, 2Q 2016*. En: [<http://www.jll.com.mx/mexico/es-mx/investigacion-de-mercados/80/reporte-inmobiliario-oficinas-cdmx-2016>]. Consultado el 10 de diciembre 2016.

KALDOR, N. 1978, *Further Essays on Economic Theory*, Teaneck, NJ, Holmes & Meier.

KATZ, H., J. P. MACDUFFIE y K. K. PIL, 2013, "Crisis and Recovery in the U.S. Auto Industry: Tumultuous Times for a Collective Bargaining Pacesetter", en H. STANGER, P. F. CLARK y A. C. FROST (eds.), *Collective Bargaining Under Duress: Case Studies of Major North American Industries*, Ithaca, ILR Press.

KITCHIN, R. y N. J. TATE, 2000, *Conducting Research into Human Geography: Theory, Methodology & Practice*, Harlow, Prentice Hall.

KLEIBERT, J. 2016, "On the global city map, but not in command? Probing Manila's position in the world city network", en *Environment and Planning A*, 0(0): 1-19.

KORZENIEWICZ, R. P. y T. P. MORAN, 2009, *Unveiling Inequality. A World-Historical Perspective*, Nueva York, Russell Sage Foundation.

KRÄTKE, S. 2014, "How manufacturing industries connect cities across the world: extending research on 'multiple globalizations'", en *Global Networks*, 14(2): 121-147.

KRIPPNER, G. R. 2005, "The financialization of the American economy", en *Socio-Economic Review*, 3 (2): 173-208.

KRUGMAN, P. 1991, "Increasing Returns and Economic Geography", en *Journal of Political Economy*, 3: 483-499.

\_\_\_\_\_ 1995, *Development, Geography and Economic Theory*, Cambridge, Ma, MIT Press.

\_\_\_\_\_ 1998, "What's New About the New Economic Geography?", en *Oxford Review of Economic Policy*, 14: 7-16.

- 2000, “Where in the World Is the ‘New Economic Geography?’”, en G. CLARK, M. FELDMAN y M. S. GERTLER (eds.), *The Óxford Handbook of Economic Geography*, Óxford, Óxford University Press: 49-60.
- 2009a “How Did Economists Get It So Wrong?”, en *The New York Times Magazine*. En: [<http://www.nytimes.com/2009/09/06/magazine/06Economic-t.html>]. Consultado el 10 de diciembre 2016.
- 2009b, *The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008*, Nueva York, Norton.
- 2011, “The New Economic Geography, Now Middle-aged”, en *Regional Studies*, 45(1): 1-7.
- 2013a, “Crib Sheet: How I Work (Self-indulgent)”, en *New York Times*, 5 de julio de 2013. En: [[http://krugman.blogs.nytimes.com/2013/07/05/crib-sheet-how-i-work-self-indulgent/?\\_r=0](http://krugman.blogs.nytimes.com/2013/07/05/crib-sheet-how-i-work-self-indulgent/?_r=0)]. Consultado el 27 de agosto de 2015.
- 2013b, “Rendimientos crecientes y geografía”, en M. VALDIVIA LÓPEZ y J. DELGADILLO MACÍAS (eds.), *La geografía y la economía en sus vínculos actuales: una antología comentada del debate contemporáneo*, México, UNAM: 77-89.
- y R. WELLS, 2007, *Macroeconomía: Introducción a la Economía*, Barcelona, Editorial Reverte.
- KUZNETS, S., 1955, “Economic Growth and Income Inequality”, en *American Economic Review*, 45:1-28.
- LANDES, D. 2003 (1998), *La riqueza y la pobreza de las naciones* (Edición Española), Barcelona, Crítica.
- LAWRENCE, A. 1999, *The Skyscraper Index: Faulty Towers*, Londres/ Fráncfurt, Dresdner Kleinwort Wasserstein Research.
- LAZONICK, W. y M. O’SULLIVAN, 2000, “Maximizing shareholder value: A new ideology for corporate governance”, en *Economy and Society*, 29 (1): 13-35.
- LEE, R. 2009, “Regional Policy”, en D. GREGORY, R. J. JOHNSTON, G. PRATT, M. WATTS y S. WHATMORE (eds): *The Dictionary of Human Geography*, Óxford, Blackwell: 636-638.

- LEFEBVRE, H. 1968, *Le droit à la ville*. Collection *Société et Urbanisme*, París, Anthropos.
- \_\_\_\_\_ 1974, *La production de l'espace*, París: Éditions Anthropos.
- \_\_\_\_\_ 1999, *The Production of Space*, Óxford, Blackwell.
- LESLIE, D. y S. REIMER, 1999, "Spatializing commodity chains", en *Progress in Human Geography*, 23 (3): 401-420.
- LEYSHON, A. 2011, "Towards a Non-Economic, Economic Geography? From Black Boxes to the Cultural Circuit of Capital in Economic Geographies of Firms and Managers", en A. LEYSHON, R. LEE, L. MCDOWELL y P. SUNLEY (eds.), *The SAGE Handbook of Economic Geography*, Londres, SAGE: 383-398.
- LINDERT, P. H. 2000, "When did inequality rise in Britain and America?", en *Journal of Income distribution*, 9: 11-25.
- LIMB, M. y C. DWYER (eds.), *Qualitative Methods for Geographers: Issues and Debates*, Londres, Arnold.
- LIPTON, M. 1977, *Why Poor People Stay Poor: A Study of Urban Bias in World Development*, Londres, Temple Smith.
- LIVINGSTONE, D. N. 1992, *The Geographical Tradition*, Óxford, Blackwell.
- \_\_\_\_\_ 2003, *Putting Science in its Place: Geographies of Scientific Knowledge*, Chicago/Londres, University of Chicago Press.
- \_\_\_\_\_ 2011, "Environmental Determinism", en J. A. AGNEW y D. N. LIVINGSTONE (eds.), *The SAGE Handbook of Geographical Knowledge*, Los Angeles, SAGE: 368-380.
- LÓPEZ ROSADO, D. 1988, *El abasto de productos alimenticios en la ciudad de México*, México, Fondo de Cultura Económica.
- LÖSCH, A. 1940, *Die Räumliche Ordnung der Wirtschaft*, Jena, Gustav Fischer.
- Löw, M. 2001, *Raumsoziologie*, Frankfurt, Suhrkamp.
- LUND, S., R. DOBBS y P. HÄRLE 2013 *Financial globalization: Retreat or reset?*, McKinsey Global Institute.
- MACKINNON, D. y A. CUMBERS, 2007, *An Introduction to economic geography. Globalization, uneven development and place*, Harlow, Pearson Education.

- MADDISON, A. 2001, *The World Economy: A Millennial Perspective*, París, OECD.
- MAERSK, 2016, *Transport & Trade*. En: [<http://www.maersk.com/en/industries/transport>]. Consultado el 18 de julio 2016.
- MALMBERG, A. y P. MASKELL, 2002, “The elusive concept of localization economies: towards a knowledge-based theory of spatial clustering”, en *Environment and Planning A*, 34: 429-449.
- MANKIW, N. G. 2014, *Macroeconomía*, eighth edition, Barcelona, Antoni Bosch Editor.
- MANN, K. 2007, *Slavery and the Birth of an African City: Lagos, 1760–1900*, Bloomington, Ma, Indiana University Press.
- MARICHAL, C. 2006, “The Spanish-American silver peso: Export commodity and global money of the ancient regime, 1550–1800”, en S. TOPIK, F. ZEPHYR y C. MARICHAL (eds.), *From Silver to Cocaine: Latin American Commodity Chains and the Building of the World Economy, 1500–2000*, Durham/Londres, Duke University Press: 25-52.
- MARSHALL, A. 1879, *The Pure Theory of Domestic Value*, Londres, Macmillan.
- \_\_\_\_\_ 1920 (1890), *Principles of Economics*, Londres, Macmillan.
- MARSTON, S., J. P. JONES y K. WOODARD, 2009, “Scale”, en D. GREGORY, R. J. JOHNSTON, G. PRATT, M. WATTS y S. WHATMORE (eds.): *The Dictionary of Human Geography*, Óxford, Blackwell: 664-666.
- MARTIN, R. 1999, “The new ‘geographical turn’ in economics: some critical reflections”, en *Cambridge Journal of Economics*, 23: 65-91.
- \_\_\_\_\_ 2011, “The local geographies of the financial crisis: From the housing bubble to economic recession and beyond”, en *Journal of Economic Geography*, 11: 587-618.
- \_\_\_\_\_ 2013, “El nuevo ‘giro geográfico’ en Economía. Algunas reflexiones críticas”, en M. VALDIVIA LÓPEZ y J. DELGADILLO MACÍAS (eds.), *La geografía y la economía en sus vínculos actuales: una antología comentada del debate contemporáneo*, Cuernavaca, México, UNAM: 235-264.

- \_\_\_\_\_ y P. SUNLEY, 2006, “Path dependence and regional economic evolution”, en *Journal of Economic Geography*, 6 (4): 395-437.
- MARTÍNEZ, A. 2014, *After 20 years of NAFTA, the balance for the Mexican automotive sector has been very positive*, BBVA Research, Mexico Economic Watch. En: [[www.bbva.com/wp-content/uploads/2014/06/Mexico-Auto-Industry-20Jun14.pdf](http://www.bbva.com/wp-content/uploads/2014/06/Mexico-Auto-Industry-20Jun14.pdf)]. Consultado el 27 de agosto de 2015.
- MARX, K. 1987 (1846-1847), *Miseria de la filosofía. Respuesta a la “Filosofía de la miseria” de Proudhon*, México, Siglo XXI.
- \_\_\_\_\_ 2007a (1857-1858), *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse)*, vol. 1., México, Siglo XXI.
- \_\_\_\_\_ 2007b (1857-1858), *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política (Grundrisse)*, vol. 2, México, Siglo XXI.
- \_\_\_\_\_ 2009a (1887), *El capital. Crítica de la economía política. Libro I*, México, Siglo XXI.
- \_\_\_\_\_ 2009b (1887), *El capital. Crítica de la economía política. Libro III*, México, Siglo XXI.
- \_\_\_\_\_ y F. ENGELS 2011 (1848), *Manifiesto del Partido Comunista*, México, Centro de Estudios Socialistas.
- MASKELL, P. Y A. MALMBERG, 1999, “Localised learning and industrial competitiveness”, en *Cambridge Journal of Economics*, 23: 167-186.
- MASSEY, D. 1994, *Space, Place and Gender*, Londres, Methuen.
- \_\_\_\_\_ 1995 [1984], *Spatial Divisions of Labor*, Londres, Macmillan.
- \_\_\_\_\_ 1999a, “Interpreting identities: Doreen Massey on politics, gender, and space-time”, en D. MASSEY, *Power-geometries and the Politics of Space-time*, Hettner-Lecture 1998, Heidelberg, Department of Geography, University of Heidelberg: 47-79.
- \_\_\_\_\_ 1999b, “On Space and the City”, en D. MASSEY, J. ALLEN y S. PILE (eds.), *City Worlds*, Londres, Routledge: 157-175.
- MATTHAEI, J. A. 1999, “Patriarchy”, en J. PETERSON y M. LEWIS (eds.), *The Elgar companion to feminist economics*, Cheltenham, Edward Elgar: 592-599.

- MAYER, C. y K. PENCE, 2008, *Subprime Mortgages: What, Where and to Whom?*, Finance and Economic Discussion Series, Washington DC, Federal Reserve Board.
- MAYRING, P. 2000, "Qualitative content analysis", en *Forum: Qualitative Social Research*, 1(2). En: [<http://www.qualitative-research.net/index.php/fqs/article/view/1089/2385>]. Consultado el 10 de diciembre 2016.
- MCCARTHY, J. 2009, "Marxist Geography", en D. Gregory, R. J. JOHNSTON, G. PRATT, M. WATTS y S. WHATMORE (eds.), *The Dictionary of Human Geography*, Óxford, Blackwell: 446-448.
- MCDOWELL, L. 1983, "Towards an understanding of the gender division of urban space", en *Environment and Planning D: Society and Space*, 1: 59-72.
- \_\_\_\_\_ 1997, *Capital Culture: Gender at Work in the City*, Óxford, Blackwell.
- \_\_\_\_\_ 2006, "Feminist economic geographies. Gendered identities, cultural economies and economic change", en S. BAGCHI SEN and H. LAWTON SMITH (eds.), *Economic Geography: Past, Present and Future*, Abingdon/Nueva York, Routledge: 34-46.
- MCLUHAN, M. y B. R. POWERS, 1989, *The Global Village: Transformations in World Life and Media in the 21st Century*, Óxford, Óxford University Press.
- MEDEMA, S. G. y W. J. SAMUELS (eds.), 2003, *The History of Economic Thought: A Reader*, Londres/Nueva York, Routledge.
- MENGER, C. 1985 (1883), *Investigation into the Method of the Social Sciences*, Nueva York, New York University Press.
- MERTEN, R. K. 1948, "The Self-Fulfilling Prophecy", en *The Antioch Review*, 8 (2): 193-210.
- MIES, M. 1986, *Patriarchy and Accumulation on a World Scale. Women in the International Division of Labour*, Londres, Zed Books.
- MUMFORD, L. 1961, *The City in History. Its origins, its transformations, and its prospects*, Londres, Harcourt Brace.

- MYRDAL, G. 1957, *Economic Theory and the Underdeveloped Regions*, Londres, Duckworth.
- NORTH, D. C. 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press.
- O'BRIEN, R. 1992, *Global Financial Integration. The End of Geography*, Nueva York, The Royal Institute of International Affairs.
- OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development), 2017, *Analytical House Price Database 2017*. En: [<http://www.oecd.org/eco/outlook/focusonhouseprices.htm>]. Consultado el 10 de diciembre 2016.
- OHMAE, K. 1990, *The Borderless World: Power and Strategy in the Interlinked Economy*, Pensacola, FL, Ballinger Publishing Co.
- OICA (Organisation Internationale des Constructeurs d'Automobiles), 2015, *Production Statistics*. En: [<http://www.oica.net>]. Consultado el 27 de agosto de 2015.
- PARNREITER, C. 2005, "Tendencias de desarrollo en las metrópolis latinoamericanas en la era de la globalización", en *EURE*, 31 (92): 5-28.
- \_\_\_\_\_ 2010, "Global cities in Global Commodity Chains: exploring the role of Mexico City in the geography of global economic governance", en *Global Networks*, 10 (1): 35-53.
- \_\_\_\_\_ 2011a, "Formación de la ciudad global, economía inmobiliaria y transnacionalización de espacios urbanos: El caso de Ciudad de México", en *EURE*, 37 (111): 5-24.
- \_\_\_\_\_ 2011b, „Akkumulationszyklen und Hegemonie: Eine kritische Auseinandersetzung mit Giovanni Arrighis Thesen zur Neuordnung von Zentrum und Peripherie in der Weltwirtschaft“, en *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie*, 55 (1-2): 84-102.
- \_\_\_\_\_ 2013a, "Does size matter? A critical assessment of the mega-city discourse", en H. MIEG y K. TÖPFER (eds.), *Institutional and social innovation for sustainable urban development*, Abingdon/Nueva York, Routledge: 162-179.
- \_\_\_\_\_ 2013b, "The Global City Tradition", en M. ACUTO y W. STEELE (eds.), *Global City Challenges: Debating a Concept, Improving the Practice*, Houndmills, Palgrave Macmillan: 15-32.

- \_\_\_\_\_ 2014, “Network or Hierarchical Relations? A Plea for Redirecting Attention to the Control Functions of Global Cities”, en *Tijdschrift voor economische en sociale geografie*, 105 (4): 398-411.
- \_\_\_\_\_ 2015a, “Managing and governing commodity chains: the role of producer service firms in the secondary global city of Hamburg”, en *Die Erde*, 146 (1): 1-15.
- \_\_\_\_\_ 2015b, “Las ciudades latinoamericanas en la economía mundial: la geografía de centralidad económica y sus transformaciones recientes”, en *EconomíaUNAM*, 12 (35): 3-22.
- \_\_\_\_\_ 2016, “La producción de los espacios de la ciudad global: planificación estratégica, megaproyectos y las ‘necesidades’ de mercado inmobiliario”, en *Revista de Geografía Norte Grande*, 64: 151-166.
- \_\_\_\_\_ 2017a “Primacy”, en *The Wiley-Blackwell Encyclopedia of Urban and Regional Studies*, Chichester, Wiley-Blackwell.
- \_\_\_\_\_ 2017b “Global Cities and the Geographical Transfer of Value”, en *Urban Studies* DOI: 10.1177/0042098017722739.
- \_\_\_\_\_ 2018 “America First! Donald Trump and the demise of the U.S. hegemony and chaos in the capitalist world-system”, en *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie*, <https://doi.org/10.1515/zfw-2017-0024>.
- PECK, J. 2005, “Economic sociologies in space”, en *Economic Geography* 81: 129–175.
- PEET, R. 1977, *Radical Geography: Alternative Viewpoints on Contemporary Social Issues*, Chicago, Maaroufa Press.
- \_\_\_\_\_ 1998, *Modern Geographic Thought*, Óxford, Blackwell.
- \_\_\_\_\_ 1985, “The Social Origins of Environmental Determinism”, en *Annals of the Association of American Geographers*, 75: 309-334.
- \_\_\_\_\_ y M. WATTS (eds.), 2010 (1996), *Liberation Ecologies: Environment, Development, Social Movements*, Londres, Routledge.
- PERROUX, F. 1950, “Economic Space: Theory and Applications.”, en *Quarterly Journal of Economics* 64 (1): 89-104.
- PICKLES, J. 2009, “Cartesianism”, en D. GREGORY, R. J. JOHNSON, G. PRATT, M. WATTS y S. WHATMORE (eds.), *The Dictionary of Human Geography*, Chichester, Wiley-Blackwell: 65-66.

- PIKETTY, T. 2014, *El Capital en el Siglo XXI*, México, Fondo de Cultura Económica.
- PILE, S. 1999, "What is a city?", en D. Massey, J. Allen y S. PILE (eds.), *City Worlds*, Londres, Routledge: 3-52.
- PIKE, A., D. MACKINNON, A. CUMBERS, S. DAWLEY y R. McMASTER, 2016, "Doing Evolution in Economic Geography", en *Economic Geography*, 92(2): 123-144.
- PIORE, M. J. y C. SABEL, 1984, *The Second Industrial Divide*, Nueva York, Basic Books.
- POLANYI, K. 2007, *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, México, Fondo de Cultura Económica.
- POLANYI, M. 1967, *The Tacit Dimension*, Nueva York, Anchor Books.
- PORTER, M. E. 1985, *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, Nueva York, The Free Press.
- PORTES, A. 2000, "Immigration and the Metropolis: Reflections on Urban History", en *Journal of International Migration and Integration*, 1 (2): 153-175.
- PRADILLA COBOS, E. 1993, *Territorios en crisis. México 1970-1992*, México, Universidad Autónoma Metropolitana Xochimilco.
- \_\_\_\_\_ y F. MORENO GALVÁN y L. MÁRQUEZ LÓPEZ, 2012, "Cambios económicos y morfológicos en la Zona Metropolitana del Valle de México", en E. Duhau (ed.), *Ciudad de México: la construcción permanente de la metrópoli*, OLACCHI, Quito, Ecuador: 49-91.
- PRATT, G. 2009, "Interviews and interviewing", en D. GREGORY, R. J. JOHNSTON, G. PRATT, M. WATTS y S. WHATMORE (eds.), *The Dictionary of Human Geography*, Óxford, Blackwell: 393-394.
- PREBISCH, R. 1950, *The economic development of Latin America and its principal problems*, Nueva York, United Nations / Economic Commission for Latin America.
- PRED, A. R. y T. HAGERSTRAND, 1967, *Innovation Diffusion as a Spatial Process*, Chicago, University of Chicago Press.

- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), 2014, Índice de Desarrollo Humano Municipal en México: nueva metodología. México.
- QUINTANA ROMERO, L. y M. LECUMBERRI, 2013, “Los modelos de la Nueva Geografía Económica en su origen”, en M. VALDIVIA y J. DELGADILLO (eds.), *La Geografía y la economía en sus vínculos actuales. Una antología comentada del debate contemporáneo*, Mexico, CRIM-UNAM: 91-124.
- RASSWEILER, A. 2009, *iPhone 3G S Carries \$178.96 BOM and Manufacturing Cost, iSuppli Teardown Reveals*. En: [<http://www.isuppli.com/Teardowns/News/Pages/iPhone-3G-S-Carries-178-96-BOM-and-Manufacturing-Cost-iSuppli-Teardown-Reveals.aspx>]. Consultado el 6 de septiembre 2016.
- RATZEL, F. 1906, *Kleine Schriften*, tomo II, Múnich/Berlín, R. Oldenbourg. En: [[https://archive.org/stream/kleineschriften02ratz/kleineschriften02ratz\\_djvu.txt](https://archive.org/stream/kleineschriften02ratz/kleineschriften02ratz_djvu.txt)]. Consultado el 10 de diciembre 2016.
- RAVALLION, M. 2007, “Urban poverty”, en *Finance and Development*, 44(3): 15-17.
- y S. CHEN y P. SANGRAULA, 2007, “New Evidence on the Urbanization of Global Poverty”, en *Population and Development Review*, 33 (4): 667-701.
- REILLY, W. J. 1931, *The law of retail gravitation*, Nueva York, Knickerbocker Press.
- ROBERTS, B. 1986, “Review of Timberlake, M., Urbanization in the World-Economy”, en *International Journal of Urban and Regional Research* 10: 458-459.
- RODRÍGUEZ-POSE, A. 2011, “Economists as geographers and geographers as something else: on the changing conception of distance in geography and economics”, en *Journal of Economic Geography*, 11: 347-356.
- ROTHSCHILD, K. W. 2002, “The absence of power in contemporary economic theory”, en *Journal of Socio-Economics*, 31: 433-442.

- RUBALCAVA, R. M. y M. SCHTEINGART, 2000, “Segregación socio-espacial el Área Metropolitana de la Ciudad de México”, en G. Garza (ed.), *La Ciudad de México en el fin del Segundo milenio*, México, El Colegio de México: 287-296.
- RUIZ DURÁN, C. 2011, “Crisis financiera de principios del siglo: variedades de capitalismo, respuestas territoriales en la economía global”, en *EconomíaUNAM*, 8: 3-22.
- \_\_\_\_\_. 2015, *Crisis y rediseño del capitalismo en el siglo XXI*, México, Miguel Àngel Porrúa.
- \_\_\_\_\_. y E. DUSSEL PETERS y T. TANIURA, 1997, *Changes in the Industrial Organization of the Mexican Automobile Industry by Economic Liberalization*, Tokio, Institute of Developing Economies.
- SACHS, J. 2000, *Tropical Underdevelopment*, CID Working Paper No. 57, Center for International Development Harvard University. En: [<https://www.hks.harvard.edu/content/download/69243/1249782/version/1/file/057.pdf>]. Consultado el 20 de febrero 2017.
- SAMUELSON, P. A. 1938, “A note on the pure theory of consumers’ behavior”, en *Economica*, 5: 61-71.
- SANDNER, G. y M. RÖSSLER, 1994, “Geography and Empire in Germany, 1871-1945”, en A. GODLEWSKA y N. SMITH (eds.), *Geography and Empire*, Óxford, Blackwell: 115-127.
- SASSEN, S. 1988, *The Mobility of Labor and Capital. A study in international investment and capital flow*, Cambridge, Cambridge University Press.
- \_\_\_\_\_. 1999, *La ciudad global: New York, Londres, Tokio, Buenos Aires*, Eudeba.
- SAXENIAN, A. 1994, *Regional advantage: culture and competition in Silicon Valley and Route 128*, Cambridge, MA, Harvard University Press.
- SAYER, A. 1992, *Method in Social Science: A realist approach*, Londres/Nueva York, Routledge.
- SCHOENBERGER, E. 1991, “The Corporate Interview as a Research Method in Economic Geography”, en *The Professional Geographer*, 43(2): 180-189.

- SCHORSKE, C. E. 1997, "The New Rigorism in the Human Sciences, 1940-1960", en *Daedalus*, 126 (1): 289-309.
- SCHUMPETER, J. 1961, *Konjunkturzyklen: eine theoretische, historische und statistische Analyse des kapitalistischen Prozesses*, tomo I, Gotinga, Vandenhoeck & Ruprecht.
- 1997, *Teoría del desenvolvimiento económico. Una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*, México, Fondo de Cultura Económico.
- SCOTT, A. 2004, "A perspective of economic geography", en *Journal of Economic Geography*, 4: 479-499.
- y M. STORPER, 2014, "The Nature of Cities: The Scope and Limits of Urban Theory", en *International Journal of Urban and Regional Research*, 39 (1): 1-15.
- SCOTT, J. W. y L. A. TILLY, 1975, "Women's Work and the Family in Nineteenth-Century Europe", en *Comparative Studies in Society and History*, 17 (1): 36-64.
- SCREPANTI, E. y S. ZAMAGNI, 2005, *An Outline of The History of Economic Thought*, Óxford, Clarendon Press.
- SHEPPARD, E. 2006, "The economic geography project", en S. BAGCHI SEN y H. LAWTON SMITH (eds.), *Economic Geography: Past, Present and Future*, Abingdon, Routledge: 11-23.
- SHEPPARD, E., T. J. BARNES, J. PECK, y A. TICKELL, 2004, "Introduction: Reading Economic Geography", en T. J. BARNES, J. PECK, E. SHEPPARD y A. TICKELL (eds.), *Reading Economic Geography*, Óxford, Blackwell.
- SHILLER, R. J. 2008, *The Subprime Solution: How Today's Global Financial Crisis Happened, and What to Do about it*, Princeton, Princeton University Press.
- SIMMEL, G. 1988, "La metrópolis y la vida mental", en M. BASSOLS, R. DONOSO, A. MASSOLO y A. MÉNDEZ (eds.), *Antología de Sociología Urbana*, México, UNAM: 47-61.
- SINGER, H. W. 1950, "The Distribution of Gains between Investing and Borrowing Countries", en *American Economic Review*, 40: 473-485.

SMITH, A. 1794, *Investigacion de la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*, en trad. de D. Josef Alonso Ortiz, Valladolid, Oficina de la Viuda e Hijos de Santander.

SMITH, D. A. 2000, "Urbanization in the World-System: A Retrospective and Prospective", en T. D. HALL (ed.), *A World-Systems Reader. New Perspectives on Gender, Urbanism, Cultures, Indigenous Peoples, and Ecology*, Lanham, Rowman & Littlefield Publishers: 143-168.

SMITH, N. 1990 (1984), *Uneven Development. Nature, Capital and the Production of Space*, Óxford, Blackwell.

\_\_\_\_\_ 1996, *The New Urban Frontier. Gentrification and the revanchist city*, Londres, Routledge.

\_\_\_\_\_ 2001, "Uneven development and location theory: towards a synthesis", en R. PEET y N. THRIFT, *New models in geography. The political-economy perspective*, Londres, Routledge: 152-175.

SOJA, E. 1989, *Postmodern Geographies: The Reassertion of Space in Critical Social Theory*, Londres, Verso.

\_\_\_\_\_ 1996, *Thirdspace. Journeys to Los Angeles and Other Real-and-Imagined Places*, Óxford, Blackwell.

\_\_\_\_\_ 2000, *Postmetropolis. Critical Studies of Cities and Regions*, Óxford, Blackwell.

Statistic Brain Research Institute, 2016, *Home Foreclosure Statistics*. En: [<http://www.statisticbrain.com/home-foreclosure-statistics/>]. Consultado el 10 de diciembre 2016.

Statistisches Bundesamt, 2016a, *Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen*. En: [<https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesamtwirtschaftUmwelt/VGR/Inlandsprodukt/Tabellen/BWSBereichen.html>]. Consultado el 30 de septiembre de 2016.

\_\_\_\_\_ 2016b, *Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen 2015: Inlandsproduktberechnung*. En: [[https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/VolkswirtschaftlicheGesamtrechnungen/Inlandsprodukt/InlandsproduktsberechnungLangeReihenPDF\\_2180150.pdf?\\_\\_blob=publicationFile](https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/VolkswirtschaftlicheGesamtrechnungen/Inlandsprodukt/InlandsproduktsberechnungLangeReihenPDF_2180150.pdf?__blob=publicationFile)]. Consultado el 10 de diciembre 2016.

- STEWART, S. 2013, “Mexico’s Cartels and the Economics of Cocaine”, en *Stratfor*, 3 de enero 2013. En: [<https://www.stratfor.com/weekly/mexicos-cartels-and-economics-cocaine>].
- STIGLITZ, J. 2012, *El precio de la desigualdad: El 1% de población tiene lo que el 99% necesita*, Madrid, Taurus.
- STORPER, M. 1997, *The Regional World*, Nueva York, The Guilford Press.
- \_\_\_\_\_ 2013, *Keys to the City: How Economics, Institutions, Social Interaction and Politics Shape Development*, Princeton, Princeton University Press.
- \_\_\_\_\_ y R. WALKER, 1989, *The Capitalist Imperative*, Óxford, Blackwell.
- \_\_\_\_\_ y A. J. VENABLES, 2004, “Buzz: face-to-face contact and the urban economy”, en *Journal of Economic Geography*, 4 (4): 351-370.
- SQUIRES, G. D., D. S. HYRA y R. N. RENNER, 2009, *Segregation and the Subprime Lending Crisis*, presentado en el 2009 Federal Reserve System Community Affairs Research Conference, Washington, DC, Abril 16, 2009, Versión 6.11.09.
- SUÁREZ, M, y N. RUIZ y J. DELGADO, 2012, “Desigualdad, desarrollo humano y la consolidación urbano-regional en México”, en *EURE*, 38(115): 73-93.
- SUN, G. 2005, *Readings in the Economics Division of Labor: The Classical Tradition*, Nueva Jersey, World Scientific Publishing.
- \_\_\_\_\_ 2012, *The Division of Labor in Economics: A History*, Nueva York, Routledge.
- SUNLEY, P. 2001, “What’s behind the models? A review of The Spatial Economy”, en *Journal of Economic Geography*, 1(1): 136-139.
- SWYNGEDOUW, E. 1997, “Neither Global nor Local: ‘Glocalization’ and the Politics of Scale”, en K. R. Cox (ed.), *Spaces of globalization. Reasserting the Power of the Local*, Nueva York, The Guilford Press: 137-166.
- \_\_\_\_\_ 2003, “The Marxian Alternative”, en E. SHEPPARD y T. BARNES (eds.), *A Companion to Economic Geography*, Óxford, Blackwell: 41-59.

- TAYLOR, M. y B. ASHEIM, 2001, "The Concept of the Firm in Economic Geography", en *Economic Geography*, 77(4): 315-328.
- TAYLOR, P. 2003, "Metageographical moments: a geohistorical interpretation of embedded statism and globalization", en M.A. TERTREULT, R.A. DENEMARK, K.P. THOMAS y K. BURCH, *Rethinking Political Global Economy: Emerging Issues, Unfolding Odysseys*, Londres, Routledge: 46-64.
- \_\_\_\_\_ 2004, *World City Network. A global urban analysis*, Londres, Routledge.
- \_\_\_\_\_ 2006, "Jane Jacobs (1916-2006): An Appreciation", en *Environment and Planning A*, 38(11): 1981-1992.
- \_\_\_\_\_ 2013, *Extraordinary Cities: Millennia of Moral Syndrome, World-Systems and City/State Relations*, Cheltenham, Edward Elgar.
- \_\_\_\_\_ 2014, "A Research Odyssey: From Interlocking Network Model to Extraordinary Cities", en *Economische en Sociale Geografie* 105: 387-397.
- \_\_\_\_\_ y P. NI, B. DERUDDER, M. HOYLER, J. HUANG, y F. WITLOX, (eds.), 2011, *Global Urban Analysis. A Survey of Cities in Globalization*, Londres, Earthscan.
- \_\_\_\_\_ y B. DERUDDER 2016, *World City Network: a Global Urban Analysis*, second edition, Nueva York, Londres, Routledge.
- The Financial Crisis Inquiry Commission, 2011, *The Financial Crisis Inquiry Report: Final Report of the National Commission on the Causes of the Financial and Economic Crisis in the United States*. En: [<https://www.gpo.gov/fdsys/pkg/GPO-FCIC/pdf/GPO-FCIC.pdf>]. Consultado el 20 de febrero 2017.
- THISSE, F. y B. WALLISER, 1998, "Is space a neglected topic in mainstream Economics?", en *Recherches Economiques de Louvain*, 64(1): 11-20.
- THRIFT, N. J. 2000, "Pandora's Box? Cultural Geographies of Economies", en G. L. CLARK, M. P. FELDMAN y M. S. GERTLER (eds.), *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Óxford, Óxford University Press: 689-704.
- \_\_\_\_\_ y K. OLDS, 1996, "Refiguring the economic in economic geography", en *Progress in Human Geography*, 20: 31-37.

- TICHY, G. 1998, “Geography lost and found in economics(?)”, Keynote lecture, 38th European Regional Science Association Congress 1998, 28.8.–1.9. 1998, Viena. En: [<http://www-sre.wu-wien.ac.at/ersa/ersaconfs/ersa98/papers/23.pdf>]. Consultado el 10 de diciembre 2016.
- TICKELL, A., E. SHEPPARD, J. PECK y T. J. BARNES (eds.), 2007, *Politics and Practice in Economic Geography*, Londres, SAGE.
- TOBLER, W. 1970, “A computer movie simulating urban growth in the Detroit region”, en *Economic Geography*, 46: 234-40.
- UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development), 1996, *World investment report: Investment, trade and international policy arrangements*, Gante, United Nations.
- 2007, *The Least Developed Countries Report 2007. Knowledge, technological learning and innovation for development*, Nueva York, United Nations.
- 2011, *World Investment Report. Non-Equity Modes of International Production and Development*, Nueva York, United Nations.
- 2013, *World Investment Report. Global Value Chains: Investment and Trade for Development*, Nueva York, United Nations.
- 2016a, *UNCTADSTAT*. En: [[http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?IF\\_ActivePath=P,5&sCS\\_ChosenLang=en](http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?IF_ActivePath=P,5&sCS_ChosenLang=en)]. Consultado el 9 de septiembre de 2016.
- 2016b, *Transnational corporations' statistics*. En: [<http://unctad.org/en/Pages/DIAE/Transnational-Corporations-Statistics.aspx>]. Consultado el 6 de septiembre de 2016.
- 2016c, *Methodological Note. World Investment Report 2016*, Nueva York, United Nations.
- 2017, *Bilateral FDI Statistics*. En: [<http://unctad.org/en/Pages/DIAE/FDI%20Statistics/FDI-Statistics-Bilateral.aspx>]. Consultado el 21 de febrero 2017.
- UN DESA (United Nations Department of Economic and Social Affairs), 2016, *Comtrade Database*. En: [<https://comtrade.un.org/data/>]. Consultado el 12 de diciembre 2017.

- UNEP (United Nations Environment Programme), 2017, *Urban Environment*. En: [[http://www.unep.org/urban\\_environment/](http://www.unep.org/urban_environment/)]. Consultado el 22 de febrero 2017.
- UNFPA (United Nations Population Fund), 2007, *State of world population 2007. Unleashing the Potential of Urban Growth*, Nueva York, United Nations Population Fund.
- United States Census Bureau, 2010, *Income, Poverty, and Health Insurance Coverage in the United States: 2009*. En: [<https://www.census.gov/prod/2010pubs/p60-238.pdf>]. Consultado el 21 de febrero 2017.
- 2016a, *2016 Foreign Trade: Related-Party Trade Database*. En: (<http://sasweb.ssd.census.gov/relatedparty/>). Consultado el 2 del septiembre de 2016
- 2016b, *Building Permits Survey*. En: [<https://www.census.gov/construction/bps/>]. Consultado el 20 de febrero 2017.
- 2016c, *Historical Income Tables: Households*. En: [<http://www.census.gov/data/tables/time-series/demo/income-poverty/historical-income-households.html>]. Consultado el 21 de febrero 2017.
- 2017, *Metropolitan Area Census Data: Race and Hispanic or Latino*. En: [<http://www.census-charts.com/Metropolitan/Race.html>]. Consultado el 7 de febrero 2017.
- United States Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, 2016a, *Regional Economic Accounts*. En: [<http://www.bea.gov/regional/index>]. Consultado el 12 de septiembre 2016.
- 2016b, *Data on activities of multinational enterprises*. En [[https://www.bea.gov/iTable/index\\_MNC.cfm](https://www.bea.gov/iTable/index_MNC.cfm)]. Consultado el 12 de septiembre 2016.
- United States Department of Labor, Women's Bureau, 2016 *Facts Over Time Women in the Labor Force*. En: [[https://www.dol.gov/wb/stats/facts\\_over\\_time.htm#labor](https://www.dol.gov/wb/stats/facts_over_time.htm#labor)]. Consultado el 14 de julio de 2016.
- United States Department of Labor, Bureau of Labor Statistics, 2015a, *Employment, Hours, and Earnings from the Current Employment Statistics survey (National)*. En: [<http://data.bls.gov/pdq/SurveyOutputServlet>]. Consultado el 28 de agosto de 2015.

- 2015b, *International Labor Comparisons, tabla 3, Hourly compensation costs in manufacturing industries, as a percent of costs in the United States (U.S. = 100)*. En: [<http://www.bls.gov/fls/#compensation>]. Consultado el 8 de agosto de 2015.
- UNODC (United Nations Office on Drugs and Crime), 2016, *World Drug Report 2016*, New York. En: [[https://www.unodc.org/doc/wdr2016/WORLD\\_DRUG\\_REPORT\\_2016\\_web.pdf](https://www.unodc.org/doc/wdr2016/WORLD_DRUG_REPORT_2016_web.pdf)]. Consultado el 23 de febrero 2017.
- UCHITELLE, L. 2004, “Increasingly, American-Made Doesn’t Mean in the U.S.A.”, en *New York Times*, 19 de marzo de 2004. En: [<http://www.nytimes.com/2004/03/19/business/increasingly-american-made-doesn-t-mean-in-the-usa.html>]. Consultado el 10 de diciembre 2016.
- VALDIVIA LÓPEZ, M. y J. DELGADILLO MACÍAS, 2013a, “Presentación”, en M. VALDIVIA LÓPEZ y J. DELGADILLO MACÍAS (eds.), *La geografía y la economía en sus vínculos actuales: una antología comentada del debate contemporáneo*, Cuernavaca, Universidad Nacional Autónoma de México: 11-24.
- 2013b (eds.), *La geografía y la economía en sus vínculos actuales: una antología comentada del debate contemporáneo*, Cuernavaca, UNAM.
- VARIAN, H. R. 2007, “An iPod has global value. Ask the (many) countries that make it”, en *New York Times*, 28 de junio de 2007. En: [<http://www.nytimes.com/2007/06/28/business/worldbusiness/28scene.html>]. Consultado el 10 de diciembre 2016.
- VAZQUEZ MAGGIO, M. L. 2016, “From ‘Latin Americans’ to Country-Based Distinctions: A Case Study of the Migratory Motivations and Adaptation Experiences of Mexicans in Australia”, en E. KATH (ed.), *Australian-Latin American Relationships: New Links in A Changing Global Landscape*, Londres, Macmillan: 35-66.
- VEBLEN, T. 1898, “Why is economics not an evolutionary science?”, en *Quarterly Review of Economics*, 12: 373-397.
- VERBEEK, J. y I. O. RODARTE, 2015, “Increasingly, inequality within, not across, countries is rising”, en *Let’s Talk Development*. En: [<http://blogs.worldbank.org/developmenttalk/increasingly-inequality-within-not-across-countries-rising>]. Consultado el 12 de

septiembre de 2016.

- WAINWRIGHT, T. 2016, *Narconomics: How to Run a Drug Cartel*, New York, PublicAffairs.
- WALKER, R. A. 2003, "The Geography of Production", en T. BARNES y E. SHEPPARD (eds.), *A Companion to Economic Geography*, Óxford, Blackwell: 113-132.
- WALLERSTEIN, I. 1974a, "The Rise and Future Demise of the World Capitalist System. Concepts for Comparative Analysis", en *Comparative Studies in Society and History*, 16 (4): 387-415.
- 1974b, *The Modern World System: Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century*, Nueva York, Academic Press.
- 1983, *Historical Capitalism*, Londres, Verso.
- 1989, *The Modern World System III: The Second Era of Great Expansion of the Capitalist World Economy, 1730-1840*, Nueva York, Academic Press.
- 1999, *The End of the World as We Know It: Social Science for the Twenty-First Century*, Mineápolis, University of Minneapolis Press.
- 2001, *Unthinking Social Science*. Filadelfia/Nueva York, Temple University Press/Academic Press.
- WALRAS, L. 1874/1877, *Eléments d'économie politique pure ou Théorie de la richesse sociale*, París, R. Pichon et R. Durand-Auzias
- WANG, C. C. y G. C. S. LIN, 2010, "Industrial clustering and technological innovation in China: new evidence from the ICT industry in Shenzhen", en *Environment and Planning A*, 42(8): 1987-2010.
- WARDENGA, U. 2006, "German Geographical Thought and the Development of Länderkunde", en *Inforgeo*, 18/19: 127-147.
- WATSON, A. 2014 *Cultural Production in and Beyond the Recording Studio*. Londres y Nueva York, Routledge.
- WATSON, A. y J.V. BEAVERSTOCK, 2014, "World City Network Research at a Theoretical Impasse: On the Need to Re-Establish Qualitative Approaches to Understanding Agency in World City", en *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, 105: 412-426.

- WEBER, A. 1922 [1909], *Über den Standort der Industrien*, Erster Teil, *Reine Theorie des Standorts*, Tubinga, J.C.B. Mohr.
- WEBER, M. 2002, *Economía y Sociedad. Esbozo de sociología comprensiva*, México, Fondo de Cultura Económica.
- WEICHHART; P. 1998 „‘Raum‘ versus ‚Räumlichkeit‘ - ein Plädoyer für eine transaktionistische Weltansicht der Sozialgeographie“, en G. HEINZ y I. HELBRECHT (eds.), *Sozialgeographie und Soziologie. Dialog der Disziplinen*, *Münchener Geographische Hefte*, 78: 75-88.
- WHITLEY, R. 1999, *Divergent capitalisms: The Social Structuring and Change of Business Systems*, Óxford, Óxford University Press.
- WILLIAMSON, J. 2002, *Coping with City Growth during the British Industrial Revolution*, Cambridge, Cambridge University Press.
- WIRTH, L. 1988, “El urbanismo como modo de vida”, en M. BASSOLS, R. DONOSO, A. MASSOLO y A. MÉNDEZ (eds.): *Antología de Sociología Urbana*, México, UNAM: 162-182.
- WITHERS, C. W. J. 2001, “A Partial Biography: The Formalization and Institutionalization of Geography in Britain since 1887”, en G. S. DUNBAR (ed.), *Geography: Discipline, Profession and Subject since 1870. An International Survey*, Dordrecht, Kluwer Academic Publishing: 79-120.
- WÓJCIK, D. 2013, “Where governance fails. Advanced business services and the offshore world”, en *Progress in Human Geography*, 37 (3): 330-347.
- World Bank, 2009, *World Development Report: Reshaping Economic Geography*, Washington, D.C., World Bank.
- \_\_\_\_\_ 2013a, *World Development Indicators*. En: [<http://databank.worldbank.org>]. Consultado el 10 de diciembre 2016.
- \_\_\_\_\_ 2013b, *Planning, Connecting, and Financing Cities—Now. Priorities for City Leaders*, Washington, D.C., World Bank.
- \_\_\_\_\_ 2016, *World Development Indicators*. En: [<http://databank.worldbank.org/>]. Consultado el 10 de diciembre 2016.

- World Bank Institute, 2010, *Cities As Engines Of Economic Growth*. En: [<https://www.youtube.com/watch?v=mANzdLhxXXw>]. Consultado el 21 de septiembre de 2016.
- World Federation of Exchanges, 2017, *Monthly Reports*. En: [<https://www.world-exchanges.org/home/index.php/statistics/monthly-reports>]. Consultado el 10 de diciembre 2016.
- WYLY, E. K., M. ATIA, H. FOXCROFT, D. J. HAMMEL y K. PHILLIPS-WATTS, 2006, "American Home: Predatory Mortgage Capital and Neighbourhood Spaces of Race and Class Exploitation in the United States", en *Geografiska Annaler*, 88 B (1): 105-132.
- YEATES, M. 1968, *An Introduction to Quantitative Analysis in Economic Geography*, Nueva York, McGraw-Hill.
- YEUNG, H. W. 2005, "Rethinking relational economic geography", en *Transactions of the Institute of British Geographers*, 30 (1): 37-51.
- \_\_\_\_\_ y COE, N. M. 2015, "Toward a Dynamic Theory of Global Production Networks", en *Economic Geography*, 91(1): 29-58.
- Zillow, 2012, *Zillow Negative Equity Report March 2012 (Q1)*, Seattle, Zillow.
- ZUKIN, S. 1991, *Landscapes of Power: From Detroit to Disney World*, Berkeley/Los Ángeles/ Óxford, University of California Press.



*Geografía económica:*

*una introducción contemporánea*

fue editado por la Facultad de Economía de la UNAM

y se terminó de imprimir el 26 de enero de 2018

en LitoRoda S.A. de C.V. Escondida núm. 2, Col. Los Vol-  
canes, Tlalpan, México, C.P. 14640

Se usaron fuentes Crimson 16/11/10 y Myriad Pro 12/11/10

560 páginas impresas en offset

en papel cultural de 90 gramos,

en tamaño 14 x 21.5 cm,

encuadernación cosido y pegado en hotmelt

El cuidado de la edición estuvo

a cargo de Eladio Periañez César, Jimena Olgúin Blanco

y Juan M. M. Puig Llano

Tiraje de 500 ejemplares