

NATURALEZA, ECONOMIA Y TERRITORIO

Jorge Yaitul Stormansan

yyaitul@ulagos.cl

Universidad de Los Lagos

RESUMEN

En este trabajo abordaremos la relación fundamental que existe entre naturaleza, economía y territorio. Esta correspondencia es de completo orden estructural, de acoplamiento, por cuanto la naturaleza nos proporciona los requerimientos básicos para la vida, absorbe nuestros desechos y provee los servicios de soporte vital, como la estabilización climática; todo lo cual vuelve al planeta habitable para los seres vivos humanos y no humanos.

Palabras claves: Naturaleza, economía, territorio

ABSTRACT

In this research the fundamental relationship between nature, economy and territory will be raised. This correspondence is full of structural, coupling, because nature provides us with the basic requirements for life, absorbs our wastes and provides vital support services, such as climate stabilization, which returns to the planet habitable for humans and nonhuman.

Key words: Nature, economy and territory

Introducción

La actividad de producción en un territorio determinado debe ser entendida como un ecosistema socioeconómico y cultural, insistiéndose en la base natural (el ecosistema) en la que la actividad se asienta, no concibiéndose como algo estático, sino como el resultado de la confluencia de dos elementos. Por un lado, la propia naturaleza y, por otro, la intervención humana que la modela.¹ Se trata entonces de asentar una comprensión sobre procesos y transformaciones que superan los límites de lo que corrientemente se entiende por productivo/económico, registrado en territorios particulares y que se traducen, igualmente, en dimensiones que no son de carácter exclusivamente monetarias.

Naturaleza, economía y energía/territorio

En primer lugar por naturaleza vamos a entender no una concepción esencialista de la misma, restringida exclusivamente a una visión orgánica, sino una en la cual se reconocen relaciones biológicas, sociales, culturales y económicas, que le constituyen y que la dan forma; de carácter particular e irreducible a un único de determinación. La “naturaleza” como la entendemos comúnmente es una categoría específicamente moderna. Al respecto, Arturo Escobar citando a Raymond Williams plantea que “la idea de la naturaleza es la idea del hombre [...] la idea del hombre en la sociedad, claro está, las ideas de diferentes tipos de sociedades”.² En cuanto a la economía convencional, comúnmente conocida como Economía, debemos señalar que es el estudio de la asignación humana de recursos escasos a fines alternativos; una definición que por lo pronto no tenemos nada que oponer.³

Desde la economía estándar, la naturaleza es concebida como un conjunto de elementos físicos o no físicos, que se reconocen en forma separada (tierra, agua, clima, minerales, energía, etc.), que sirven para satisfacer las necesidades o deseos de la acción humana de producción, riqueza y consumo. En esta concepción los llamados “recursos naturales” se reducen a objetos económicos apropiados y valorados que se consideran productibles. Este credo limitado que hace la economía estándar de la naturaleza, olvida fundamentalmente que para que la misma actividad económica se lleve a cabo, la contribución perpetua de la naturaleza representa el factor fundamental de la misma actividad.⁴

Respecto al territorio debemos reconocer el escaso papel que en forma habitual se le otorga al elemento espacial, cuando se trata de explicar los procesos de producción y consumo dado en lugares específicos. Por tanto, es necesario realizar una consideración general en torno a la dependencia del espacio/territorio, naturaleza y economía. Antonio Cano Orellana en este sentido señala que los estudios territoriales, “de naturaleza económica, en general, centran su atención en

¹Daniel Coq Huelva, *Globalización, Sustentabilidad y construcción social de la salmonicultura en Chile* (Sevilla: Mimeografiado, 2006), 2.

² Arturo Escobar, *El final del salvaje. Naturaleza, cultura y política* (Colombia: Cerec, 1999), 274.

³ La concepción neoclásica de *lo económico* “hace referencia, en general, al conjunto de actividades mediante el cual se satisfacen las necesidades humanas - hay quien añade también los deseos - incluyéndose en ella la producción, la distribución-intercambio y el consumo de bienes y servicios [...] *lo económico* aparece ligado a la idea de aprovisionamiento [...] o a la de medios de ganarse la vida [...] no se hace alusión a escasez, procesos de elección, uso alternativo de medios, racionalidad, maximización [...] esos conceptos y principios son considerados elementos de la concepción neoclásica de la ‘economía’, parte de su construcción teórica, no ingredientes de la definición de *lo económico* o, mejor aún, descriptores de esa dimensión de la vida social que llamamos ‘economía.’” José Antonio Batista M., “Economía cultural: Elementos para un análisis cultural de *lo económico* y para una crítica de la Economía (ortodoxa)” Mimeografiado (España: Ed. Universidad de La Laguna, 2007), 2.

⁴ Antonio Cano Orellana, *Economía y sostenibilidad en las grandes aglomeraciones urbanas. Aproximación al cálculo de la huella ecológica de Sevilla y su área metropolitana* (Sevilla: Sevilla Global, Economía Urbana, 2004).

el estudio de la renta y su distribución [...] Las teorías al uso sitúan al crecimiento económico como un medio a través del cual se superarán las desigualdades entre los diferentes territorios.”⁵

La dependencia e imbricación entre economía y territorio -no sólo considerando el espacio geográfico, como la base física sobre las cuales se desarrollan las actividades de producción, intercambio y consumo- son por lo general ignoradas por la gran parte de los economistas teóricos.⁶ Por ello, es preciso analizar el crecimiento de la economía industrial en un contexto en el cual el componente espacial sea parte del análisis económico, por cuanto los procesos de crecimiento económico han demostrado a lo largo de la historia tener indiscutibles limitaciones para su expansión territorial. Al respecto debemos señalar que los intentos de enfocar los problemas económicos desde una perspectiva espacial son antiguos (Vön Thunen, 1839 y A. Weber, 1909) como también son de carácter diverso.⁷

Acorde a lo anterior, nuestra noción de territorio no es únicamente física, concibiéndose como un elemento pasivo y soporte de carácter material de las actividades productivas. Por el contrario es considerado como una construcción social de carácter histórica, que supera el lugar físico y que se denomina genéricamente territorio. En este sentido es necesario distinguir “el concepto de espacio, utilizado por los neoclásicos que supone la existencia de una base geográfica sobre la que se realizan las actividades de producción y consumo y que, por tanto, participa en el proceso de generación de costos y/o utilidades, del concepto de territorio, a través del cual se introducen una serie de aspectos que van mucho más allá del espacio geográfico”.⁸

Conforme argumenta Daniel Coq Huelva podemos advertir que el uso que se da al término territorio, es muy distinto, dependiendo del análisis teórico, de diferentes autores o bien entre autores que comparten un mismo enfoque, tomando el uso del mismo, disímiles elementos que ayudan a concretar su significado.⁹ Desde estas consideraciones podemos comprender, que

⁵ Bajo estas consideraciones, “los desequilibrios territoriales quedarían superados siempre que las tasas de crecimiento cuantitativo, en términos de Producto Interior Bruto, Valor Añadido Bruto o Renta Nacional, sean porcentualmente mayores en las áreas pobres que en los territorios ricos.” Antonio Cano Orellana, “Capítulo 6: Crecimiento, modernización y sostenibilidad en Andalucía: algunos apuntes para el análisis”, en *Introducción a la Sostenibilidad en Andalucía* (Sevilla: Consejería de Medio Ambiente Junta de Andalucía, 2006), 146.

⁶ Habitualmente se le presta al componente espacial una importancia menor al explicar procesos de producción y consumo que se dan en él. Paul Krugman (Premio Nobel de economía, 2008) ha sido insistente al plantear este vacío en el análisis económico, en particular en su libro *Desarrollo, Geografía y Teoría Económica* (1997).

⁷ En este sentido se deben observar las diferencias epistemológicas que se verifican en torno al tema. Al respecto Coq señala que “la teoría neoclásica de la localización, por ejemplo, parte del individualismo metodológico, mientras que, en el otro extremo, la escuela de la nueva división internacional del trabajo se construye a partir de unos fundamentos radicalmente holistas”. Daniel Coq Huelva, *Impactos Territoriales de la Reestructuración: La industria Agroalimentaria Andaluza* (tesis doctoral, Universidad de Sevilla, 2001), 1. Como señala Hodgson, estas consideraciones son consecuencia de los diferentes paradigmas económicos que se toman como referencia. Geoffrey M. Hodgson, *Economics and institutions* (Cambridge: Polity Press, 1988).

Así, escribe Coq, “los desarrollos económicos espaciales parten en ocasiones de modelizaciones económicas neoclásicas. Otras veces, tienen en la tradición de pensamiento marxista su principal referente. Y, en otras ocasiones, como puede ser el caso de la escuela de la especialización flexible, sus presupuestos son marcadamente institucionalistas”. Esta diversidad se debe al distinto significado que, para cada uno de estos enfoques, tiene la variable espacial. Para algunos tiene un valor únicamente físico, significando en términos equivalentes a distancia. Para otros, el territorio es concebido más allá que el receptáculo físico, sino que sintetiza todo un conjunto de relaciones sociales que tienen lugar en su interior.

⁸ Daniel Coq Huelva, “Epistemología, economía y espacio/territorio: del individualismo al holismo”, *Revista de Estudios Regionales*, 69 (2003), 128.

⁹ En esta parte se recogen diversos trabajos relacionados del autor, que se suman a los citados, es el caso de: *La perspectiva institucionalista del desarrollo regional: una crítica constructiva* (2002); *Globalización y*

cuando se utiliza el término territorio se hace referencia, en forma implícita de un entorno físico, concreto, que se reconoce en un espacio geográficamente definido y en el cual se desarrollan actividades, en razón de la presencia de comunidades de individuos o bien, de una comunidad en particular.

Así, al interior de un territorio específico, se reconocen un conjunto de relaciones sociales, lo que implica, la existencia de una organización social que se encuentra formada por una conjunción de individuos múltiples. Esta organización social se caracteriza por tener una serie de normas e instituciones que rigen su funcionamiento, en la cual existen grupos sociales con intereses y orígenes diversos que compiten y colaboran con la finalidad de propiciar su reproducción social (Coq en referencia a Massey).¹⁰ En esta estructura social, se desarrollan una serie de actividades de producción e intercambio, las cuales son dependientes del entorno social que norma y direcciona el funcionamiento integral del territorio. Karl Polanyi en este sentido, afirma que el mercado es un proceso instituido socialmente, que se funda en un orden social que a su vez construye estas relaciones sociales.¹¹ Esta acción de instituir es a partir de las relaciones sociales definidas como resultado del equilibrio existente entre los distintos grupos sociales que conviven en el interior de un determinado espacio. Por cierto, se parte de la base que en la construcción/estructuración de este equilibrio, participan fuerzas en tensión que tienen un peso relativo similar/equivalente, capaz de llegar a “contrarrestarse” por medio de acuerdos o negociaciones. En este conjunto de relaciones, los individuos continúan siendo los actores finales que dan lugar a las mismas. Además, la actuación de los individuos no se considera determinada por un conjunto de leyes abstractas, por el contrario, se encuentra sujeta a disímiles influencias, pero que al final existe un elemento decisional que se encuentra indisolublemente unido a la esfera individual. Conforme a David Massey las actuaciones de los individuos dependen fuertemente “de los tres vectores más significativos que definen su identidad: Espacio, género y clase”.¹² En suma, lo anterior es el resultado de un proceso de evolución histórica. Las relaciones sociales históricamente construidas definen las relaciones de poder entre los distintos grupos sociales. Así entendido, la forma en que el mercado se encuentra instituido (cimentado), como los hábitos e instituciones que condicionan y articulan la actuación de los individuos también, aunque en forma indirecta.

En un territorio específico intervienen las condiciones anteriores que lo modelan, junto con la forma en la que históricamente las élites y el Estado/Gobierno gestionan la inserción de ese espacio/territorio dentro de la economía-mundo. En estas circunstancias, la estrategia de posicionamiento del territorio, va a ser definida por el lugar que internacionalmente ocupa y que se concreta en la extracción/producción de los recursos naturales ligados a rentas de situación y transformación de los usos del territorio. En este contexto, los territorios se tienden a reconvertir con el objeto de producir bienes. Para el caso chileno son pesquerías, frutales, viñas, bosques de especies exóticas, centros de salmonicultura, etc., ello, con el objeto de no perder posiciones, en una carrera global por la competitividad y la participación en los mercados internacionales. En esta trama, en una continua modificación de los usos aplicados en los territorios, se va construyendo un diálogo entre economía-ecología que tiene un carácter marcado y distintivo.

Las explotaciones/extracciones de los “recursos naturales” en un espacio/territorio, las tensiones y conflictos que se dan en un plano no sólo de carácter económico -de exclusiva expresión monetaria y que solamente no se refleja en la disputa de precios- tiene que dar paso a la incorporación de

dinámica territorial de la industria chilena. Evolución regional de la actividad industrial en Chile entre 1979 y 1997 (2004a); Economía y Territorio: Una sucinta revisión (2004b) y Territorio e industria manufacturera en la Región de Los Lagos. Chile (2005).

¹⁰ David Massey, *Space, place and gender* (Cambridge: Polity Press, 1994).

¹¹ Karl Polanyi, *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo* (Argentina: Fondo de Cultura Económica, 2007).

¹² Coq, *Impactos Territoriales*, 10.

factores condicionantes en la relación extracción/ transacción. Esto es, por ejemplo, a la consideración de la generación de conflictos de poder por ciertas áreas territoriales, negociaciones desiguales, transacciones comerciales no transparentes, flujos de información asimétrica, sobreexplotación localizada de “recursos naturales”, prácticas comerciales históricas versus contemporáneas, presencia de débil institucionalidad laboral, subordinación a fuerzas de intermediación dominante, rol periférico de los actores comerciales, etc. Estos elementos articulan y edifican un tinglado que condiciona e institucionaliza una relación precaria, entre “extractores” (productores), naturaleza y uso energético localizado.

En estas condiciones es relevante discutir el punto desde un denominador común en todas las actividades productivas/económicas: La energía. Desde esta perspectiva, cualquier actividad económica se traduce en energía. Passet al respecto, señala que

cualquier bien material puede expresarse por la cantidad de energía que retiene; como producto, es el resultado de un gasto energético mensurable; si es ingerible, transfiere a los organismos que lo absorben la energía potencial que contiene; *cualquier fuerza de trabajo* es un potencial energético susceptible de liberar energía y puede reconstituirse gracias a un aporte de la misma; *cualquier capital* productivo creado por los seres humanos es el resultado de un trabajo que puede expresarse en unidades energéticas, funcionando gracias al aporte de energía y suministrando un trabajo mecánico energéticamente cuantificable.¹³

En estos términos y contrastados con representaciones exclusivamente monetarias, ciertas prácticas económicas localizadas y sociedades específicas serían reducidas como de economías de subsistencia o bien de rezago; lógicamente fuera del ámbito de dominio de una economía de mercado moderna. En estas condiciones, por una parte, territorios de estas características, distintos en sus prácticas y espacialmente ubicados, deben ser analizados desde la óptica del análisis productivo energético y no exclusivamente desde el ámbito productivo monetario. Por otra, nos encontramos frente al hecho del subdesarrollo/desarrollo de estos territorios. Veamos algunos comentarios al respecto. El hecho de que el subdesarrollo aqueje a unas economías emergentes que frecuentemente disfrutaban de unos cuantiosos “recursos naturales” (agua, cobre, madera, de cierta manera celulosa, petróleo y en general, materias primas con bajos niveles de valor agregado para usos principalmente alimentarios) “demuestra que la energía nada crea por sí misma”.¹⁴ El desarrollo lo genera y lo define la concepción y la actividad humana; situación por cierto condicionada por el escenario internacional dominante. Sin perjuicio de las consideraciones anteriores, por ahora nos limitaremos a constatar que en economía, como en la naturaleza, los sistemas diversificados más maduros propenden a capturar los flujos energéticos de los sistemas simples e inmaduros, de tal modo que éstos no consiguen arrancar de su estado de pobreza (Passet en referencia a Margalef).¹⁵ Por lo pronto, desde esta óptica, podemos plantear que territorios periféricos y dependientes de las economías centrales, se mecen sobre espacios energéticos de uso primordialmente extractivo/productivo. Diversos estudios y agrupaciones de datos demuestran que en sistemas rurales (el caso de áreas rurales africanas), la producción energética puede ser de 17 a 41 veces superior al número de kilocalorías gastadas bajo la forma de trabajo humano y 4 veces superior respecto al conjunto de las energías humanas, animales y mecánicas destinadas a obtener este resultado (Passet en referencia a Vieira da Silva).¹⁶

¹³ René Passet, *Principios de Bioeconomía* (Madrid: Colección Economía Y Naturaleza, N°5. Fundación Argentaria, Visor distribuciones I.S.A. 1979/1996), 191.

¹⁴ Passet, *Principios de Bioeconomía*, 209.

¹⁵ Ramón Margalef, “On certain unifying principles in ecology.” *Revista America Nature* (1963).

¹⁶ José Vieira da Silva, “Ecologie et développement, le rôle de l’énergie”. Informe presentado en el Coloquio GERMES, celebrado los días 15 y 16 diciembre 1977, Paris.

Por cierto, la incorporación tecnológica y mecánica moderna, con el objeto de optimizar los rendimientos de las diversas producciones, intensificando con ello los procesos de extracción/producción, van disminuyendo los excedentes energéticos de los territorios. En el caso de áreas que exportan energía excedente, sin transformar las “materias primas o sus cosechas con el fin de importar productos manufacturados, su situación equivale a la de un sistema recorrido por unos flujos energéticos que no utiliza para estructurarse”.¹⁷ Estas condiciones “permite a otros beneficiarse de los mismos para construir sus actividades de transformación; esto es, para diversificarse y crecer a expensas de las propias posibilidades de los exportadores”.¹⁸ Desde el punto de vista energético, estos territorios particulares que “exportan” energía excedente, su situación de uso extractivo todavía se encuentra retardada en comparación con otros con niveles de uso de mayor intensidad energética. Bajo estas condiciones, nos cabe preguntarnos ¿Por qué se da esta situación?, tal vez, la respuesta sea por su ubicación geográfica de aislamiento, por no contar con vías expeditas para el transporte y de medios de comunicación moderno en su momento; por no tener infraestructura que soporte una demanda creciente sobre sus territorios, etc. No obstante, reconocer la presencia localizada de esta situación, el ciclo de uso intensivo de la energía, que conlleva mayores exigencias de uso energético, con el propósito de aumentar los rendimientos industriales; por cierto, se encuentra retardada, más no suspendida.

Territorio y sistema económico

Ya en el siglo dieciocho se puede advertir la presencia del capitalismo como sistema económico; no obstante, tal cual lo podemos reconocer en la actualidad y los elementos que lo forman, el capitalismo fue evolucionando hasta implantarse durante la segunda mitad del siglo diecinueve, momento el cual alcanza su mayor auge.¹⁹ Desde ese instante, el sistema económico capitalista se ha desarrollado caracterizado por una serie de rasgos que le son propios y fundamentales que, si bien es cierto, durante el período mencionado éstos tuvieron una presencia significativa, se advierten hoy fortalecidos.

Si nos detenemos a examinar este punto por un momento, podemos apreciar que estas propiedades son aquellas que hacen referencia a los medios de producción, siendo la tierra y el capital los elementos de mayor importancia de posesión privada. El capital hace referencia a los bienes materiales, como los edificios, la maquinaria y otras herramientas que se utilizan para producir otros bienes y servicios destinados al consumo. Por otra parte, la actividad económica aparece organizada en la interacción en el mercado, lo que se produce a través de la acción de compradores y vendedores/productores. Así, tanto los propietarios de la tierra y el capital, como los trabajadores, son *libres* e intentan maximizar su bienestar, por medio de la mayor utilización de sus recursos y de su trabajo. Esta “soberanía libre del cliente/consumidor” en un sistema capitalista, determina que los oferentes se vean obligados, producto de la *competencia*, a utilizar sus recursos de forma que puedan satisfacer la demanda de los consumidores. En este contexto el control del sector público reconocido en el Estado, sobre el sector privado debe ser mínimo.

Durante el siglo veinte se identifican grandes hitos en la estructura capitalista, los que se caracterizan por períodos de relativa estabilidad, en un escenario de acumulación de capital a nivel mundial y crecimiento fuerte de la producción, a generalizadas bajas de tasas de inflación, a una regularidad socioinstitucional, con crecientes niveles de vida; todo ello, sobre una base de desarrollo de organizaciones socioeconómicas distintas, identificadas como fordismo y

¹⁷ Passet, *Principios de Bioeconomía*, 209.

¹⁸ Passet, *Principios de Bioeconomía*, 209.

¹⁹ Verónica Mercado Rodríguez, *Estudio sobre el modelo de desarrollo sostenible del área de influencia socioeconómica del Parque Natural del Estrecho* (Sevilla: Tesina DEA, Departamento de Economía Aplicada II, Universidad de Sevilla, 2006).

postfordismo.²⁰ En este siglo los hitos que marcan quiebres se ubican primero, en la crisis de los años treinta y, posteriormente, en la crisis de los años sesenta y setenta. El fordismo, también denominado período de expansión post-bélico, que aproximadamente se sitúa entre 1945 y 1975 y que se verifica en los países de mayor nivel de desarrollo, se establece “dentro de un modelo que en su apogeo infunde confianza y optimismo ante un cierto grado de generalización de un bienestar material”.²¹ En este mismo momento en América Latina y particularmente en Chile, se imprimía una etapa en la economía conocida como modelo de sustitución de importaciones (MSI).

Para Samir Amin el lapso de tiempo comprendido entre 1930 y 1975 constituye un escenario más complejo en el cual se pueden advertir tres formas distintas de organizar la actividad económica, que son parcialmente complementarios, pero con diferencias marcadas entre ellas. El fordismo, en términos de Amin, es la forma de organización institucional de los procesos de acumulación dado en los países centrales. No obstante, junto al fordismo, “conviven otras dos formas de regulación institucional de los procesos de acumulación de capital: El Estatismo en el Este del “socialismo real” y el Desarrollismo en el Sur”.²²

En esta fase se acentúan algunas tendencias que ocurrían desde la “revolución industrial” y que habían llevado a los diferentes territorios a especializarse en distintas producciones, asumiendo un papel determinado dentro de la división espacial del trabajo. Los usos crecientes e intensivos de nuevas tecnologías aplicadas a mejorar los procesos de producción agraria, alimentaria e industrial y al desarrollo de diferentes formas de transporte, ofrecieron a los agentes económicos la posibilidad de operar en mercados diferentes, más amplios, más competitivos, con mayores volúmenes de consumo y capital y con menores niveles de trabajo manual.²³ Los años sesenta del

²⁰ Joan Martínez Alier y Klaus Schlüpmann, señalan que el concepto ‘fordismo’ hace referencia a la relación entre aumentos del nivel de salarios y el nivel de productividad. El término fue introducido por una escuela de economía política que ve a la economía capitalista a la luz de una teoría de la ‘regulación’. Y agregan que “un aumento de salarios reales inferior al aumento de la productividad puede llevar a una crisis de demanda efectiva, mientras que si los salarios reales exceden del aumento de la productividad, eso puede llevar a una crisis en la valorización del capital. La palabra ‘fordismo’ hace referencia a la famosa frase de Henry Ford, según la cual debía aumentarse los salarios para que los trabajadores pudieran comprar los automóviles que ellos mismos fabricaban: Los salarios son costos laborales para la empresa individual, pero son demanda de bienes de consumo para la economía en conjunto. Con el concepto de ‘fordismo’ se llama la atención a que la producción en masa requiere el consumo en masa”. Joan Martínez Alier y Klaus Schlüpmann, *La ecología y la economía* (México: Fondo de Cultura Económica, 1992), 219.

Los ‘pactos sociales’ que se dieron en Europa, en los años sesenta y principios de los setenta, fueron de carácter instrumental con el objeto de mantener “la relación ‘fordista’ entre aumentos de salarios y productividad (donde productividad indica el valor de la producción por persona ocupada, en la contabilidad económica convencional)”. Martínez Alier y Schlüpmann, *La ecología*, 219.

²¹ Manuel Delgado Cabeza, *Andalucía en la otra cara de la globalización* (Sevilla: Mergablum, Edición y Comunicación, 2002), 20.

²² Coq, *Globalización, sustentabilidad*, 5.

²³ Rosario Asían argumenta que “las innovaciones en los transportes permitieron a las empresas ampliar sus áreas de abastecimiento y mercado, lo que dio lugar al incremento de la competitividad y la especialización territorial, facilitando además la movilidad de la población y su desplazamiento hacia los centros urbanos e industrias. Todo esto, provocó un creciente proceso de concentración espacial de la población y de los medios de producción, lo que acentuó los desequilibrios territoriales. Con el ‘fordismo’ se acentúan algunas de las tendencias anteriores. El desarrollo de los medios de transporte y comunicación y la disminución progresiva de las sujeciones impuestas en la etapa anterior por algunos recursos productivos, no impidieron el crecimiento del proceso de concentración. Las economías de aglomeración, la integración empresarial y la ampliación de los mercados, dieron lugar a la consolidación de las concentraciones urbanas como ámbitos centrales del sistema, la formación de nuevos complejos territoriales de producción y a la aparición de una nueva *división internacional del trabajo* (DIT). Esta nueva DIT, impulsada a su vez por las diferencias espaciales en las condiciones salariales, en las normas medioambientales, etc., provoca o perpetúa los desequilibrios intra e interregionales”. Rosario Asían Chaves, *La globalización de los servicios en la economía andaluza. El caso de los servicios avanzados a las empresas* (Sevilla: Instituto de Estadís-

siglo veinte van a suponer el inicio de una nueva relación, acelerada entre territorios periféricos y centrales, en un marco protagonizado por el crecimiento económico y un fuerte proceso modernizador que va a transformar de un modo significativo las realidades por él afectadas.

Conforme a Manuel Delgado Cabeza, el fordismo en sus formas sociales de producción y regulación se caracteriza por un conjunto de rasgos entre los que interesa señalar los siguientes:

1. En cuanto a la disposición de la producción, esta se materializa en grandes empresas en las que prevalece la estructura de carácter taylorista. Esta estructura, es una estrategia económica que significa la separación entre el concepto y ejecución de los productos, un marcado fraccionamiento y estandarización de las tareas y los procesos de trabajo; todo ligado a la producción en cadena de grandes series indiferenciadas (Delgado en referencia a Coriat).²⁴ En otros términos, el concepto taylorista consiste en la introducción de la división social del trabajo y en la separación entre hacer y saber del trabajador. Desde su aplicación concreta a finales del siglo diecinueve, el taylorismo permitió un fuerte aumento de los rendimientos en la producción, como también, hizo posible la entrada de volúmenes crecientes de trabajadores sin calificación, situación que se traducía en una masiva cantidad de mano de obra con salarios más bajos y baja o nula organización. Estas “circunstancias tecnológicas” permitía aumentar el rendimiento en la producción, favoreciendo economías de escala, propiciando con ello el fortalecimiento del ciclo de producción en serie que se destinaba al acelerado y creciente consumo masivo; este escenario se dio indisolublemente unido a un uso intensivo de energía y materiales, junto a mayores niveles de emisión de contaminantes.

Este proceso de producción industrial, reestructuró fundamentalmente las formas de trabajo y alteró la situación de la economía mundial, producto de la incorporación de “nuevas tecnologías que se suponía debía ahorrar mano de obra”.²⁵ En estas condiciones se consiguieron fuertes incrementos en la productividad. Por ejemplo “el Producto Bruto de 1960, en los siete países más industrializados, se consigue con el nivel de empleo de 1870”.²⁶ Recordemos que la productividad mundial ha crecido de forma gradual y ascendente desde el inicio del siglo veinte; esto sólidamente asociado a mayores niveles planetarios de desempleo.

2. En lo relativo a las normas de distribución, se instauraron conforme a una relación salarial de tipo estable, como resultado de una convención social entre capital y trabajo que llevo a institucionalizar el conflicto, “de manera que a cambio de la estabilidad de las relaciones sociales y la adaptación de los procesos de trabajo a los requisitos de la productividad”,²⁷ se obtenía como contrapartida salarios reales crecientes, seguridad en el empleo y mejores condiciones de trabajo (Delgado en referencia a Boyer, 1995).²⁸

tica de Andalucía, 2004), 17.

²⁴ Benjamín Coriat, *El taller y el cronómetro. Ensayo sobre el taylorismo, el fordismo y la producción en masa* (Madrid: Siglo XXI editores, 1982).

²⁵ Rifkin señala que “la cuestión relativa a si las modernas tecnologías incorporadas por las máquinas crean crecimiento en el empleo y prosperidad o desempleo, recesión e inclusive depresión fue examinada en los años 20 [...]. La cadena de Montaje de Ford y la revolución organizativa de General Motors cambiaron radicalmente las formas tradicionales de actuar de las compañías en la producción de bienes y servicios. El motor de combustión interna y el propio automóvil cambiaron rápidamente las formas tradicionales de transporte. La electricidad era una fuente de energía abundante y barata que condicionaba los procesos productivos”. Jeremy Rifkin, *El fin del trabajo. Nuevas tecnologías contra puestos de trabajo: El nacimiento de una nueva era* (Buenos Aires: Paidós, 2000), 40.

²⁶ Delgado Cabeza, *Andalucía*, 21.

²⁷ Delgado Cabeza, *Andalucía*, 21.

²⁸ Robert Boyer, “Las Alternativas al Fordismo. De los años 80 al siglo XXI”, en Georges B. Benko y Alain Lipietz, (eds.) en *Las Regiones que Ganan* (Valencia: Edicions Alfons El Magnànim, 1994).

3. La estructura de la demanda se ajusta al modelo de consumo de masas, asentado en las necesidades de crecimiento económico. El crédito, la publicidad y el marketing corporativo nutren el proceso de crecimiento de la economía. En estas circunstancias, se pasa del vender lo que se produce a producir lo que es factible vender. Situación que se acrecienta por efecto del aumento de demanda.

4. El Estado se presenta con las características keynesianas del bienestar. En este sentido “un Estado intervencionista que viene a jugar un papel fundamental en la regulación económica, manejando la demanda agregada, tutelando la relación salarial, equilibrando y facilitando el crecimiento en los distintos sectores productivos” (Delgado en referencia a Jessop),²⁹ se convierte en regla general y se admite como una condición normal institucional que se extiende como aceptable para todos los territorios. Este Estado se benefició de un mayor nivel de ingresos, producto de mayores niveles de actividad productiva, lo cual permitió desempeñar un mejor papel benefactor en el contexto del modelo imperante.

El capitalismo fordista se basaba en una economía de demanda creciente, que requería gran volumen de productos estandarizados, de bajo costo por el uso de economías de escala. En este escenario el resultado de la combinación de los factores era determinado en la competencia en función del nivel de precios, llevando a las empresas a optimizar su producción, disminuyendo los costos unitarios. Así el volumen cobra relevancia sobre las cantidades producidas, imponiéndose la mecánica productiva como cuerda del engranaje. Este sistema productivo se expresa en la presencia de grandes empresas industriales y en las economías de escala al interior de esas empresas, sumado a una fuerte presencia de la organización jerárquica y la separación entre las funciones de la organización.

Desde los territorios periféricos, no sólo se apreciaba este modelo de referencia como atractivo y posible, sino como una opción conveniente, de tal manera que la sociedad industrial se instaló como una meta a alcanzar, en el cual el mito del desarrollo fue el núcleo de tal aspiración. No obstante, al mismo tiempo que se vive un período de estabilidad, se inicia un proceso de creciente discusión en torno a la proximidad de límites físicos, sociales y políticos, que ponen en duda las condiciones de estabilidad promulgada con fe por la sociedad industrial. Autores como Commoner y Georgescu-Roegen, a través de sus libros *Ciencia y Supervivencia* (1966) y *La Ley de la entropía y el proceso económico* (1971), respectivamente; la publicación del Informe *Los límites del crecimiento* del equipo Meadows, Meadows & Randers, del Instituto Tecnológico de Massachussets (MIT), documento elaborado a iniciativa del Club de Roma, en que se alertaba sobre un eventual colapso mundial por el exceso de población; la creación del Programa Man and Biosphere (MaB) de la UNESCO y las consecuencias de la Conferencia de Naciones Unidas sobre el Medio Humano, Estocolmo (1972), que crea el Programa de Naciones Unidas sobre el medio ambiente (PNUMA) entre otros, dejaban de manifiesto la preocupación por la situación que estaba ocurriendo y que no era posible seguir por la senda industrial de la misma manera.³⁰ Las formas de gestión impulsadas por la lógica del crecimiento y la acumulación, estimulada por criterios de productividad, eficiencia y rentabilidad, no eran compatibles con la sensatez de la sustentabilidad ecológica.³¹ De esta forma

²⁹ Bob Jessop, “Post-Fordism and the state”, en A. Amin (ed.), *Post-Fordism. A Reader* (Oxford: Blackwell, 1994), 21.

³⁰ Para ver una cronología de los principales sucesos, publicaciones y conferencias internacionales relacionadas con la conciencia ecológica de la población, ver el artículo de José Manuel Naredo, “Economía y sostenibilidad: la economía ecológica en perspectiva”, *Polis*, Vol. I no. 1, (2001), 1-26. *Revista online*.

³¹ El término eficiencia, propio de los utópicos tecnológicos, aparece como concepto moderno en el siglo XIX a la luz de los experimentos de la termodinámica. Rifkin al respecto señala que “‘eficiencia’ terminó significando el máximo rendimiento que podía ser producido en el menor tiempo posible, consumiendo en el proceso la menor cantidad posible de energía, trabajo y capital”. Este concepto no se puede dissociar de la figura de Frederick W. Taylor, quien la utilizó en relación a los procesos económicos. La eficiencia se transformó en un factor clave de la vida industrial moderna, gracias a la capacidad de ser adaptable, tanto

la sociedad industrial, lejos de dejar la ruta de una economía desmaterializada, ha llevado que los requerimientos del crecimiento hayan aumentado el consumo de recursos. Como señala Cano “la pérdida del sentido del límite es característico de la sociedad actual, y distante de las sociedades premodernas, ha desembocado en un *sobredesarrollo*”.³² Esto último traducido en mayores volúmenes de producción, expansión territorial industrial y mayores niveles globales de consumo.³³

Como señaláramos, la concepción del territorio en este contexto, era meramente vista como un elemento pasivo y soporte de carácter físico de las actividades productivas. El contexto dominante eran las políticas centralizadas, con fuerte presencia de un dirigismo estatal, orientadas a la creación de zonas industriales que proliferaron en países como Chile, recibiendo el nombre de “polos industriales” o “polos de crecimiento”; los cuales toman como base el supuesto que la gran industria concentrada en un espacio geográfico era el motor del desarrollo y que sus efectos irradiarían hacia zonas o regiones periféricas por medio de la existencia de estos “polos de desarrollo,” que incluían infraestructura como: Carreteras, puertos, aeropuertos y telecomunicaciones. Mercado al respecto, argumenta que “los sectores económicos centrales estaban vinculados a actividades relacionadas con el uso del petróleo cobrando así especial importancia actividades como la siderurgia, la petroquímica, la construcción naval, el sector automotriz y de transporte, la industria de la construcción, así como otros servicios vinculados a estos sectores como, por ejemplo, los talleres de automóviles, la distribución de gasolina o las finanzas, entre otros”.³⁴

En esta etapa, el conjunto de normas y acuerdos sociales permitieron el crecimiento económico y la acumulación de capital, de la misma forma se reconocieron ciertos derechos a las organizaciones de trabajadores y se promovió una extensión de beneficios que son gestionados por el Estado, prestando un conjunto de servicios sociales, en particular salud y educación. Otros elementos substanciales de este período son los aspectos monetarios y financieros, los cuales tuvieron una manifestación clara y que se encontraban profundamente unidos; siendo ambos elementos, dos caras de una misma moneda.³⁵

a las máquinas como a los seres humanos. Rifkin, en este sentido argumenta que “se obtenía una forma de valorar el tiempo específicamente diseñada para medir la relación entre energías de entrada y energía de salida, así como la velocidad, de las máquinas; una forma de valorar el tiempo que podía ser fácilmente aplicada al trabajo de los seres humanos y al de la sociedad entera (...) La sociedad de la eficiencia se estableció en oficinas, fábricas, escuelas e instituciones cívicas por todo el país”. Rifkin, *El fin del trabajo*, 75-76.

³² Cano, “Crecimiento”, 148.

³³ Cano argumenta que los cambios anteriores se han producido también en las pautas de localización. Por cuanto “a diferencia de otros seres vivos, en los seres humanos las localizaciones geográficas no coinciden con las localizaciones ecológicas (el lugar donde habitamos no coincide generalmente con los lugares desde los cuales nos abastecemos o donde vertemos nuestros desechos o residuos; por ejemplo, parte de la alimentación que consumimos procede de lugares muy alejados de nosotros y la contaminación que provocamos o los residuos que generamos tampoco, en muchos casos, permanecen próximos al lugar donde se han producido).” Cano, “Crecimiento”, 148.

³⁴ Mercado, *Estudio*, 8.

³⁵ El elemento monetario del fordismo está representado por las necesidades derivadas de los acuerdos de Bretton Woods, New Hampshire, de julio de 1944. Recordemos que en el contexto de la II Guerra Mundial, se organizó la Conferencia Monetaria y Financiera de la Naciones Unidas en la localidad señalada y que esta fue parte del esfuerzo concertado para reconstruir Europa tras la devastación de la guerra y con el firme propósito de salvar al mundo de depresiones económicas futuras. En estas condiciones nace el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), cuyo nombre verdadero es de Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo; esta última parte, ‘desarrollo’, se agregó más tarde. La tarea de asegurar la estabilidad económica global, como también impedir una nueva depresión global, fue confiada al FMI. Joseph E. Stiglitz, *El malestar en la globalización* (Buenos Aires: Taurus, 2002), 38-39.

Al respecto, y bajo estas circunstancias, Coq argumenta que “la existencia de unas paridades fijas entre divisas, la consagración de jure de la supremacía del dólar o las normas de regulación de la liquidez existente a nivel internacional”, se hacen condiciones esencialmente exigibles como parte de los acuerdos

Para comprender el modelo fordista en el ámbito financiero se debe hacer una serie de precisiones sobre la estructura existente antes del mismo período. La crisis del modelo de acumulación anterior al fordismo tuvo vínculos financieros que terminaron provocando la crisis de 1929. En este sentido “la opinión mayoritaria de la época coincidió en atribuir el origen de la misma a los excesivos riesgos asumidos por los bancos y otros intermediarios financieros tanto en la concesión de créditos, como en la actuación directa en los mercados de valores”.³⁶

Esta situación cambia durante los años sesenta y setenta, en razón de una serie de circunstancias históricas que van modificando las condiciones de producción, como también a que el modelo de organización socioeconómica fordista ya no constituía la manera más eficaz de garantizar los procesos de acumulación del capital. Sin duda las mejoras tecnológicas, marcadas hacia formas productivas más flexibles, ofrecían ventajas en relación a las anteriores, sumado al hecho de una competencia acelerada y creciente, consecuencia de la mayor internacionalización y apertura externa de las economías. También se dio fuertemente el fenómeno de un incremento de las presiones sindicales por mayores salarios en las grandes empresas y la quiebra del sistema monetario internacional, lo que contribuyó al agotamiento del modelo fordista y al inicio de una fase de inestabilidad económica conocida como la crisis del fordismo. En este contexto histórico se da un cuestionamiento en torno a la validez de los fundamentos teóricos macroeconómicos globales y a la naturaleza de las políticas de desarrollo productivo e industrial que habían sido las basas de la fase fordista, por cuanto, frente a la crisis socioeconómica se revelaban como incapaces de afrontar la situación.³⁷ La crisis de los años setenta inicia otro período de crecimiento, distinto en sus bases y con características diferentes en la forma de acumulación del capital. Este momento se conoce como postfordismo.

La fase postfordista, es marcada por dos aspectos principales, por una parte, la introducción de las nuevas tecnologías de la información y la comunicación y, por otra, por el proceso de globalización económica y la apertura externa de las economías. Procesos distintos pero relacionados; en el fondo, ambos modificatorios de las relaciones productivas y organizacionales a nivel planetario. El uso de estas nuevas tecnologías dio como resultante mejoras económicas que derivaron en el incremento de la velocidad de transmisión de la información, al aumento de la capacidad de almacenamiento de la misma y a la posibilidad de desarrollar redes a diverso nivel; todo asociado a un ahorro de tiempo importante, junto a la flexibilización de los procesos de producción y a nuevas formas de organización y gestión de las empresas e instituciones.

La competencia en los mercados ya no es exclusivamente determinada por el precio, sino que cobran cada vez más importancia aspectos como la calidad de los productos y la adecuación de éstos a las necesidades de segmentos específicos de clientes, la calidad del servicio postventa, el respeto del medio ambiente en la transformación de los productos y en los servicios derivados, elemento, éste último que a lo menos en términos comerciales son parte de su oferta. Estas economías de escala se convierten en economías de cobertura, capaces de adaptar la oferta a las variaciones de la demanda, orientadas a los usuarios por medio de una producción flexible, diversificada, diferenciada de bienes y servicios, siendo estos, una manifestación distinta a las características de la etapa anterior fordista, de uniformidad y repetitividad de producción de masas. Ya no se vende lo que se produce, sino por el contrario, se produce lo que es factible de ser vendido; lo que se demanda en forma masiva. La “cadena de valor” de Porter se vuelve fundamental en la producción, siendo capaz de reorganizar en forma rápida y con eficacia, dando así respuesta a las oscilaciones de los mercados. La adaptación, la versatilidad y la velocidad se vuelven valores esenciales en esta nueva organización industrial, traduciéndose en el diseño de

comerciales internacionales. Daniel Coq Huelva, “Globalización financiera. ¿Una nueva forma de acumulación de capital?”, *Revista Ekonomiaz*, no. 53 (2003), 298.

³⁶ Coq, “Globalización financiera”, 298.

³⁷ Mercado, *Estudio*, 9.

nuevos productos que sean capaces de satisfacer una demanda creciente de “necesidades insatisfechas”; necesidades inmateriales satisfechas por satisfactores (*bienes*) materiales. Como señala Naredo, “el engranaje sin fin de la producción y del consumo conduce cada vez más a mejoras productivas ficticias que aun siendo formalmente indicativas de bienestar, no suponen verdaderas mejoras en las condiciones de la vida de la mayoría de los individuos, aunque originen, eso sí, un consumo creciente de trabajo, de energía y de materias primas”.³⁸

Las empresas más competitivas no son primordialmente las de mayor tamaño, sino aquellas que demuestran una mayor velocidad en la adaptación a los cambios que surgen en el mercado, que se traduce en distintos productos, procesos y servicios que se ofrecen. Esta modificación también se tradujo en la forma que éstas se organizaron, cada vez más centralizadas en la toma de decisiones y descentralizadas en las operaciones, fruto del aporte que ofrece la tecnología informática, contrastando con las pirámides jerárquicas que eran distintivas de la era fordista. El proceso de externalización de servicios, traducido en los altos niveles de subcontratación de mano de obra, de servicios de apoyo y equipos se vuelve una práctica común junto con el trabajo en red; esto circunscrito en un contexto geográfico en el cual predomina la competencia y el encadenamiento con economías de escala externas a las empresas territorialmente localizadas. La propensión por la externalización de servicios que antes se producían en el interior de la empresa es uno de los elementos más recurrentes del crecimiento de los Servicios a las Empresas. Como señala Rosario Asían “el suministro externo del servicio supone un paso más en la división funcional del trabajo y, por tanto un avance en la eficiencia de la producción, un descenso de los costos de producción y un aumento de la productividad”.³⁹ Estos elementos se evidencian en los distintos sectores de la economía chilena, en particular, en la industria acuícola del salmón, los que se traducen en servicios de apoyo a la producción; situación que establece una interdependencia entre la industria demandante y los servicios de apoyo localizados, dando origen a una economía de carácter servindustrial.⁴⁰ En este escenario las corporaciones multinacionales tienen un papel importante como productoras en la economía mundial y en la formación de redes internacionales de transformación, las que se configuran cada día más como redes internas descentralizadas, que se

³⁸ José Manuel Naredo, *La economía en evolución. Historia y perspectivas de las categorías básicas del pensamiento económico* (Madrid: Siglo XXI editores, 2003), 50-51.

³⁹ Al respecto Asían, citando a Antoine Bailly y Denis Maillat, “Développement regional et services aux entreprises” en Georges B. Benko (ed.), *La Dynamique spatiale de l'économie contemporaine*. (Referencia tomada de Mérenne-Schoumaker, 1996), señala que éstos “distinguen tres grandes olas en la evolución de la demanda de servicios externos:

Primera ola (1950-1960): Servicios destinados a resolver problemas de tipo administrativo, jurídico, fiscal, contable o de tipo comercial (estudio de mercado, publicidad, representación, transporte).

Segunda ola (1965-1975): Servicios de ‘externalización’; se trata de sacar de la empresa ciertas tareas que agrandan los costos y que no son estratégicas para la producción ni para los mercados de la empresa: jardinería, limpieza, restauración (servicios de alimentación para el personal), transporte de personal, etc.

Tercera ola (desde 1975): Búsqueda de competencias y desarrollo de sinergias, referidas por tanto a dos tipos de servicios: los relacionados con las transformaciones tecnológicas, particularmente con la informatización de la producción, y los relacionados con el conocimiento de los mercados y la comercialización de los productos; se trata de actividades de estudios, consejo, experimentación, control, permitiendo obtener un diagnóstico, elaborar propuestas y desarrollar la flexibilidad de la empresa.” Asían, *La globalización*, 102.

⁴⁰ El concepto es acuñado por Ruysen, el cual hace referencia a la nueva sociedad que se está desarrollando ante los profundos cambios que ocurren en las modernas economías, y su tránsito es facilitado por los Servicios Avanzados a las Empresas. Olivier Ruysen, “The new deal in services: A challenge for Europe”, en Gary Akehurst y Jean Gadrey (eds.), *The economics of services* (Londres: Frank Cass, 1987). Bajo esta categoría, “se incluyen aquellos que generan las condiciones para la adopción de innovaciones en productos y procesos y los que permiten nuevas formas de gestión y organización empresarial, así como el acceso a nuevos sistemas y redes de comercialización interior y exterior. Se trata de servicios diversos -de innovación tecnológica, diseño, nuevos materiales, automatización de procesos, formación, publicidad, ciertas formas de asesoría, etc. - que posibilitan a las empresas demandantes el acceso a mayores cuotas de valor añadido”. Asían, *La globalización*, 87.

organizan en unidades localizadas en distintos territorios y de características semiautónomas, ya sea, por países, mercados, procesos y productos.⁴¹ Estas organizaciones se conectan entre sí por medio de dependencias por producción que constituyen nodos de redes de insumos y suministros de micro, pequeñas y medianas empresas, que se ubican en lugares que por condiciones de costos, acceso al mercado, recursos, etc., se convierten en ventajas de todo tipo para las compañías.⁴²

Esta interacción entre redes corporativas constituye un espacio abstracto de flujos y tramas, en continuos cambios, en los cuales circula enormes torrentes de información que permiten hacer frente a mayores exigencias competitivas en el contexto de una globalización económica acelerada. En este escenario, en cuanto haber sido el factor determinante, la distancia espacial pierde importancia, para pasar a ser la distancia temporal lo más relevante.⁴³ Así el enfoque sobre el espacio en la actividad económica cambia, de modo que ya no interesa estudiar las razones que, desde un punto de vista estático, explican los procesos de localización de las empresas, sino que interesa advertir la dinámica industrial inducida por los procesos de reestructuración.⁴⁴ Mercado argumenta en este sentido que “en este período, existe una tendencia a considerar que la transformación de los sistemas de organización industrial es inseparable de los elementos de naturaleza sociológica que regulen el funcionamiento de los territorios. El territorio pasa a adquirir un papel determinante en función de sus diferentes características”.⁴⁵

Conforme a lo anterior y a modo de poder apreciar las principales características comparadas del fordismo y el post-fordismo, se presenta el Cuadro N° 1.

⁴¹ Mercado, *Estudio*, 10.

⁴² Rifkin al respecto observa que las empresas “enfrentadas a una economía volátil y altamente competitiva, reducen el núcleo de su plantilla y contratan a trabajadores temporales con la finalidad de poder incorporarlos y despedirlos con suficiente rapidez según las tendencias de mercado de cada estación, e incluso de cada mes y semana [...] también recortan sus costos laborales mediante la contratación de proveedores externos para los bienes y servicios que tradicionalmente producían ellas mismas. Las fuentes externas de suministros permiten [...] evitar el contacto con las centrales sindicales. Muchas de éstas son pequeñas empresas que pagan bajos salarios y que otorgan bajos o nulos beneficios a sus empleados. Este tipo de prácticas se ha convertido en algo absolutamente común en la economía japonesa y es cada vez más popular en los Estados Unidos y en Europa”. Rifkin, *El fin del trabajo*, 230.

⁴³ Pierre Veltz, *Mundialización, ciudades y territorios. La economía de archipiélago* (Barcelona: Ed. Ariel, 1999).

⁴⁴ Coq, *Impactos Territoriales*, 9.

⁴⁵ Mercado agrega que “aunque esta aproximación, de la que parten la Escuela Californiana y la de la Especialización Flexible, es dominante en la mayor parte de la literatura, existen otros autores (Veltz, Massey y Megan, etc.) que consideran fundamental la influencia de los procesos globales sobre las dinámicas concretas de los territorios y sobre los procesos de reestructuración productiva, por encima de otros aspectos”. Mercado, *Estudio*, 11.

CUADRO N° 1: PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS COMPARADAS DEL FORDISMO Y POSTFORDISMO

Características	Etapas Fordista	Etapas Postfordista
1. Organización del trabajo y forma de producción	Uniforme y repetitiva	Diversificada y flexible
2. Nivel de calificación del trabajador y estabilidad del empleo	Baja calificación y trabajadores especializados; relativa estabilidad	Alta calificación y trabajadores polifuncionales; precariedad, inseguridad e inestabilidad
3. Tipo de empresa dominante	Gran tamaño; organización jerárquica, economías de escala internas a la empresa	Capacidad de adaptación a los mercados; práctica extendida de la subcontratación de empresas y personas (externalización); organización horizontal de funciones empresariales; economías de escala externa a la empresa, pero al interior de un territorio específico
4. Concepción del territorio	Como soporte físico; gastos de transporte y distancia; un elemento pasivo	Como actor activo y fundamental del desarrollo; de acuerdo a las características de cada territorio
5. Distribución de las empresas en el territorio	Polos industriales; integración territorial vertical; jerárquica	Redes de empresas; competencia y cooperación empresarial
6. Políticas públicas	Centralizada, por sectores, dirección estatal-central, se enfatiza y prima el crecimiento cuantitativo; la incorporación de la preocupación del medio ambiente a la agenda política es marginal o no existe	Descentralizada, estratégica, integración horizontal, prima el crecimiento endógeno, la I+D y la innovación territorial; la incorporación de la preocupación del medio ambiente a la agenda política es media a alta
7. Principales sectores productivos	Siderurgia, petroquímica, construcción naval, sector automotriz y de transporte, industria de la construcción	Microelectrónica, creación de nuevos materiales, biotecnología, industria aeronáutica
8. Contexto económico mundial	Menor magnitud de procesos económicos globales, competencia entre grandes empresas y Estados nacionales	Intensificación de procesos económicos globales; competencia entre regiones, territorios y ciudades

Fuente: Elaboración de Mercado (2006) a partir de Albuquerque *et al.* (1996); modificado por el autor.

La fase postfordista se caracteriza entonces por la intensificación de los procesos de producción, consumo y la circulación de bienes y servicios a nivel global, organizándose en cadenas de valor con sus diferentes fases localizadas en distintos territorios. En este escenario dominante de flujos, las ciudades en crecimiento y de atracción de poblaciones humanas, desempeñan un papel clave en la incorporación de nuevas tecnologías, gestión de la información, capacidad de dirección, abastecimiento de servicios; entre otros elementos. Las ciudades en el contexto de la globalización económica funcionan como puntos de control de la economía global y son considerados como espacios clave de mercado para el desarrollo industrial actual, ofreciendo servicios especializados a las empresas, y en los que se generan la mayor parte de las innovaciones.⁴⁶ Este papel relevante lo cumplen ciertos centros urbanos en Chile, que cumplen un rol de soporte en el desarrollo de la industria, los cuales se encuentran directamente relacionados en el proceso de extracción/producción. En el caso particular de la industria acuícola del salmón en un primer nivel se encuentra la ciudad de Puerto Montt, que como centro urbano regional, otorga servicios avanzados de sustentáculo financiero, servicios especializados a la producción y diferentes tipos de transporte, todo en gran número; entre otros elementos.

⁴⁶ Mercado al respecto, citando Saskia Sassen señala que “en la actualidad, se puede decir que la mayor parte de los nuevos procesos de centralización territorial de gestión de alto nivel y de control de operaciones socioeconómicas globales se concentran en redes de ciudades globales, desde las que es posible gestionar la combinación entre la diversidad de actividades económicas dispersas y su integración global.” Mercado, *Estudio sobre el modelo de desarrollo sostenible*, 11.

Consideraciones finales

Un territorio en particular es una manera de afrontar el esfuerzo por elucidar el conocimiento de realidades específicas que, sin tener categoría de ser generalizables, tienen una importancia esencial para entender la evolución de los fenómenos objeto de estudio, en el cual se debe poner énfasis en la búsqueda permanente de “la mayor probabilidad de certeza que en la de la validez universal”.⁴⁷ Es así que al estudiar la dependencia economía y territorio, la búsqueda de comprensión esta movida en cuanto a no establecer las leyes generales que rigen a un determinado fenómeno, sino a conocer los “mecanismos que expliquen el funcionamiento de realidades sociales específicas, entendiéndolo que sólo concentrándose en el análisis de esa especificidad se puede llegar a un mayor grado de comprensión de las misma”.⁴⁸ Interesa entonces asentar una comprensión sobre procesos y transformaciones que superan los límites de lo que corrientemente se entiende por productivo/económico, que se registran en territorios particulares y que se traducen, así también en dimensiones de carácter social y cultural. De la misma forma, la actividad de producción en un territorio determinado debe ser entendida como un ecosistema socioeconómico y cultural, insistiéndose en la base natural (el ecosistema) en la que la actividad se asienta, no concibiéndose como algo estático, sino como el resultado de la confluencia de dos elementos. Por un lado, la propia naturaleza y, por otro, la intervención humana que la modela.

En este sentido no se puede concebir la particular explotación productiva dada en ciertos ecosistemas, sin entender las dinámicas sociales y las condiciones culturales desarrolladas y que el espacio habitado/construido por el ser humano es producto del tiempo de la naturaleza, del tiempo biológico humano, de las diversas formas de organización, de la concepción cosmogónica del tiempo⁴⁹ y, que en lo principal, el territorio en el cual suceden los procesos y efectos de lo económico/productivo, viene a ser el fruto del conjunto de relaciones que a diario el ser humano ha trenzado con la naturaleza y con los otros.

El territorio, como advirtiéramos, ya no es concebido sólo como un soporte físico en donde se localizan las empresas, sino que es considerado como un elemento fundamental de carácter activo, que ayuda a determinar los emplazamientos de los negocios, asociado al componente económico. La organización del proceso productivo y la obtención de beneficios ya no dependen exclusivamente de las relaciones de mercado, así las posibilidades de las empresas y sus resultados se derivan de las condiciones sociales, políticas y culturales y, en la expresión institucional de los marcos legales del territorio donde se localizan.

En cuanto al modelo de organización capitalista, este ha tenido desde sus albores indudables efectos nocivos sobre la naturaleza, principalmente, desde los últimos veinticinco años del siglo dieciocho, cuando la Revolución Industrial del vapor, aceleró la producción, en razón del uso intensivo de los procesos de mecanización e industrialización.

Durante el siglo veinte, en plenitud de la fase fordista, los impactos ambientales que se han verificado por los modos de vida urbana y la producción industrial de masas, han aumentado; acentuado por el uso de combustibles fósiles como el petróleo, de sustancias químicas inorgánicas aplicadas en la agricultura, el aumento de la fabricación de automóviles, todo, dando lugar a una intensificación y globalización de los impactos ambientales.

⁴⁷ Carlos Román del Río y Javier Rodríguez, “Conocimiento científico y ciencia Económica”. Texto digital. Programa Doctorado Economía Regional, Universidad de Sevilla (2005), 9.

⁴⁸ Coq, “Epistemología, economía y espacio/territorio,” 13.

⁴⁹ Francisco Ther, Nelson Vergara, Jorge Yaitul, Darío Toro y Susan Ávila, “Etnografía del ambiente costero: prácticas cotidianas contemporáneas en Asentamientos costeros del sector sur de la Región de Los Lagos, Chile” (Osorno: Proyecto Interno DIULA/2007), 1-39.

La crisis de los años setenta abre paso a una nueva etapa de acumulación del capital, distinto a la fase fordista, conocida como período postfordista. En este modelo de organización económica la energía y las materias primas continúan siendo la base de la mayor parte de los procesos productivos, no obstante la información y el conocimiento de su uso que ella genera, es considerada en sí misma como un recurso y un producto del proceso de producción. Naredo al respecto, nos hace presente que los factores informativos y de servicios asociados a la producción en los países centrales, adquieren un mayor porcentaje en el total de los productos generados; lo anterior unido a que ha aumentado el requerimiento de materiales primas a nivel mundial, de modo que este proceso de “desmaterialización” previsto en su momento, no sólo no se está produciendo, sino que se esta llevando a cabo el proceso contrario. En estas circunstancias, las economías industriales modernas, y la búsqueda permanente del crecimiento que conllevan intrínsecamente sus modelos, producen efectos negativos ahora no solamente en sus propios ecosistemas sino en los situados en su periferia. En este escenario ni la sustitución de nuevos materiales por viejos materiales a través del proceso de transformación de la “transmaterialización”, como tampoco la terciarización de la sociedad industrial, cuyo último aporte y descubrimiento es la llamada “nueva economía”, han sido elementos reductores del impacto ambiental global.⁵⁰

Al pasar revista a los procesos parciales de desmaterialización en economías industriales, debemos advertir que éstas todavía dependen de un suministro alto e importante de bienes manufacturados básicos. Esto es un paradójico resultado esencial y característico de la llamada economía digital que se relaciona con la existencia de un marco institucional que estimula el “efecto rebote”, como también un comportamiento generalizado y excesivo del consumo y de “obsolescencia planificada” en la producción.⁵¹ Estas actuaciones, expresadas en precios, llevan a la sobre utilización de los recursos naturales que ha redundado en al aumento de la extracción masiva y el consumo de recursos naturales frente a estrategias de conservación. Este “efecto rebote” se ha convertido a la larga en una trampa en que se ha caído desde el inicio de la era industrial, así las fuerzas del mercado y la aparentemente ilimitada capacidad del ser humano por el consumo, utilizarán de nuevo la tecnología para transformar más y más recursos, en más actividades, diversas e interminables. Una acción racionalmente planificada, prevista y ordenada desde una concepción económica convencional.

Por último, debemos recordar lo ya planteado por diversos autores (Martínez Alier, Zurfluh, Soutullo, Barcena, Ibarra y Zubiaga) que no es únicamente la pobreza y el subdesarrollo los factores que impulsan el deterioro de la naturaleza en diversos territorios, sino las formas de desarrollo basadas en el crecimiento del consumo y la producción, llevadas a cabo en los países desarrollados. En este sentido, Soutullo argumenta que “el factor más importante en la degradación continua del planeta no es el aumento de la población sino los modelos de desarrollo industrial y tecnológico imperantes durante los últimos 100 años”.⁵²

⁵⁰ Oscar Carpintero, “Los costos ambientales del sector servicios y la nueva economía: Entre la desmaterialización y el “efecto rebote”, *Economía Industrial*, 352 (2003/IV), 72.

⁵¹ Carpintero, “Los costos”, 72.

⁵² Daniel Soutullo, *La explosión demográfica mundial* (Madrid: Talasa, 1994), 63. Citado en Mercado, *Estudio*, 36.