

"TERRITORIO Y COMPETITIVIDAD:
HACIA UNA TEORIA DE LOS DISTRITOS INDUSTRIALES"

Frente a la gran empresa norteamericana o a las multinacionales occidentales con subcontratas que permiten reducir los costes. Frente a los conglomerados japoneses con funciones paternalistas y ética de sacrificio, o ante aquellos de los nuevos países industrializados caracterizados por un cierto "dumping social". Nos encontramos en los distritos con un mecanismo de competición y que aporta creciente competencia -en el sentido de capacidad- por una parte, que hace que se produzcan cambios dinámicos tendentes a reducir costes para el numeroso conjunto de empresas que se encargan de producir los bienes en áreas territoriales delimitadas y fuertemente especializadas. Por otro lado, en estos distritos industriales se complementa la capacidad resultante de la lucha y cooperación interempresarial con las llamadas economías externas y el efecto aglomeración. Las economías de escala que se obtienen a nivel interno en las grandes empresas individuales pueden ser alcanzadas ahora -e incluso superadas- en los distritos industriales también por los sistemas de pequeñas y medianas empresas que los componen.

En realidad, originariamente, las multinacionales no se concibieron para actuar en un mundo sin barreras ni fronteras; su objeto era, por el contrario, poder superar los múltiples obstáculos existentes -aranceles, legislación, elevados costes de transporte, etc.- mediante la estrategia de instalar sucursales y filiales en los países donde pretendían abrir los mercados. Por otra parte, las multinacionales son una herencia de las "economías de escala" y, en la medida que éstas han ido debilitándose como ventaja relativa, las estrategias deben reconsiderarse. La aparición de los nuevos modelos de producción más flexibles y la creciente competitividad de ciertos espacios a la conquista de *nichos* de mercado, obligan a un replanteamiento considerable del modelo de funcionamiento y organización.

Para nosotros, el proceso de integración de la Comunidad Europea se ha ido extendiendo e intensificando paulatinamente; cada territorio debe ganar sus oportunidades una por una si desea sobrevivir. El fin es producir bienes en unas condiciones de *calidad-precio* equiparables (mejores) que las de los competidores y de esa manera poder así mantener o ganar "cuotas" en los mercados nacionales y, especialmente a nivel de exportaciones en los mercados internacionales. Los procesos de integración económica que se plantean a nivel mundial, con las rebajas de aranceles y disminución de barreras entre los

distintos países, han activado el marco de competencia provocando un redimensionamiento de los mercados y de la producción dentro de unas perspectivas espaciales mucho más amplias.

Se trata de producir a precios internacionales competitivos, y para ello es necesario alcanzar unas mínimas cotas de productividad, acompañadas de una cierta calidad de producto. Todo ello estrechamente conectado con la experiencia y formación de la mano de obra (desarrollo del capital humano), con la capacidad tecnológica (incentivación de la investigación básica y coordinación de los esfuerzos de los distintos agentes que permita rápidamente la difusión de las nuevas tecnologías) y con el capital comercial (las políticas de imagen de los productos, la promoción de operaciones comerciales e inversión exterior directa y la presencia en las ferias y, en definitiva, en el mercado internacional).

En la literatura han surgido diversos enfoques con variada terminología -a veces incluso puntual y de reducido uso- que pretenden explicar y comprender cómo determinados espacios productivos formados por pequeñas y medianas empresas han sido capaces de situarse en un nivel de competencia equiparable al de las grandes empresas multinacionales que son capaces de vender sus productos en múltiples mercados gozando de cierta competitividad.

El fenómeno que nos ocupa no debe contemplarse desde la perspectiva del desarrollo local donde, a veces, desde un planteamiento autárquico, se llega extremadamente a plantear la conservación y preservación de determinados espacios -más o menos rurales- para mantenerlos a salvo de la división internacional del trabajo; aún cuando las áreas ejemplificadoras tomadas como referencia por este enfoque del desarrollo local dispongan normalmente de una base industrial.

Partiremos inicialmente de los postulados y características del desarrollo local y endógeno desarrollados por los profesores Antonio Vázquez Barquero y Gioacchino Garofoli -que se pueden considerar puntales internacionales al respecto¹-. A partir de ahí iniciaremos una reconsideración crítica de cara a destacar las diferencias fundamentales de este paradigma con respecto a aquel descrito por la teoría de los distritos industriales, pues gozan de algunos paralelismos que habitualmente inducen a la fácil y despreocupada equiparación o a cierta confusión.

¹Se pueden seguir las obras y artículos siguientes citados en la síntesis bibliográfica GAROFOLI (1991, 1992A Y 1992B); y VÁZQUEZ (1988, 1992, 1995).

El *territorio* es visto por GAROFOLI (1992: 4) como fruto de la *sedimentación* de específicos e interrelacionados factores históricos, sociales y culturales en determinadas áreas que generan procesos de desarrollo significativamente diferentes directamente atribuibles a especificidades locales. Así el espacio se reinterpreta y se convierte en un componente estratégico con potenciales oportunidades de desarrollo, es un lugar de encuentro de relaciones mercantiles y de formas de regulación social. En el territorio confluyen los agentes e instituciones conformándose los sistemas productivos locales².

Desde la síntesis de Antonio Vázquez Barquero, el *desarrollo local* sería un proceso de crecimiento y cambio estructural con mejora del nivel de vida de la población local donde se identifican las dimensiones económica (los empresarios locales usan su capacidad para organizar los factores productivos locales con niveles de productividad suficientes para ser competitivos en los mercados), socio-cultural (los valores y las instituciones locales sirven de base al proceso de desarrollo), y político-administrativa (las políticas territoriales permiten crear un entorno económico favorable, protegerlo de las interferencias externas y favorecer e impulsar el desarrollo del potencial local (VÁZQUEZ, 1988: 26).

A partir de aquí el problema fundamental se plantea a la hora de diferenciar entre diferencias de desarrollo territoriales y grado de especialización en la división internacional del trabajo. A medida que aumentan la especialización e integración de la economía local en el sistema mundial se hace necesario destacar la importancia de los intercambios comerciales entre la región o territorio con el resto del mundo y en relación con los otros espacios nacionales. El vocabulario para destacar la "elevada" competitividad de determinados territorios se complica a la búsqueda de matices diferenciadores y características específicas.

Es entonces cuando surgen las dudas para diferenciar territorios y donde encuentra "terreno abonado" la teoría de los distritos industriales y tantos otros conceptos novedosos que han surgido en los últimos años como redes, áreas-sistema, "milieu", etc. Y es precisamente la fuerte diferenciación que aporta el concepto de "distrito industrial becattiniano" lo que confiere singular fuerza a este nuevo concepto y lo propulsa como nuevo paradigma en el terreno de la economía regional.

²Se puede consultar para mejor conocimiento GAROFOLI, G. (1991): *Modelli locali di sviluppo*, Franco Angeli, Milano; y GAROFOLI, G. (1984): "Modelos locales de desarrollo", *Estudios Territoriales*, n. 22, pp. 157-168.

El novedoso análisis de la *teoría de los distritos industriales* tendría sus raíces en los estudios de desarrollo regional y local de base territorial. A partir de ellos se comprende la importancia de los recursos propios y los factores histórico-socio-culturales; pero paralelamente se introducen una serie de nuevas variables que son las que imprimen el vigor y la potencia analítica, las que le confieren un plano distinto e innovador.

Según GAROFOLI (1991), el proceso de desarrollo puede llegar a ser *completamente endógeno* cuando todos los inputs -en un sentido amplio- que entran en juego son predominantemente locales (empresarios, trabajadores especializados preparados, financiación, tecnología e innovaciones); aunque en nota a pie de página comenta que no se está planteando un mundo cerrado, porque el alto y creciente grado de apertura de estos sistemas a nivel internacional es algo consustancial.

Aquí tal vez se esté definiendo de forma implícita una de las fundamentales características de los distritos industriales, su profundo y absoluto desarrollo endógeno a todos los niveles. Por ejemplo, el trabajador puede salir al exterior, para estudiar fuera o aprender técnicas, pero su función dentro del distrito será siempre adaptarlas y perfeccionarlas de acuerdo con su entorno y las necesidades de su empresa o del conjunto; nunca una simple imitación si ésta es susceptible de mejora³.

Los distritos industriales se caracterizan fundamentalmente porque una vez la innovación ha sido introducida por una o varias empresas, se produce un rápido proceso de difusión -basado en la imitación⁴- que hace que numerosos agentes adopten las nuevas tecnologías en un breve lapso de tiempo en una dinámica schumpeteriana. En determinadas ocasiones puede ser más rentable adoptar la técnica recién introducida ("imitar") que ser realmente innovador en el más puro sentido. La rentabilización de la innovación por los pioneros es una función inversa de la rapidez con la que se produce ese proceso de difusión-imitación; los beneficios que supone explotar la nueva técnica o producto pueden ser insuficientes en relación al coste que supuso su introducción.

Ese intercambio consciente o no, a veces rayando el "espionaje industrial" es lo que beneficia a grandes, medianos y pequeños dentro de estos distritos industriales. Las pequeñas

³Idea similar a la sugerida por KUKLINSI (1987: 215) cuando aboga por una política regional "activa" de confrontación entre lo importado y lo local. Hacen falta "sistemas de estudios empíricos bien desarrollados para apoyar los fundamentos intelectuales de una política regional propia".

⁴Cabe consultar PRODI (1971) para un análisis más exhaustivo del fenómeno.

afortunadas ideas e innovaciones de los menos pudientes son recogidas por las grandes y medianas empresas con rapidez promocionando con esa estrategia al pequeño innovador a su vez. Ese empresario aventurero se ve seguido por la gran empresa pero no es eliminado de la competencia, al contrario, ahora puede arriesgarse a acometer el mismo proyecto dotándolo de una mayor dimensión en función del mercado creado por la gran empresa. El innovador y el seguidor se ven fusionados o "confusionados" en la medida que se pierde la noción de quien es el verdadero artífice del producto final.

A su vez, la grandes empresas enclavadas en estos territorios crean productos innovadores en sus laboratorios propios y con sus recursos de I+D; productos para abrir brechas en los mercados, para establecer modas o para mantener simplemente sus cuotas de mercado. Estas grandes empresas prefieren mantenerse localizadas en el área de los distritos industriales para poder sentir ese fluir de ideas y acciones de la comunidad, sentirse parte de ese organismo vivo; y todo ello aún sabiendo que otras empresas tendrán como único objetivo copiar esos innovadores productos resultado de las grandes inversiones.

La gran empresa detenta unas cotas de mercado que le permitirán colocar una cantidad "suficiente" de producción para amortizar la producción realizada, y se verá aleccionada a innovar rápidamente para, tan pronto como sea posible, repetir esa operación para volver a colocar otro nuevo producto diferenciado que mitigue el nuevo recortamiento de la ventaja inicial resultado de la nueva competencia del resto de los agentes del distrito que ya son capaces de fabricar el producto anteriormente introducido por la empresa pionera.

El territorio⁵, basado en factores de competitividad, se encontraría a la altura de cualquier gran empresa multinacional porque podría gozar de las mismas *economías de escala* que ésta. Los distritos industriales pasan a ser aquí por fin, la culminación del esfuerzo teórico por encontrar un modelo alternativo al de la gran empresa. El desarrollo territorial o local, la economía regional, la teoría de los polos, los clusters o agrupamientos, los sistemas locales, etc. encontrarían en el entramado teórico del distrito sus particularidades.

Nos hallamos ante una incipiente *teoría de carácter sintético y global* que recogería los aspectos más positivos y destacados de la literatura previa de desarrollo local, regional o espacial. Establecería las bases que permitieran explicar y recoger muchos de los paradigmas anteriores, con fusión de teorías económicas que complementan los desarrollos habidos en el

⁵El conjunto fusionado e integrado de factores superpuestos en el espacio.

campo de la teoría de la empresa y de la economía industrial.

En primer lugar la geografía, el espacio, el territorio... se delimitan o encapsulan - solamente la porción relevante o de potencial interés- de manera que se consigue individualizar al sujeto concreto del análisis sin atender a los tradicionales factores de subdivisión espacial como las fronteras administrativas, geográficas o políticas. Se trata a fin de cuentas de la famosa "unidad de análisis" becattiniana, la individualización de un área concreta que va a ser *el objeto* del análisis y que viene delimitada por los factores socioeconómicos de principal interés⁶.

La idea principal de revalorizar el territorio como unidad de análisis (BECATTINI, 1989) complementaría la *flexibilidad* que el concepto de "distrito industrial becattiniano" aportaba al análisis económico de las ventajas sectoriales y las políticas regionales y locales. El problema vendría de la identificación concreta posterior que comenzó a realizarse en términos empíricos; la rigurosidad y precisión inicial se perdían dentro de un manifiesto chovinismo oportunista. Cabía una reconsideración y una cierta reflexión; alternatively la fácil identificación o el simple abandono.

La "moda" desatada por identificar espacios muy diferenciados con características de los modelos teóricos respecto a los nuevos paradigmas evolutivos, ha conducido a cierta ambigüedad y poca rigurosidad en los análisis. Consecuencia de ello, los autores buscaban otros paradigmas más rigurosos u otros enfoques en los que se hallaban más cómodos; así nos encontramos los mismos espacios estudiados desde distintos enfoques teóricos y distintos paradigmas, y algunos han aprovechado esta situación para incluso identificar esos paradigmas tratando de homogeneizar o sintetizar el tratamiento analítico llevado a cabo.

En segundo lugar los distritos industriales van a ser áreas de "éxito económico". Vamos a posicionarnos en unas zonas que gozarán de ventajas de carácter competitivo que les van a permitir vender "en el mundo" -exportar su producción a otros países- disfrutando de avanzada tecnología e innovadores métodos de carácter productivo y tecno-organizativo. Los distritos industriales exportan y se hallan perfectamente integrados dentro de la nueva división internacional del trabajo; especializados en determinadas producciones y gozando de cierta ventaja que garantiza su competitividad en el ámbito mundial.

⁶Se puede consultar la exposición del profesor G. BECATTINI (1989) o en español el reciente artículo de 1984: BECATTINI, G. (1994): "El distrito marshalliano: una noción socioeconómica", en BENKO, G. Y A. LIPIETZ (eds): *Regiones que ganan*, Alfons El Magnànim, Valencia, pp. 39-57.

La idea de la teoría aún no desarrollada puede tener un modelo puro o ideal de referencia y establecer una gradación desde el extremo perfecto hasta el simple esbozo de ciertas características definitorias; en esto se recogería el concepto marshalliano inicial y a su vez el método alternativo de análisis económico planteado por BECATTINI. Evidentemente es un trabajo complejo, pero la dinámica inercial seguida en el mundo académico no parece limitar su consecución.

BIBLIOGRAFIA DE REFERENCIA

BECATTINI, G. (1989): "Riflessioni sul distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico", *Stato e mercato*, n. 25, aprile, pp. 111-128.

- BIANCHI, P. (1988): "Competencia dinámica, regiones industriales e intervención local", *Economía industrial*, n. 260, Marzo-Abril, pp. 25-31.
- BIANCHI, P.; M.G. GIORDANI Y F. PASQUINI (1987): "Políticas industriales y territorio", *Boletín de Estudios Económicos*, vol. XLII, n. 132, Dic., pp. 571-591.
- CAPPELLIN, R. Y G. GAROFOLI (1988): "Le politiche di sviluppo locale: un'introduzione", en ANTONELLI, C. ET ALT.: *Le politiche di sviluppo locale*, FrancoAngeli, Milano, pp. 17-36.
- COSTA, M.T. (1989): "La cooperación entre empresas, nueva estrategia competitiva", *Economía industrial*, n. 266, Marzo-Abril, pp. 27-45.
- DEI OTTATI, G. (1988): "El mercado comunitario", *Papers de Seminari*, Nº 29-30, pp. 179-217.
- ERNSTE, H. Y V. MEIER (eds) (1992): *Regional Development and Contemporary Industrial Response: extending flexible specialisation*, Belhaven Press, London.
- FRIEDMAN, J. Y C. WEAVER (1981): *Territorio y función*, Instituto de Estudios de Administración Local, Madrid.
- FURIÓ, E. (1994): "El desarrollo económico endógeno y local: reflexiones sobre su enfoque interpretativo", *Estudios Regionales*, n. 40, pp. 97-112.
- FURIÓ, E. Y J.R. HERNÁNDEZ (1996): "Globalización económica y competitividad", en OCHANDO, C.; J.M. NÁCHER ET AL.: *Elementos básicos de economía*, Tirant lo blanch, Valencia, en prensa.
- GARCÍA, A. Y J. SUCH (1995): "La política regional", en JORDÁN, J.M. Y A. GARCÍA (eds): *Política Económica*, Tirant lo blanch, Valencia, pp. 367-400.
- GAROFOLI, G. (1991): "The Italian model of spatial development in the 1970s and 1980s", en BENKO G. Y M. DUNFORD (eds): *Industrial change and regional development*, Belhaven Press, London.
- GAROFOLI, G. (ed.) (1992): *Endogenous Development and Southern Europe*, Avebury, Aldershot.
- GAROFOLI, G. (1992a): "Endogenous development and Southern Europe: An introduction", en GAROFOLI, G. (ed.), pp. 1-16.
- GAROFOLI, G. (1992b): "Industrial districts: Structure and transformation", en GAROFOLI, G. (ed.), pp. 49-60.
- HERNÁNDEZ, J.R. (1995): "Sul concetto di distretto industriale marshalliano", *V incontro di studio tra economisti di lingua neolatina*, Bertinoro 19-20 maggio, mimeo.
- MARSHALL, A. (1890): *Principles of Economics*, MacMillan, London; traducción al español de la 8ª edición inglesa, Aguilar S.A., Madrid, 1963.
- PIZZOLI, U. (1992): "Per una ri-lettura del territorio. Considerazioni sul metodo della geografia", *Studi e Informazioni*, n. 12, IRRES, pp. 7-19.

PRODI, R. (1971): *La diffusione delle innovazioni nell'industria italiana*, Il Mulino, Bologna.

RICOTTILLI, M. (1989): *Progreso técnico ed innovazione. Il caso di due settori che producono macchine in Emilia-Romagna*, Franco Angeli/Ires Cgil, Milano.

PYKE, F. (1992): "Pequeñas empresas, distritos industriales y desarrollo regional", *Economía Industrial*, n. 287, Septiembre-Octubre, pp. 107-112.

PYKE, F.; G. BECATTINI Y W. SENGENDERGER (eds) (1991): *Distretti industriali e cooperazione fra imprese in Italia*, Studi e Informazioni, Quaderni n. 34, Banca Toscana, Firenze.

RALLET, A. Y A. TORRE (eds) (1995): *Economie industrielle et économie spatiale*, Economica, Paris.

TOMÁS, J.A. (1989): "La realidad Socio-Económica en el espacio", *Revista Valenciana d'Estudis Autonòmics*, n. 11/12, pp. 69-84.

TOMÁS, J.A. (ed.) (1995): *Competitividad, medio ambiente y estrategia industrial*, Servei de Publicacions de la Universitat de València, València, 2 volúmenes.

TRULLÉN, J. (1992): "Eficacia productiva y cooperación entre empresas locales: la aproximación desde la teoría marshalliana del distrito industrial", *Economía Industrial*, n. 286, pp. 37-41.

VÁZQUEZ, A. (1988): *Desarrollo local. Una estrategia de creación de empleo*, Pirámide, Madrid.

VÁZQUEZ, A. (1992): "Local development and flexible accumulation: Learning from history and policy", en GAROFOLI, G. (ed.), pp. 31-48.

VÁZQUEZ, A. (1995): "La dinámica de los sistemas productivos locales. El caso de la industria del calzado en España", *V incontro di studio tra economisti di lingua neolatina*, Bertinoro 19-20 maggio, mimeo.