



LOS DISTRITOS INDUSTRIALES COMO UNA OPORTUNIDAD COMPETITIVA PARA LAS PYMES

Vicent Soler i Marco

Universidad de Valencia

Hace poco más de tres años que se publicó el monográfico de *Mediterráneo Económico* (número 13, mayo de 2008) sobre los distritos industriales en donde colaboraron los especialistas más prestigiosos de Italia y España. Ya entonces nos preguntábamos cómo podrían adaptarse estos modelos territoriales, tan exitosos para las pymes mediterráneas en el pasado, a los nuevos aires que plantean la aceleración de los procesos de globalización económica y la irrupción de la «economía del conocimiento». Una pregunta que continua vigente, pero que puede contestarse con una perspectiva matizada, dada la evolución tanto de la realidad económica—fundamentalmente, por la profunda crisis económica que padecemos— como de la propia literatura al respecto¹.

Conviene subrayar que el título de este artículo reitera el del preámbulo de aquel monográfico porque, hoy como ayer, efectivamente, no hay motivo para pensar que las «aglomeraciones industriales *marshallianas*», los distritos industriales tal y como los definió Giacomo Becattini en su artículo seminal (Becattini, 1979), hayan dejado de ser una oportunidad competitiva para las pymes que pueblan de manera abrumadora nuestro tejido productivo.

También conviene subrayar que trataremos de no retrotraernos al monográfico más que para apuntar aspectos que entendamos necesario. Así pues, si se desea ampliar algunas de las ideas y de las incitaciones reflexivas que aquí se apuntan, sería aconsejable volver a él, al monográfico.

¹ Agradezco a mi compañero de Departamento, Rafael Boix, las sugerencias realizadas.

1. El debate teórico y la realidad económica

Las características socio-económicas históricas de muchas regiones mediterráneas, particularmente en Italia y en España, con procesos de industrialización localizados, generan condiciones para la aparición de *distritos industriales* prácticamente desde mediados del siglo XIX hasta nuestros días.

Otra cosa es que al concepto y la teoría conexa les cueste entrar en los ámbitos académicos y de políticas industriales españoles. Por ejemplo, habrá que esperar a 1986 para que se dé a conocer aquí el artículo seminal de Becattini, gracias a la traducción que el profesor Joan Trullen hace para la *Revista Econòmica de Catalunya* (Becattini, 1986).

Con todo y con eso, excepto en algunos pequeños núcleos de Cataluña y la Comunidad Valenciana, el pensamiento económico español ha sido escasamente permeable a la teoría del distrito industrial de manera que tardaría unos años más, hasta prácticamente el año 2000, en extenderse a lo largo y ancho del país (Ybarra, 2011). Aun así, para algunos autores, esta teoría continúa siendo un modelo interpretativo menor e incapaz de explicar las dinámicas del desarrollo económico.

Según Boix y Trullen (2011), por dos razones. La primera porque, en este tiempo, la atención de los economistas se centra en temas macroeconómicos, por las secuelas de los debates sobre la crisis de los setenta. La segunda, quizá más importante, porque el *mainstream* del pensamiento económico tenía el modelo de organización de la producción en

grandes corporaciones como paradigma dominante sin atención aparente al tejido de pymes que era el dominante en la realidad. Peor aún, la preeminencia de las pequeñas empresas siempre se vio como un severo inconveniente para el progreso económico.

Según los autores precitados estas ideas las han compartido durante mucho tiempo también los *policy makers* tanto de ideología conservadora como progresista, aunque fuese por razones diferentes, cuyo resultado es que coincidieron en implementar solamente políticas sectoriales, ignorando los aspectos territoriales.

En España, de hecho, las políticas específicas sobre distritos han sido muy escasas, con dos excepciones: la Generalitat Valenciana de los ochenta y las estrategias de *clusters* del gobierno vasco. A nivel estatal, no aparecerá hasta 2005, cuando el Ministerio de Industria aplica unas directrices para favorecer tanto los sistemas de pymes en DI como los *Sistemas Productivos Locales* (SPL²) de gran empresa, la llamadas *Agrupaciones de Empresas Innovadoras*³ (Trullen, 2006).

En todo caso, tal y como subrayamos en su momento (Soler, 2008), cada territorio ha entendido el desarrollo local desde perspectivas diferentes (ordenación del territorio, empleo local, formación especializada, medio ambiente, innovación tecnológica, planes estratégicos, etc.), sin embargo, en aquellas regiones en las que se ha llegado a percibir ese desarrollo de una manera más intensa sobresale la figura del conglomerado de pequeñas empresas (pymes), especializadas en alguna actividad o proceso específico y que presentan ciertas posibilidades de desarrollo en un mercado abierto. Es decir, los llamados «distritos industriales marshallianos (DIM)».

«Marshallianos» porque fue el gran economista Alfred Marshall el que, en sus trabajos de juventud (*Principles of Economics*, 1890), dibuja de manera profunda y persistente no sólo sus puntos de vista sobre la organización industrial sino también, en general, sobre el capitalismo y los mecanismos del mercado. Y entre las especificidades de organización industrial, señaló las aglomeraciones territoriales de pequeñas empresas industriales.

Para Marshall, las economías de la división del trabajo no se reducían a las que se generaban en el seno de las grandes empresas, que era lo que comúnmente se creía en su tiempo. El economista británico entendía que también se podían conseguir por una buena integración de un conjunto de empresas especializadas y complementarias. Es decir, Marshall confirmaba contundente la importancia de los contextos adecuados para el intercambio de experiencias sociales, los valores morales, y el conocimiento productivo (Soler, 2008).

Tras la muerte de Marshall, esta valoración sobre las «economías externas» a las empresas pero «internas» al contexto territorial perdió audiencia entre los autores, porque la atención se centró de manera progresiva en la producción y comercialización masivas, como apuntamos más arriba. Fueron décadas de hegemonía del «fordismo», tanto en la realidad económica como en la literatura sobre crecimiento económico. Una hegemonía que se extendió hasta los años setenta del siglo pasado. Por ello, fue tan importante el «redescubrimiento» de esta parte del pensamiento marshalliano por parte de la *escuela florentina* a finales de esa década.

1.1. La Escuela de Florencia

Efectivamente, fue esta escuela italiana de pensamiento económico encabezada por Giacomo Becattini (junto con la de Modena de Sebastiano Brusco y la de Turín de Arnaldo Bagnasco) la

² Los SPL suelen ser definidos por los ámbitos territoriales donde la movilidad cotidiana trabajo-residencia se da con una determinada intensidad.

³ Tanto la OIT como la OCDE valoran positivamente la existencia de los DIM. Así mismo, el Programa para la iniciativa empresarial y la innovación del 7 Programa marco para la innovación y la competitividad, 2007-2013 de la Unión Europea, también lo hace incluso apoyando la cooperación transnacional en esta materia (Comisión Europea, 2006).

que puso el acento en esta percepción teórica marshalliana como hipótesis explicativa del crecimiento de la *Terza Italia* (Sforzi, 1990). La reivindicación de Marshall llega al extremo de adjetivar estos fenómenos de agrupaciones territoriales de pymes como «distrito industrial marshalliano» (DIM)⁴, tal y como hemos dejado claro desde el principio.

El DIM, para estos autores, es un modelo de un lugar acotado natural y/o históricamente, caracterizado por la presencia e interpenetración de una comunidad de personas y aparatos productivos. La población de empresas y de las instituciones relacionadas con el mercado es sólo una parte, aunque central, del DIM.

Pero aquí lo que cuenta es, sobre todo, que el sistema productivo local tiene una identidad social y económica, en forma de un «atmósfera industrial»; que coincide con un conjunto de actitudes compartidas de comportamiento, conocimientos y de valores sobre la base de las interacciones culturales a nivel local de alta densidad y que orientan las inversiones técnicas, humanas y relacionales hacia formas compatibles con la posibilidad de acumulación local⁵.

Visto en términos evolutivos, el DIM es una entidad socio-territorial que sigue una senda de

desarrollo local que incluye una buena cantidad de alternativas en consonancia con sus características socioeconómicas, históricamente perfiladas, y caracterizada por procesos de reproducción, crecimiento y variación del propio sistema.

Según la *escuela florentina*, estos procesos de desarrollo industrial y locales son: a) una rearticulación continua y fluida de la división local de trabajo, es decir, la constitución endógena y la reorganización flexible de las tareas y funciones especializadas que conforman los procesos de creación de valor; b) la reproducción y renovación de los conocimientos contextuales, fusionándose con algo de conocimiento transferible codificado, e incorporando las capacidades especializadas para fines reproductivos y creativos; c) la preservación de los tramos comunes de motivación, como una inclinación hacia la confianza y la cooperación en los intercambios recíprocos, una actitud hacia la iniciativa empresarial y la innovación, la participación abierta de los trabajadores en el trabajo, y la participación de los ciudadanos en la vida comunitaria; d) por último, movilidad social y económica y una tela gruesa de interacción social que creen un ambiente en el que el espíritu de empresa y la innovación florezcan, y que, de varias maneras y grados, conducen a la cohesión social, siempre compatible con la conservación de una identidad local y un ambiente industrial (Becattini, Bellandi y De Propis, 2009)⁶.

Por su parte, las aglomeraciones industriales sin condiciones de DIM pueden tener, y tienen,

⁴ Un fenómeno que no hay que confundir con la figura del *cluster* del economista americano Michael Porter (1990). La diferencia entre los DIM y los *clusters* empresariales de Porter es, fundamentalmente, que los primeros, y no los segundos, son tratados como una *comunidad de productores* que integra flexiblemente múltiples poblaciones de empresas especializadas. Por su parte, Michael Piore y Charles Sabel, en su renombrado libro *The Second Industrial Divide* (1984), vendrían a sostener las hipótesis de los cambios de paradigma en las organizaciones industriales –que incluyen las aglomeraciones territoriales de pymes– que han emergido favorablemente en los momentos de crisis (Soler, 2008).

⁵ Se da el «efecto distrito» cuando «se generan ventajas competitivas derivadas de un conjunto fuertemente interconectado de economías externas a las empresas singulares, pero internas al distrito». (*Gabi Dei Ottati*, 2006). Con tres ventajas principales: el acceso a proveedores especializados, un mercado local de trabajo denso y cualificado y la generación de *spillovers* de conocimiento. Fujita y Thisse (1996) reconocen que entre estas externalidades «marshallianas» es difícil desentrañar las *pecuniarias* (las valoradas en el mercado) y las *tecnológicas* (las que el mercado no lo hace), en terminología de Scitovsky (1954).

⁶ El retraso en la investigación sobre distritos tiene una explicación complementaria por la ausencia de una métrica de distritos, dados los múltiples factores cualitativos de los caracterizan. En los últimos años, sin embargo, han empezado a surgir trabajos sobre valoración y cuantificación de «las economías externas a las empresas e internas al territorio», con una gran diversidad de conclusiones en las aplicaciones empíricas. Esta diversidad se debe básicamente a las diferentes especificaciones de los modelos así como a la definición de las variables explicativas. En este caso, tanto el nivel de agregación como el ámbito territorial de referencia acaban siendo decisivos. Unos trabajos que, dadas las dificultades para cuantificar las variables y los flujos que *causan* ese «efecto», suelen orientarse hacia la medición más bien de las *consecuencias* del «efecto distrito», es decir, de la concreción de las *economías externas* generadas en estos espacios y, por tanto, las *ventajas competitivas* de las empresas ubicadas en ellos (Soler 2008).

una naturaleza diferente. Entre otras cosas porque, cuando no se dan las condiciones de DIM, el desarrollo local puede ser más genérico, por ejemplo, formado por actividades empresariales no relacionadas; menos endógeno, en la medida en que se generan a partir de inversiones y capitales controlados desde fuera, por ejemplo, de compañías multinacionales; más centralizado, dependiendo de estrategias de una pocas empresas); o articuladas de manera diferente, con poca división local del trabajo.

Es decir, podemos aceptar que la variedad dentro de la vida económica local es útil e incluso necesaria ante las expectativas de cambios inesperados y discontinuidades en las condiciones de mercado externas y de los contextos tecnológicos y de las infraestructuras institucionales y culturales. Sin embargo, más allá de un cierto umbral de dispersión sectorial en las actividades aglomeradas, de dependencia de decisiones económicas tomadas a partir de estrategias exteriores a la misma aglomeración empresarial, ésta ya no refleja un DIM.

1.2. Teoría y práctica en España

Todas estas percepciones que se habían aplicado eficazmente para explicar el dinamismo económico de la *Terza Italia*, tierra poblada abrumadoramente por pymes, a pesar de la inicial reluctancia, finalmente llegaron a España, como hemos señalado más arriba. Y la verdad es que la investigación sobre distritos industriales se ha desarrollado mucho en las últimas dos décadas, la mayoría de naturaleza aplicada con la teoría importada fundamentalmente de Italia.

No es ajeno a este desarrollo literario el que informes recientes, elaborados en el ámbito académico coincidan en señalar la importancia real de las aglomeraciones territoriales de pymes en España. Según sendos estudios de la Universitat Autònoma de Barcelona y de la Universitat d'Alacant,

alrededor del 35-40% de las empresas industriales y del 40-50% del empleo industrial español se sitúa en áreas que pueden ser identificadas como *sistemas productivos locales* (SPL) con predominio de pymes. Unas cifras similares al caso italiano. Y, si bien no todos los SPL son distritos industriales, son porcentajes que reflejan la importancia de las «aglomeraciones de pequeñas y medianas empresas» a la búsqueda de economías externas.

Además, encontramos que este fenómeno de los SPL está muy extendido: los hay en trece de las diecisiete CCAA, destacando el caso de Valencia con 53 (25,9%); Cataluña y Castilla-la Mancha, con 32 (15,6%), cada una. La mayoría están especializados en industria ligera. Eso sí, concentran más de la mitad de las exportaciones (Trullen, 2006), su capacidad innovadora es superior a la media (Boix y Galletto, 2008) y su capacidad para crear empleo también (Boix y Trullen, 2011).

Una aglomeraciones de pymes en las que existen todo tipo de actividad productiva: manufacturas, innovadoras, neotecnológicas, etc., con el bien entendido que muchos casos estas aglomeraciones pueden ser calificadas como sensibles a los cambios, en tanto que han sido capaces de adaptarse y readaptarse continuamente a los cambios a los que el mercado les ha podido inducir.

2. Los nuevos escenarios económicos

¿Cabe afirmar entonces que sería ésta, la de los SPL y, más concretamente, los distritos industriales *marshallianos* (DIM), una de las vías para enfrentarse a las exigencias de cambio en un mundo en continua transformación? ¿Y a la propia crisis económica actual?

Para responder a estas preguntas adecuadamente, habrá que enfatizar que la economía española continúan residiendo en un tejido industrial conformado básicamente de pymes, de sectores «con tradición», con bajo nivel tecnológico y de

demanda débil. Además, que se ha caracterizado hasta ahora por competir en precios gracias a que los procesos productivos eran intensivos en trabajo no cualificado, con niveles salariales relativamente bajos y uso de tecnologías maduras. Y eso, con todas las excepciones que se quiera.

Un modelo productivo que ha dado muchas alegrías en el pasado cuando la economía española era claramente una economía periférica. Es decir, un modelo que, a pesar de las apariencias, ha configurado unas estrategias competitivas empresariales que han resultado ciertamente exitosas. Incluso contando con la pequeña dimensión empresarial media que, si bien no permitía beneficiarse de economías de escala internas, sí que permitía una alta capacidad de flexibilidad y adaptabilidad a los gustos cambiantes de los consumidores.

Difícilmente se podría explicar este éxito sin tener en cuenta que ciertas economías de escala en buena parte se podían obtener *externamente* en los entornos de los SPL y de los Distritos Industriales Marshallianos (DIM). Y tanto en la primera oleada de formación de distritos industriales en el XIX como en la segunda, del cuarto cuarto del XX, los procesos se caracterizaron en buena parte por la especialización en el sector manufacturero y por tratarse de los procesos locales de producción integrada. Con el bien entendido que la banca local jugó un papel estratégico en el éxito de la operación.

En todo caso, es preciso subrayar que los DIM son heterogéneos y pueden seguir patrones de evolución distintos, a pesar de las características comunes que se puedan apreciar. Por ejemplo, algunos distritos evolucionan hacia la conformación de un dualismo empresarial: las pymes características conviviendo con algunas empresas que van ganando cuota de mercado propiamente y se proyectan hacia el exterior como líderes de la aglomeración empresarial y funcionando como motor de arrastre de las primeras (Camuffo, 2003).

Ya planteamos en el monográfico de *Mediterráneo Económico* que, mediante el uso de datos

de patentes y de diseños industriales, se demuestra que los distritos industriales han presentado una intensidad innovadora superior a la media de las pymes españolas, concluyendo que existe un «efecto distrito» positivo en términos de innovación. Por otra parte, se ha demostrado cómo en un número considerable de distritos industriales, la especialización primaria del distrito comparte protagonismo con otras actividades que, al igual que aquella, ocupan un lugar prevalente en la composición sectorial de la industria local.

Normalmente, eso se consigue profundizando en el origen de la naturaleza poliespecializada del distrito (Ruiz Fuensanta, 2008), y observando que dicha condición puede ser el resultado de una trayectoria evolutiva en respuesta a los cambios experimentados por el entorno. Y que, en todo caso, hay posibles consecuencias positivas que pueden derivarse de la poliespecialización, tanto para el distrito en sí, como para el desempeño y competitividad de sus empresas.

2.1. Interrogantes ante los nuevos escenarios económicos

Pero, las cosas cambian cuando aparecen nuevas periferias, países industriales emergentes cuyos costes laborales unitarios (CLU) son mucho más bajos que los de aquí. Además, en el contexto de globalización económica actual, hay que considerar los dilemas nuevos como el que se plantean en algunas economías occidentales ante el fenómeno de estos países emergentes, particularmente de China e incluso de los países de la Europa Oriental. Dilema, por ejemplo, entre la alternativa proteccionista o la de considerar la posibilidad de hacer compatible el desafío competitivo y la colaboración entre las empresas de aquellos países y las occidentales.

Por lo que respecta al tema que nos ocupa, el de los DIM, hay que subrayar que las oportu-

tunidades para la creación de nuevas formas de aglomeraciones empresariales se amplían. Sin embargo, estas aglomeraciones no necesariamente se combinan con procesos robustos de *distriturización* y, a veces, incluso, la expansión de nuevos *clusters* contribuye al declive de antiguos DIM.

Por otra parte, con el rápido ritmo de los cambios tecnológicos, las fronteras de los sectores tradicionales se vuelven difusas, así como la distinción entre sectores manufactureros y terciarios, por no hablar de las diferencias entre los sectores de *low-tech* y *high-tech*. De hecho, los nuevos o regenerados DIM pueden caracterizarse por una «especialización» en una actividad industrial determinada pero que haya perdido la identidad como un *filière* de fabricación local integrada. Los procesos sistémicos de distrito se combinan constantemente con varios factores internos y externos que determinan oportunidades, plantean enormes desafíos y contribuyen a dar forma a los distintos tipos de rutas locales de desarrollo o de declive.

En todo caso, podemos entender que los DIM continúan siendo hoy día un fenómeno relevante cuando la globalización está descubriendo los costes de las disparidades entre la economía y la sociedad, y entre la economía y la política. Es decir, lo que están experimentando en la actualidad y los retos y oportunidades que enfrentarán en un contexto socio-económico, donde las fuerzas globales y locales cada vez interactúan para dar forma al bienestar de las sociedades y los resultados económicos de las empresas y lugares. Es el llamado fenómeno de la *glocalización*.

Porque, ante tales hechos, algunas economías locales están dando una respuesta adecuada. Básicamente valorizando al máximo los recursos y las capacidades locales que se posean con objeto de identificar aquellas oportunidades que tengan en el marco de la globalización, a partir de la especialización.

Ello no es óbice para que se entienda que, efectivamente, los nuevos escenarios económicos

que resultan de los vientos de cambio tecnológicos y comerciales actuales –antes, mientras y tras la dramática crisis económica que padecemos– alteran profundamente las ventajas competitivas de las empresas tanto en organización como en localización.

Incluso la empresa *fordista*, hegemónica hasta hace nada en la realidad económica y también en la literatura académica y en las prioridades de las autoridades, caracterizada por la integración vertical de su producción y con claro arraigo a un determinado territorio, ha cambiado su organización productiva, que se está conformando de manera descentralizada y deslocalizada a nivel internacional.

De esta manera lo que se encuentran son fases de una misma empresa localizadas en plantas dispersas y esparcidas en cualquier lugar del mundo atendiendo a las características productivas que requieren cada una de esas fases. Posteriormente, hay un proceso de integración de aquellos subproductos elaborados en cada una de las plantas-fase hasta ofrecer un producto final. Por ello, como apuntábamos en su momento, la secuencia: globalización –descentralización– deslocalización, es un encadenamiento que responde a un mismo proceso y manifiesta un único interés, el de alcanzar una máxima competitividad.

2.2. Nuevos retos para la pyme y para los DIM

Pues bien, con todos estos cambios, a los DIM les pasa lo que a las empresas en general, pymes o no pymes del sur de Europa, como ya se apuntaba en la Agenda de Lisboa de 2000: los nuevos escenarios económicos plantean nuevos retos. Además, porque se ha dado una modificación de la composición de la demanda mundial, tanto en la composición de la estructura de bienes demandados como en la de la localización de los consumidores.

Así mismo, las nuevas tecnologías han facilitado los procesos de cambio anteriormente apuntados Tanto la deslocalización de fases y de procesos de producción de los países avanzados a los emergentes como la irrupción por su propia cuenta de estos últimos países, con la particularidad que los países industriales emergentes pueden competir en la lógica de los precios en mejores condiciones, como apuntábamos anteriormente⁷.

Por tanto, a pesar de las notas positivas anteriores sobre la capacidad de adaptación de los DIM a la nueva situación, pueden surgir incertidumbres mas que razonables al respecto. Incertidumbres incluso sobre si son una rémora para superar la actual debilidad de la manufactura española y, en general, de los países de la Europa Mediterránea.

Por ejemplo, podemos pensar que el exitoso modelo DIM del pasado pueda generar insuficientes economías externas a las pymes innovadoras, competitivas y flexibles. Ante esa duda, habrá que reclamar a los DIM cosas parecidas a las que ya se reclaman a las empresas individualmente como mejorar infraestructuras, actuar fiscalmente en temas de uniones de empresas e inversión en I+D, dotarse de más y mejor capital humano, reducir el impacto ambiental y el consumo energético, aumentar el peso de la I+D e incrementar la atención a los avatares de los mercados (Soler 2008). Todo ello con la rémora sobrevenida de la práctica desaparición de la banca local, por los procesos de fusiones de cajas y bancos que se están dando actualmente. Una banca local que había sido decisiva en la consolidación de muchos DIM.

Pero es que, además de reclamar cosas parecidas a la pymes en su individualidad, los DIM tienen que preocuparse por: a) la gobernanza de las empresas y del proceso capitalista en su seno; b) la

centralización y la descentralización en la toma de decisiones estratégicas; c) los patrones cambiantes de las aglomeraciones industriales; d) los marcos translocales de las políticas sobre distritos y de los procesos políticos (Becattini, Bellandi, De Propis, 2009). Y en términos propositivos, transformarse propiamente, con tres premisas fundamentales: invertir en el extranjero, crear distritos tecnológicos y atraer capitales extranjeros.

Estos temas subyacen en nodos críticos en la evolución de los distritos, ya que su capacidad y habilidad de reproducirse a sí mismos por mecanismos endógenos se ven amenazadas por las condiciones que alteran su orientación, y por lo tanto su forma de encontrar una dirección deseable para su desarrollo sostenible. Vayamos por partes.

¿Por qué, cuales son los principales retos que le plantean a las pymes en general y al DIM en particular los nuevos escenarios económicos? Entresaquemos los dos más significativos. El primero sería, y es, la creciente «intrusión» del conocimiento de base científica en el mundo de la producción y, el segundo, la naturaleza, la intensidad y la escala de la red cada vez más global que los distritos tienen que comprometerse con el conocimiento, intercambio de bienes/servicios y mano de obra.

3. Los nuevos tipos de conocimiento

El primer reto es, pues, la creciente «intrusión» del conocimiento de base científica en el mundo de la producción. En este sentido, en principio, la difusión de nuevas tecnologías supone la reducción potencial de los costes de elaboración y de circulación de la información lo cual permite la reducción de la dimensión media de la empresa y su grado de integración vertical, aunque ese fenómeno no alcance a todos los sectores. De hecho, en muchos de ellos, algunas funciones particulares requieren dimensiones más grandes y recursos

⁷ Cualquiera de las actividades manufactureras «maduras», pueden existir nichos de negocio e incluso encontrar unidades productivas que, a pesar de todo, estén en la frontera de la tecnología del sector. E incluso que, para determinadas actividades, la escala productiva óptima puede estar asociada a la pequeña dimensión empresarial.

organizativos más elevados tanto en el campo de la innovación tecnológica y de la I+D como en el de los procesos de comercialización.

Desde la perspectiva de los DIM, esta revolución tecnológica supone ventajas e inconvenientes. Ventajas ligadas a la mejora de la flexibilidad que ha caracterizado históricamente a los DIM en el sentido de la capacidad de adoptar y adaptar rápidamente innovaciones que han tenido las empresas innovadoras de los *clusters* más dinámicos. Y la reducción de la importancia de las economías de escala por la mejora del acceso a las nuevas tecnologías. Por ejemplo, la telemática no necesita, en general, grandes inversiones para su introducción en los procesos productivos y comerciales.

Ahora bien, una cosa es poder acceder a las TIC y otra poder sacarles el mejor provecho en el seno de la empresa. Hay dos motivos para hacer esta matización: primero, porque las mejoras de productividad derivadas de las TIC tardan en concretarse y, segundo, porque la información codificada y formalizada es la que les saca más rendimiento. Además, en cualquier caso, esas mejoras de la productividad solo se consiguen cuando los cambios tecnológicos están acompañados de profundos cambios organizativos. Todo lo cual puede rendir potencialmente mayores ganancias de productividad para las grandes empresas.

Ni que decir que, por su parte, en los DIM de pymes, la prevalencia de modelos organizativos informales e idiosincrásicos –tanto en el seno de la empresa como en sus relaciones exteriores– y de los conocimientos «tácitos», poco adaptados a la codificación y a la standardización de la tecnología digital, pueden constituir un freno a la adopción de las nuevas tecnologías. Lo cual no significa por sí mismo que las decisiones de las pymes sean ineficientes en tanto que puede darse que las empresas menores inviertan menos en este campo porque no ven una ventaja suficiente en la inversión.

Pero el caso es que, por estos y otros motivos, la difusión de las nuevas tecnologías parece positiva-

mente asociada a la dimensión de la empresa y ni la pertenencia de la pyme a un DIM parece modificar sustancialmente el cuadro. Un problema que está muy relacionado con el nivel de capital humano de que dispone la pymes que, en el caso de España, es menor que el de otros países avanzados, en términos de formación reglada y, en los DIM, más aun.

En el pasado, este déficit formativo parece haber pesado poco sobre la dinámica de los sistemas de distrito dado que el capital humano en estos sistemas productivos está asociado, como sabemos, al conocimiento tácito, a procesos de difusión del conocimiento de métodos de producción y de estrategias de mercado que tienen poco que ver con las nociones aprendidas en la escuela. La pregunta es si esto continua valiéndose de la misma manera en presencia de un salto tecnológico que parece requerir habilidades y actitudes estrechamente ligadas, entre otras, a la formación reglada.

En contraste con lo dicho, está demostrado que la capacidad competitiva puede mejorar en la pyme cuando ésta está inserta en una red de empresas territorialmente agrupadas a través de la profundización en la cooperación interempresarial. Para alcanzar de manera óptima una situación de pleno desarrollo del DIM vale la pena insistir en la necesidad de mejorar algunos elementos y formas de proceder.

En definitiva, el futuro del distrito industrial marshalliano (DIM) pasa por una nueva estructura que incluye la producción con mayor valor añadido. Por ejemplo, pasar de producir bienes finales a maquinaria o a *inputs* de mayor contenido tecnológico. También incluye estar en contacto con centros de investigación y universidades. Finalmente, hacerse la idea que el distrito industrial marshalliano (DIM) puede acabar convirtiéndose en un SPL con una gran presencia de actividades terciarias cualificadas, por ejemplo, en gestión, ingeniería, logística o comercialización.

Este paso a una nueva estructura demanda, en primer lugar, la condición de continuar concien-

biendo el sistema de relaciones interempresariales en el que aparezcan dos formas de proceder aparentemente contradictorias pero que en el sistema de DIM se requieren a la vez. Esta forma de proceder es la de «cooperar y competir» al unísono. Se coopera entre las empresas para poder hacer frente a necesidades comunes, y se compite para poder diferenciarse del otro.

De esta forma, lo que aparece es una estructura de oferta entre muchas pymes con una gran capacidad de adaptación, innovación, flexibilidad y cambio. Esta estructura ofrece diferenciación, flexibilidad y competitividad, todos ellos requisitos necesarios, como hemos convenido anteriormente, para poder tener una presencia efectiva e los mercados globales.

En segundo lugar, cabe advertir que, si bien el territorio es el que une a este tipo de estructura, éste no puede ser neutro, sino que va a necesitar ofrecer algunos de los servicios que el sistema pyme requiere y que individualmente las empresas no pueden tener. Este *medio-territorio* debe proporcionar algunos «bienes públicos» necesarios para un mejor funcionamiento del distrito o del sistema pyme. Estos bienes públicos pueden ser muy variados y pueden ir desde las infraestructuras físicas, telemáticas o energéticas hasta un sistema formativo acorde con las necesidades que las empresas tengan.

En concreto, se requiere la adecuación de nuevos recursos territoriales de carácter productivo para que el territorio tenga capacidad para competir. Particularmente importantes son los «servicios reales», esto es, aquellos servicios que siendo reales -y no financieros- necesitan las empresas para poder competir en un mercado abierto y que, debido a la escasa dimensión de las empresas, éstas no pueden proveerse de forma individual por insuficiencia de escala, conocimiento o capacidad financiera, siendo los institutos tecnológicos y los centros de servicios de carácter público o semi-público los que pueden cumplir esta función.

3.1. Tipos de conocimiento y el ámbito de la producción

Comencemos por profundizar en cómo la «intrusión» del conocimiento de base científica rehace el mundo de la producción e impacta en los DIM. Recordemos que los factores dinámicos que conducen el desarrollo de los distritos se relacionan con la generación, aplicación y variación del conocimiento práctico y con frecuencia tácito que coincide con el *know-how* especializado y la creatividad difusa, en interacción con el conocimiento proveniente del conjunto de producción y comercio de las actividades internas y externas al distrito con las que se está en relación. Es evidente que la primera y la segunda oleada de DIM han combinado de manera diferente, eso sí, el conocimiento de raíz local con las ideas e innovaciones procedentes del conocimiento de base científica procedente del exterior.

El hecho que el conocimiento incorporado a los procesos productivos sea crecientemente dominado por estas últimas es un reto para muchos DIM. Una aproximación extrema, llamada «neofordista» plantea una tendencia determinística hacia la completa dominancia del conocimiento de base científica en la concepción, diseño, gestión y funcionamiento de los procesos de producción flexibles y automatizados mediante un conjunto de software y hardware integrados asistidos por servicios de soporte de acuerdo con predeterminadas rutinas. Según esta aproximación, pues, la supervivencia de los DIM podría erosionarse seriamente.

En realidad, cada nueva tecnología (por ejemplo, maquinaria nueva, software) viene afectada por puntos de discontinuidad que interrumpen su aplicación regular. De aquí la importancia que no pueda minusvalorarse la mano de obra con destreza que tenga conocimientos prácticos y de primera mano de la tecnología y su funcionamiento, más allá de estrictas rutinas prede-

terminadas. El reconocimiento de esta relación cambia el modelo de innovación que explica el progreso tecnológico.

Por tanto, el conocimiento tácito y práctico influye no solamente en la adopción de las aplicaciones de base científicas en los procesos y sistemas productivos si no también en su éxito y desarrollo, especialmente en el entorno volátil e incierto. Históricamente, por ejemplo, el éxito de la segunda oleada de DIM, según la visión de la *Escuela de Florencia* de distritos, se asocia con la receptividad de un modelo de producción neo-artesanal a una nueva demanda de productos diferenciados en los mercados internacionales. Eso frente al éxito de las empresas con amplia producción división del trabajo interna y verticalmente integradas con su importante inversión interna en I+D, producción masiva y comercialización también masiva, en los cincuenta y sesenta del siglo pasado.

Pero es que, a finales de los sesenta, una creciente cantidad de *customised goods* (bienes diferenciados adaptables a los gustos de los clientes) comenzaron a demandarse en los países industriales, donde los consumidores ya habían saturado sus necesidades básicas y tenían un poder de compra excedente. Por ello, la volatilidad y la diversidad de las necesidades de la demanda forzaron el final la producción de series largas y el «retorno» a una forma de producción que se diseminaba entre un determinado número de talleres en sociedades económicamente muy activas.

Pero es que, además, toda esta producción «personalizada» estaba ligada a las tradiciones históricas y culturales de actividades productivas integradas en el ámbito local. La tendencia de las actividades económicas a permeabilizar la vida del lugar en su totalidad (en el nivel individual y comunitario) y su combinación con las especificidades culturales e institucionales del lugar es lo que explica este resurgimiento de los procesos de DIM entonces. Algo similar pasa en la actualidad, porque la inversión creciente en conocimiento

de base científica y su impacto en la producción generan condiciones que divergen de las que había tras la Segunda Guerra Mundial y que dio alas a la visión neo-fordista.

La posibilidad e importancia de los procesos de innovación donde un conjunto abierto de diversas y tradicionalmente separadas disciplinas se combinan e interactúan han ido expandiéndose. Todo lo cual es una continua fuente de preguntas y de problemas inesperados que necesariamente requiere una combinación de varios tipos de conocimiento codificado y tácito, entre un conjunto de disciplinas, así como la interface de ciencia y tecnología con comunidades de clientes y de productores.

3.2. El debate sobre las fuentes actuales de creación de valor

En este orden de cosas, uno de los más recientes desarrollos en el debate de las fuentes de la creación de valor en la economía del conocimiento ha sido el considerar la contribución de lo artístico, lo simbólico, lo cultural y lo creativo a la producción. En este contexto, la innovación no depende sólo de los *inputs* materiales y de los progresos de la ciencia y la tecnología, sino más bien, de factores *soft* o inmateriales. La consideración de la importancia del contenido creativo y cultural de la innovación de productos y procesos implica que los procesos de innovación se basen en una forma de conocimiento tácito, acumulativo y arraigado en lo local, al tiempo de ser capaces de combinar sistemáticamente las funciones manufactureras y de servicios.

En este sentido, los DIM tendrán la capacidad y la habilidad de llevar a cabo exitosamente procesos de innovación de este tipo si hacen propia esta forma de creación y de difusión del conocimiento. De este modo, el modelo sistémico de innovación se aviene con los procesos distrituales donde el conocimiento tácito y el práctico interac-

túan con el conocimiento tecnológico y el conocimiento simbólico de manera dinámica y evolutiva.

Sin embargo, en este asunto también intervienen algunas fuerzas contradictorias que no se deberían subestimar. En primer lugar, los procesos de innovación locales y sistémicos que caracterizan la creación y difusión del conocimiento práctico en los DIM requieren importantes adaptaciones cuando han de hacer frente a influencias más fuertes y frecuentes provenientes del exterior. Influencias externas provenientes de las relaciones con el sistema universitario, con las redes internacionales de actores vinculados a la innovación, así como a las empresas internacionales de proveedores y clientes.

Está demostrado para algún caso estudiado, como el del distrito textil valenciano (Capo, Expósito y Molina, 2011), que las universidades, reconceptualizadas como actores institucionales en los sistemas de innovación, tienen un efecto positivo como posibles mediadores de conocimiento. El papel mediador sería entre los agentes del distrito, tanto a nivel interno de la red, como a nivel externo, favoreciendo el acceso a redes externas y a nuevas fuentes e información, de difícil acceso para las empresas del distrito por ellas mismas.

En todo caso, en los mercados globalizados y de rápidos cambios, estas fuerzas externas son un reto para los conjuntos establecidos de conocimiento consolidado y de prácticas que operan en los procesos de innovación y producción en los DIM. Así pues, es crucial el que nuevos canales y actores se activen para hacer posible la absorción, traslación y combinación del conocimiento que viene de fuera.

Hay que tener en cuenta, en la medida en que la inversión en I+D se está haciendo cada vez más importante –en relación a la innovación tradicional basada en la innovación incremental y la que surge en el *learning by doing*–, que la necesidad de apropiación de los rendimientos de tales inversiones reducen el incentivo de la cooperación y el intercambio de ideas entre las empresas de

los DIM. Esto está alterando no sólo el delicado equilibrio entre conocimiento científico y el «tácito/práctico» sino también el que se da entre cooperación y competencia que afecta, como ya hemos señalado, a la vitalidad y el dinamismo de los mismos DIM.

Finalmente, los más antiguos y tradicionales distritos no necesitan imprescindiblemente cambiar a una especialización industrial diferente, pero sí a un muy diferente conjunto de normas institucionales, sociales y de organización para hacerse cargo de todos los retos que los cambios tecnológicos exigen. Incluso si los distritos maduros tienen la oportunidad de embarcarse en nuevos senderos y saltando a otras trayectorias tecnológicas, la naturaleza sistémica y discontinua de la transición puede atraparlos en una situación de estancamiento económico y de deterioro social. El liderazgo y la visión de los actores públicos y privados pueden por tanto ser necesarios para el salto que deba realizarse.

4. Las redes productivas globalizadas

El segundo gran reto para la pymes y para los DIM es, recordémoslo, la naturaleza, la intensidad y la escala de la red productiva cada vez más global. Es decir, la globalización, que es la otra potente tendencia de la economía mundial –en nada ajena a la tendencia de las nuevas tecnologías planteadas más arriba–, ha incidido aún más directamente en la dimensión socio-territorial de los distritos, especialmente desde la década de 1990. La globalización ha coincidido con el creciente flujo de bienes, servicios, conocimientos y personas a lo largo de lo que parecen ser redes globales que se extienden a través de un número creciente de regiones y países.

Frente a este hecho, hay dos posiciones. La «hiperglobalista» según la cual la globalización ha creado una realidad sin fronteras, una «aldea

global», donde los modelos socioeconómicos territoriales convergen hacia una comunidad «virtual» internacional definida por un conjunto de relaciones *footloose* y, por tanto, por agentes sin enraizamiento local.

Hay quien puede argüir que el mundo ha estado interconectado siempre a través de los intercambios comerciales y las migraciones y que la globalización no es nada nuevo. Sin embargo, lo que sí que es verdad es que, a pesar de que ya había una separación entre lugares de producción y lugares de consumo, los primeros representaban la expresión económica de una comunidad de población.

Así mismo, una de las principales características de la organización modular, multiplanta y multinacional de la producción que ha emergido con los conglomerados globales es que los sitios se convierten en *inputs* funcionales de la expresión/diseño económico de interés privado de las empresas. Esta visión «hiperglobalista» entiende que la globalización es de hecho un nuevo y distinto fenómeno en la medida en que se ha desterritorializado las actividades de producción.

En el fondo, sostienen, la globalización de las actividades productivas coincide con una organización que refleja una red de un mix de relaciones de mercado y de propiedad que combina especialización flexible mediante la cadena de valor con producciones *fordistas* para las actividades intensivas en trabajo. Lo que es crucial en esta interpretación es la abstracción geográfica de tal red, mediante la cual las decisiones de localización de las instalaciones de producción y de servicios tienen sentido por la contribución que los diferentes sitios pueden aportar a la división global del trabajo.

Esto significa la dependencia de los lugares de bajos costes laborales para llevar a cabo las tareas intensivas en trabajo y de gran escala, y el control sobre las funciones fundamentales de alto valor añadido. De hecho, la empresa multinacional es

la antítesis del «emprendedor marshalliano», en donde la cabeza, los brazos y las piernas no forman parte del mismo cuerpo, aunque el control de estos últimos por parte de la cabeza se haga de varias formas de poder jerárquico. El caso de las grandes empresas multinacionales es paradigmático al respecto porque tamizan los lugares en sus decisiones de localización y porque consolidan patrones de desarrollo desigual.

Por su parte, está la visión de los «distritualistas marshallianos» que sostiene que la exitosa red global está formada de vínculos entre agentes que están enraizados en diferentes lugares. Su exposición y su participación en redes globales dependen tanto de sus experiencias de trabajo en red local y la actitud y la capacidad de algunos actores locales para combinar relaciones locales integradas con las relaciones externas más abiertas y arriesgadas.

Según este segundo punto de vista –que compartimos–, el éxito en las redes globales depende no sólo de la excelencia de los agentes individualmente sino también de su capacidad para representar diferentes contextos de cultura local, de manera que las redes globales pueden ser vistas, al menos en parte, como redes translocales y *cross-clusters*, entre DIM. En otras palabras, sólo sistemas locales profundamente enraizados en lo local pueden no solo diversificarse, sino que, más importante aún, fijar las empresas en el territorio en medio de los fuertes vientos de movilidad translocal.

4.1. Las cadenas de valor globales

La literatura sobre las cadenas de valor globales que ha florecido en los últimos años ha explorado estos temas con gran detalle, con particular atención al impacto de las operaciones y estrategias de las empresas multinacionales sobre el territorio y su desarrollo. Es en ese contexto, el debate llega a plantear si los patrones de desarrollo

de la aglomeración de empresas en las cadenas de valor globales reflejan las oportunidades de desarrollo de los diversos territorios y, en consecuencia, alcanza a los DIM.

En todo caso, las diferentes formas de aglomeración significan respuestas diferentes a los retos de la globalización. Algunas formas de aglomeración, que se ven con frecuencia como exitosas en la literatura, corresponden al dominio tanto de empresas relativamente grandes de origen local como de entidades locales de empresas multinacionales externas. Estas empresas muestran una actitud de búsqueda de oportunidades favorable a la cooperación y un alto grado de apertura a través de canales que permiten la transferencia de personas, conocimientos y tecnología, así como de bienes y servicios. Estas aglomeraciones son de hecho aglomeraciones de empresas que se benefician de ir juntas en los distintos niveles, pero no están en simbiosis con el espacio que ocupan y son capaces de aprovechar las oportunidades de la globalización en su beneficio, por la transnacionalización de sus actividades.

Es verdad que, para algunos autores, el modelo DIM puede aparecer inadecuado para identificar los patrones de la internacionalización que sean compatibles con su naturaleza de integración local, que incluyen el *outsourcing* y la relocalización de algunas funciones de la producción. Pero también los DIM se pueden beneficiar de la globalización más que sentirse amenazadas por ella. Para ello deben proceder a través de mecanismos diferentes de los del tipo de grupos antes mencionados.

Los problemas de los DIM surgen del hecho de que los procesos de creación de innovación, de aprendizaje y de valor en un distrito se llevan a cabo en todas las etapas de producción, lo que hace difícil dividir «la cabeza de los brazos». Hay que tener en cuenta que el concepto de *cadena de valor global* se sostiene por la hipótesis de que las etapas de la producción se pueden separar y que la creación de valor se controla estrictamente por

la empresa matriz multinacional. En contraste, en un distrito, la creación de valor afecta a todos los circuitos del conocimiento y va en paralelo a la cadena de valor.

En realidad, hay una amplia evidencia que los DIM, por ejemplo en Italia, España y Portugal, están cambiando algunas de las funciones en el extranjero, o participando en empresas conjuntas internacionales o de alojando capital extranjero, en busca de eficiencia, de nuevos conocimientos o de mercados. Lo interesante de este fenómeno es que ha sido gradual y que coincide con un proceso de aprendizaje y adaptación, no de una sola empresa, sino del conjunto de empresas.

4.2. El *know-how*, el *know-where* y el *know-with whom*

Si el *know-how* era el factor discriminante clave para la competitividad de las empresas y de los territorios en la llamada economía del conocimiento. Pero, la globalización y el funcionamiento de las multinacionales han puesto de relieve que más importante que el *know how* es el *know where*: saber donde localizar qué funciones. Y esto no es solo aplicable a la elección de lugares de ahorro de costes, sino que también incluye la elección de las fuentes de conocimiento y de posicionamiento en el mercado.

En las estrategias de futuro de los DIM, sin embargo, lo que tiene que contar es el *know-who*, pero también y sobre todo el *know-with whom* (Becattini, Bellandi y De Propis, 2009). Así, la internacionalización se ha de vivir como un proceso colectivo que incluye un proceso de aprendizaje, mecanismos de información y de compartir riesgos. Hay diversas aportaciones sobre cómo afecta la «proximidad» en la vida empresarial que pueden ayudar a entender porqué las empresas de un DIM no escogerán embarcarse en operaciones internacionales *footloose*, sino que preferirán desarrollar

y reforzar patrones comunes de comportamiento, prácticas comunes y rutinas junto con comunicaciones informales.

Ahora bien los beneficios de la internacionalización pueden llegar a los DIM, por supuesto. Pero vendrán en la medida que el DIM sea capaz de mantener una masa crítica de su *know how* propio, junto con un «puente» de agentes (en lugar de «porteros» que dificultan la entrada y salida) capaz de buscar, leer, comprender, traducir y, finalmente, integrar el conocimiento externo en el marco de los conocimientos locales⁸.

Los riesgos de la globalización asumidos por los diversos territorios –y más, en el contexto de crisis actual– se convierten cada día en más reales. Como un castillo de naipes, las cadenas de valor globales han creado una forma de interconectividad entre territorios que no pretende su desarrollo mutuo. Por el contrario, algunos lugares están arriba de un inestable castillo de cartas y su caída posiblemente aligerará el peso que soportan algunas localidades en la base, pero también que generará altos costos de transición y de adaptación para todos.

Las empresas fuertemente enraizadas en los DIM pueden ser las que mejor puedan capear el temporal, gracias a su habilidad para producir e innovar al margen de las cadenas de valor internacionales y, en algunos casos, también con el apoyo de fuertes relaciones internacionales.

En ese sentido, la globalización está teniendo también un impacto sobre la escala territorial del contexto socioeconómico de los DI, por lo tanto en la remodelación de los límites de la proximidad en la que se basa su sentido socio-económico.

Por una parte, el progreso en los sistemas de transporte metropolitano tiende a ampliar el área de del trabajo diario y de las experiencias extralaborales. Además, la necesidad de movilidad internacional y de instalaciones para los servicios de investigación y conocimiento hace crecer la robustez de las economías metropolitanas. Las localidades pequeñas se convierten, así, en parte de fuertes áreas o regiones metropolitanas interconectadas; y esta compleja arquitectura local se ve como la forma prevalente de los sistemas locales contemporáneos exitosos que funcionan como eslabones catárticos de los negocios y de los contextos sociales.

Pero también acaece, al mismo tiempo, que cada pequeña localidad se hace más diversificada socialmente y posiblemente menos limitada en múltiples aspectos y que las áreas más grandes no tienen la misma capacidad para producir experiencias comunes y compartir valores que las pequeñas. En la medida que la diversidad crece, las oportunidades para generar nuevas ideas se multiplican, pero el riesgo de minar la reproducción de actitudes compartidas también puede ocurrir. Aquí hay un tema de umbrales para los fenómenos de diversificación que puedan sostener los fenómenos distrituales⁹.

Finalmente, todo lo aquí dicho se puede aplicar también a los países emergentes. Hay que recordar que las *cadenas globales de valor* incluyen los conglomerados industriales, las corporaciones multinacionales y las formas de DIM en los viejos países industriales, en los emergentes y en los post-industriales.

⁸ Más concretamente, para los flujos de salida cuenta especialmente la presencia de grandes empresas y de grupos industriales, si bien, para los flujos de entrada, cuenta el efecto combinado de la aglomeración especializada y diversificada. Con todo, no queda claro que los inversores extranjeros en *equities* puedan apreciar la competitividad del distrito, estrechamente asociada a la comunidad territorial de origen (Becattini, Bellandi, De Propis, 2009). Eso sí, la presencia de banca propia ha estado facilitando, en el caso italiano, la presencia de iniciativas de relocalización productiva de las empresas de distrito en los nuevos distritos manufactureros en los países del este

⁹ El hecho que se encuentren procesos de DIMs en barrios de grandes áreas urbanas no es nuevo porque ya se daban en la primera oleada de distritos en el XIX porque era en las grandes áreas urbanas donde la acumulación de capital tiraba del crecimiento. En la segunda oleada distritual se ha desarrollado básicamente fuera de las grandes áreas urbanas, de alguna manera como alternativas a las grandes empresas al final de la era *fordista*.

4.3. Relaciones capitalistas en el seno de los DIM

Los cambios en el paradigma tecnológico y los fuertes vientos de la globalización influyen en la naturaleza de las relaciones capitalistas en el seno del distrito. Ocurre de dos maneras: una concierne al enraizamiento local de las firmas emprendedoras y la otra al posible papel de una concentración de la propiedad en la descentralizada estructura industrial del distrito.

En relación con la naturaleza del emprendedurismo en el DI, puede acaecer que el nacimiento de una nueva empresa tenga lugar de dos maneras. Una, la empresa nace de la estrategia de un empresario capitalista para quien la nueva empresa es una oportunidad para un rendimiento de la inversión que sea superior a la procedente de los préstamos de los mismos recursos que hubiese hecho a un agente financiero o al Estado. Suele concretarse en inversiones en una o más plantas, como capital invertido en activos fijos (por ejemplo, maquinaria) y cualquier estrategia de gestión empresarial tiene un solo objetivo, incrementar el valor del capital invertido. Si no lo logra, desinvierte y santas pascuas.

La otra, a veces poco tenida en cuenta, es la emprende los miembros de una comunidad que se ven ellos mismos como propietarios de capital humano y relacional que se usa, con rendimientos sociales y económicos más altos, poniendo en marcha su propia empresa antes que emplear su vida laboral como empleados, como un proyecto de vida. Los emprendedores invierten no solo sus ahorros personales y eventualmente los que puedan avalar la red de familiares y amigos sino también, muy importante, su reputación en términos de competencia técnica y de gestión, liderazgo, perspicacia comercial y demás que hayan podido acumular en su vida.

Este capital humano y relacional es mucho menos transferible que el capital financiero,

además los rendimientos no se miden solamente en términos económicos sino también como proyectos de vida. Todo ello añade apego de esas empresas a su contexto local, incluso cuando el cálculo puramente financiero sugeriría desinvertir y transferir el capital a otros contextos. Contextos caracterizados por ser más sostenibles en el tiempo gracias a los ajustes frente a las crisis que supondría llevar a cabo la deslocalización y desindustrialización repentinas en contextos formados por el otro tipo de empresas, las emprendidas por agentes financieros (Becattini, Bellandi y De Propis, 2009).

Un DIM animado, anfitrión de una sana interacción entre las estructuras y los procesos de sus empresas, es un contexto ideal para el segundo tipo de empresas. Ante los nuevos escenarios económicos, todo esto ayuda a la preservación del arraigo local de las empresas, pero una exagerada lealtad al territorio circundante podría obstaculizar la apertura al cambio y a las relaciones translocales.

Lo que contribuye a la vitalización del DIM es la combinación de empresas de un tipo y de otro porque sustenta la diversidad de negocios y contribuye, incluso, a una cierta metamorfosis del distrito en la medida que puede hacer aumentar el tamaño medio empresarial y convertir las pymes distrituales en empresas con capacidad financiera para emprender otros tipos de negocio, pero sin perder su anclaje en el DI si creen que éste aun provee de economías externas.

De hecho, la explotación colectiva de los recursos proporcionados por los sistemas de las empresas privadas es lo que se entiende «economías externas» en el DIM. Sin embargo, también son posibles comportamientos depredadores de las empresas medianas con respecto a los recursos y oportunidades de las pequeñas del distrito mediante la creación de empresas más pequeñas dependientes para las estrategias locales. Si así fuese, el motor de las economías externas de distrito se debilitaría irreversiblemente.

Por todo lo dicho, los DIM, como reflejos de una determinada senda de desarrollo local, han sido y son un laboratorio para comprobar y reflexionar sobre las condiciones que determinan la evolución de las economías de mercado y las formas capitalistas de las sociedades industriales. El debate sobre el futuro de los DIM se ha de entender, también, en este escenario.

Muchos DIM están cambiando y cambiarán y se transformarán en algo aparentemente o efectivamente diferente a lo que son hoy día. Sin embargo, lo que es crucial es que tanto los viejos DIM que tuvieron éxito en su momento como los de nueva generación continúan evidenciando una forma de capitalismo que es diferente de la puramente dominada por el cálculo egoísta del capitalismo sin trabas y de estrategias oligopólicas depredadoras, en donde el beneficio de unos coincide con la pérdida de los demás, o en cualquier caso en el que las desigualdades sociales son propensas a crecer.

Finalmente, la combinación de movilidad social con las políticas sociales orientadas a premiar las virtudes cívicas y a emulación civil, medidas por la felicidad personal y social, puede permitir la preservación de un cierto grado de cohesión social, de participación colectiva, de diálogo y de identidad local en un contexto todavía abierto a los cambios internos y externos. Una vida local caracterizada de esta manera se puede imaginar conformada de interacción social entre negocios privados y asuntos públicos.

Ninguna institución oficial dedicada a la educación económica, la promoción de negocios y de apoyo social podría solo, en el mundo como lo es ahora, desencadenar estos procesos, que son más bien provocados y cultivados por la intersección de las ambiciones de los individuos con los avances colectivos. Un sistema social y económico donde tales fuerzas de movilidad social y de igualitarismo dinámico juegan un papel significativo es lo que puede ser llamado «capitalismo con rostro humano» (Becattini, Bellandi y De Propis, 2009). Una

pieza clave de todo este «modelo» es la transparencia en la gestión de los intereses colectivos por parte de las autoridades.

El orgullo del reconocimiento personal y de los logros colectivos con aquellos cuyas experiencias de vida, motivaciones y conocimientos se comparten, y la posibilidad de un trabajo y una vida decentes donde la desigualdad en la distribución de activos materiales e inmateriales (cultural) no sea demasiado grande, puede ser un poderoso impulso para el progreso humano y con ello para la prosperidad de las regiones y países.

5. A modo de conclusión: los DIM como oportunidad competitiva

Pues bien, por todo ello y a pesar de todas estas dudas razonables, en toda economía industrial con gran presencia de pymes, cualquier política industrial que se precie debe comenzar por preguntarse sobre la capacidad actual de *sistemas locales* de pymes, como los DIM, para hacer frente al nuevo desafío competitivo.

Evidentemente, los DIM han de evolucionar y transformarse para poder hacer frente a estos nuevos escenarios con posibilidades de éxito. Por ejemplo, mediante la *deslocalización* de las fases productivas más intensivas en trabajo no cualificado y, por el contrario, manteniendo e incrementando las fases que requieran mano de obra cualificada.

Para ello, se hace imprescindible la presencia de un entramado de empresas conexas tanto de provisión de *inputs* materiales como, sobre todo, de inputs intangibles de alto valor añadido. Lo cual, a decir verdad, no asegura nada porque países como India o China están apostando fuerte en I+D (China invierte en este sentido el 2,5% del PIB). En todo caso, con respecto a la afectación de la internacionalización económica sobre los DIM, los trabajos de que disponemos difieren en el signo de su afectación.

Como ya planteamos antes de la crisis (Soler, 2008), cuando hablamos de internacionalización *comercial*, Bugamelli e Infante (2005) enfatizan la influencia –sobre la propensión de las empresas a exportar– de los costes que deben sostener para entrar en los mercados exteriores y que no pueden recuperarse cuando salen de estos mercados (los llamados *sunk costs*). Este asunto es crucial para los sistemas de pymes porque, en la medida que los *sunk costs* contengan un elemento de costes fijos, eso representará una desventaja para las pymes individualmente consideradas. Mucho más en tiempos de crisis.

Pero los autores encuentran que en los DIM esta importancia se atenúa. Esto lo interpretan como que los mecanismos formales e informales que permiten repartir entre las empresas del distrito el coste de esta presencia en los mercados exteriores. De hecho, los DIM presentan una propensión a exportar mayor entre las pymes italianas y permiten a las empresas superar con más facilidad las barreras de tipo informativo que obstaculizan el acceso a los mercados exteriores.

Por eso, merece la pena activar políticas industriales para la pyme que cuenten con estos precedentes. Pero, contando también con cambios significativos en el seno de los DIMs. Por ejemplo, reorientando la producción del DIM de bienes de consumo a bienes de capital, a máquinas, o a productos de más alta tecnología que se utilicen en la producción de aquellos bienes de consumo¹⁰.

Toda una línea de actuación que tiene que combinar, pues, la cooperación interempresarial, intrínseca al DIM, y las políticas públicas que valoren la oportunidad competitiva que tienen las pymes en los entornos DIM. ¿Por qué?

Pensemos que los DIM son esencialmente el resultado de procesos desde abajo y de carácter endógeno impulsados por el espíritu emprendedor

de las pequeñas empresas y por los intercambios en el mercado. Pero es que, además, como señalan los críticos de los DIM, los factores claves que explican la debilidad fundamental de éstos es la falta de acceso a las instalaciones indivisibles industriales, comerciales y de investigación que son necesarias para hacer frente a los retos del mercado y tecnológicos de la época. Pues bien, esa es la debilidad a la que habría que hacer frentes unas políticas industriales dirigidas a los DIM.

Conviene considerar la importancia de las políticas multinivel. Pero, en todo caso, es necesario un nivel local de política por muchas razones. El sentido de pertenencia y la identidad local puede dar a una pequeña comunidad informal de las personas –«una nación dentro de una nación», en palabras de Marshall–, o incluso a las conciencias individuales desorientado de la modernidad líquida actual, un lugar para practicar las virtudes cívicas y la responsabilidad, contribuyendo, individual y colectivamente a un bien fuera de la fábrica de la vida y la cohesión de las bases de participación en el trabajo (Becattini, Bellandi y De Propis, 2009).

La competencia entre territorios puede tener naturaleza de emulación civil, que se mida en términos de índices de nivel de vida o de «felicidad». Los DIM, cuando están activos y vibrantes, tienden a reproducir tales actitudes, pero por supuesto el éxito de estos procesos reproductivos y su extensión a otros sitios depende en gran medida de las condiciones y políticas más amplias regionales y nacionales. Sin desdeñar para nada, las complicidades con los intermediarios financieros, que deben saber distinguir el grano de la paja en las iniciativas de los emprendedores, un aspecto que se dificulta con la práctica desaparición de la banca local en España.

En resumen, los poderes públicos (desde Bruselas al ayuntamiento del lugar, pasando por el Estado y las CCAA) deberían apoyar y orientar su esfuerzo hacia el reforzamiento de los com-

¹⁰ En un contexto de competencia imperfecta, se ha verificado preliminarmente una cierta adecuación a los nuevos escenarios en el sentido previsto pero de manera muy lenta (De Arcangelis y Ferri, 2005).

ponentes de las fuerzas locales más dinámicos y abiertos, como los que se dan en los DIM, como *oportunidad competitiva*. Pero también para hacer frente, junto a otras muchas medidas, al desmantelamiento del modelo social europeo que pueden precipitar las dinámicas actuales, con crisis y sin ella, de las finanzas globales y de la acumulación capitalista planetaria.

Por el contrario, si las políticas públicas prefieren una atmósfera más *laissez faire*, por la cual las formas de la competencia social y de mercado prevalecen sobre las formas de cooperación y participación, entonces los centros de acumulación capitalista global empujarán las fuerzas locales de desarrollo económico y debilitarán algunos de los sólidos pilares históricos del estado de Bienestar. Una reflexión a tener en cuenta por su trascendencia en el sostenimiento del nivel y de la calidad de vida en muchos territorios españoles y de la Europa mediterránea.

Referencias bibliográficas

- BECATTINI, G. (1979): «Dal settore industriale al distretto industriale»; en *Rivista di Economia e Politica Industriale* (1); p. 1-8.
- BECATTINI, G. (1986): «Del 'sector' industrial al 'districte' industrial. Algunes consideracions sobre la unitat de recerca de l'economia industrial»; en *Revista Econòmica de Catalunya* (1); p. 4-11.
- BECATTINI, G.; BELLANDI, M. Y DE PROPIS, L. (2009): «Critical nodes and contemporary reflections on industrial districts: An introduction»; en BECATTINI, G., BELLANDI, M. Y DE PROPIS, L.: *A Handbook of Industrial Districts*. Cheltenham, Edward Elgar; pp. XV-XXXV.
- BOIX, R. Y GALLETTO, V. (2006): «El mapa de los distritos industriales de España»; en *Economía Industrial* (359); pp. 95-112.
- BOIX, R. Y GALLETTO, V. (2008): «Marshallian industrial districts in Spain»; en *Scienze Regionali- Italian Journal of Regional Science* (7, 3).
- BOIX, R. Y TRULLEN, J. (2011): «La relevancia empírica de los distritos industriales marshallianos y los sistemas productivos locales manufactureros de gran empresa en España»; en *Investigaciones Regionales* (19); pp 75-96.
- BUGAMELLI, M. Y INFANTE, L. (2005): «I costi irrecuperabili per l'accesso ai mercati esteri: un ruolo per i distretti industriali?»; en SIGNORINI, L. F. I OMOCCIOLI, M., eds.: *Economie locali e competizione globale*. Bologna, Il Mulino.
- CAMUFFO, A. (2003): «Transforming industrial districts: Large firms and small business networks in the Italian eyewear industry»; en *Industry and Innovation* (10, 4); pp. 377-401.
- CAPO, J.; EXPÓSITO, M. Y MOLINA, X. (2011): «La universidad en los distritos industriales ante el cambio en el contexto competitivo»; en *Investigaciones Regionales* (19); pp. 137-145.

- COMISIÓN EUROPEA (2006): *Programa marco para la innovación y la competitividad, 2007-2013*.
- DE ARCANGELIS, G. Y FERRI, G. (2005): «La specializzazione dei distretti: dai beni finali ai macchinari del ‘made in Italy’?»; en SIGNORINI, L. F. I OMOCCIOLI, M., EDS.: *Economie locali e competizione globale*. Bolonia, Il Mulino.
- DEI OTTATI, G. (2006): «El efecto distrito: algunos aspectos conceptuales de sus ventajas competitivas»; en *Economía Industrial* (359); pp. 73-79.
- FUJITA, M. Y THISSE, J. F. (1996): «Economics of agglomeration»; en *Journal of de Japanese and International Economics* (10); pp. 339-378.
- MARSHALL, A. (1890): *Principles of economics*. Londres, McMillan.
- PIORE, M. J. y SABEL C. (1984): *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. Basic Books [hay traducción española de 1990: *La Segunda Ruptura Industrial*. Madrid, Alianza Editorial].
- PORTER, M. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*. Londres, McMillan.
- RUIZ, M. J. (2008): «La poliespecialización como Fuente de dinamismo del distrito industrial»; en SOLER I MARCO, V., COORD.: *Mediterráneo Económico* (13): «Los distritos industriales». Almería, Fundación Cajamar; pp. 139-157.
- SCITOVSKY, T. (1954): «Two concepts of external economies»; en *Journal of Political Economy* (63); pp. 143-151.
- SFORZI, F. (1990): «The quantitative importance of Marshallian industrial districts in the Italian economy»; en PYKE F.; BECATTINI G. Y SENGENBERGER W., EDS.: *Industrial Districts and Inter-firm co-operation in Italy*. Génova, ILO.
- SOLER, V. (2008): «Preámbulo: los distritos industriales como una oportunidad competitiva»; en ÍDEM, COORD.: *Mediterráneo Económico* (13): «Los distritos industriales». Almería, Fundación Cajamar; pp. 11-40.
- TRULLÉN, J. (2006): «Distritos industriales marshallianos y sistemas locales de gran empresa en el diseño de una nueva estrategia para el crecimiento de la productividad en la economía española»; en *Economía Industrial* (359); pp. 95-112.
- YBARRA, J. A. (2011): «Alfred Marshall en España: desde su omisión hasta su restitución por la política industrial territorial»; en *Investigaciones Regionales* (19); pp. 147-153.