

*Néstor Duch Brown**

LA ORGANIZACIÓN DE LA INDUSTRIA EN CATALUÑA

El papel de los distritos industriales

En este trabajo se pone de manifiesto la importancia que tienen los distritos industriales en la organización de la industria en Cataluña. Para ello, se comparan dos estudios recientes que identifican, caracterizan y cuantifican los sistemas productivos locales en Cataluña, señalando la importancia que tienen en la industria en general y en algunos sectores en particular. El trabajo finaliza con una discusión de las futuras líneas de investigación que deberán abordarse para entender con mayor precisión el conjunto de interdependencias estratégicas que surgen en el interior de los distritos industriales, así como las relaciones que éstos mantienen con los agentes no situados en la proximidad. Estas relaciones son importantes para estudiar la estructura, el comportamiento estratégico y los resultados de los diferentes sectores industriales.

Palabras clave: sistemas productivos locales, distritos industriales, pequeñas y medianas empresas, interacciones estratégicas, Cataluña.

Clasificación JEL: L23, L60, R12, R32.

1. Introducción

En las últimas décadas ha habido un creciente interés en los llamados distritos industriales como modelo de organización industrial. En la mayoría de los estudios realizados hasta la fecha se ha puesto el énfasis en analizar si los distritos industriales, y los especializados sistemas flexibles de producción que generan, ofrecen un modelo alternativo de organización de la industria, opuesto al modelo dominante caracterizado por la gran empresa industrial. El interés en los distritos industriales forma parte de una tendencia más general en la literatura económica sobre la organización industrial que se aleja de la clásica dicotomía entre la «empresa» y el «mercado» (Coase, 1937)

y se centra en estudiar la densa red de relaciones de cooperación y competencia mediante la que las empresas de menor dimensión se relacionan y se vuelven interdependientes (Richardson, 1972). Así, los distritos industriales se erigen como un mecanismo alternativo para coordinar las actividades económicas en el que uno de los elementos característicos más relevantes es la agrupación geográfica de las empresas, espacio en el que se genera una especial interdependencia estratégica entre todos los agentes que forman parte del distrito.

El rasgo distintivo fundamental de los distritos industriales es la particular combinación de competencia y cooperación que se da entre las empresas que lo forman. Dichas unidades productivas están altamente especializadas pero íntimamente relacionadas mediante las redes de subcontratación y de ▷

* IEB y Universitat de Barcelona.

los mutuos beneficios derivados de la cooperación. Esta cooperación puede adoptar múltiples formas, tanto en la dimensión horizontal como en las diferentes etapas de las cadenas verticales de subcontratación. En cualquier caso, un elemento esencial en la formación y en el funcionamiento de los distritos industriales que la literatura no ha abordado aún de forma decisiva, ni desde la vertiente teórica ni desde la empírica, es la esencia del comportamiento estratégico inherente al funcionamiento interno del distrito industrial así como su relación con los agentes económicos localizados fuera del distrito.

En una economía abierta donde concurren diferentes oferentes, el precio de los bienes y servicios intercambiados se establece en referencia a las empresas más eficientes, obligando al resto a adaptarse bien para reducir los costes de producción y mantenerse en el mercado o bien fijando un margen de beneficios y, de acuerdo al precio de referencia (competidor más eficiente), deducir el máximo coste de producción que les permita mantenerse en el mercado. Hoy en día sabemos, gracias a la vitalidad que la literatura sobre distritos industriales ha adquirido desde los trabajos iniciales de Becattini (1975, 1979), que existen métodos alternativos para conseguir los mismos niveles de eficiencia explotando las economías de escala. Estas pueden ser internas, como en el caso de la gran empresa industrial, o bien pueden ser externas, como ocurre en los distritos industriales y, en general, en territorios que muestran una elevada concentración de empresas interdependientes (*clusters*)¹.

En este trabajo se analiza la importancia de los sistemas productivos locales (o distritos industriales o *clusters*) en Cataluña. Para ello, se comparan dos estudios recientes, muy completos y rigurosos, en los que se detectan un conjunto de territorios en los que se dan las características antes descritas: agru-

paciones de pequeñas y medianas empresas enlazadas entre sí por medio de una densa red de relaciones de complementariedad y con el resto de agentes localizados en el territorio que les permite obtener ganancias en eficiencia que de otra forma sólo podrían conseguir mediante la expansión de sus operaciones, pero a costa de renunciar a la flexibilidad de la pequeña escala. Para ello, el trabajo se organiza en torno al apartado dos, en donde se presentan los resultados de los dos estudios considerados, no sin antes ofrecer una breve revisión de la literatura y de los esfuerzos pioneros por identificar los distritos industriales en España y Cataluña. El tercer apartado presenta unas conclusiones críticas, en las que no sólo se presentan los principales resultados en relación a la relevancia de los distritos industriales en Cataluña, sino que discute cuales deberían ser algunas líneas de investigación que permitan, en los próximos años, profundizar el conocimiento sobre el funcionamiento de los distritos industriales y su incidencia en los resultados industriales y, por ende, en el bienestar social.

2. Los distritos industriales en Cataluña

Cataluña es un territorio en el que la industria siempre ha jugado un papel preponderante. Primero fue pionera, junto al País Vasco, en el proceso de industrialización español. Más recientemente, esta actividad representa en torno a una cuarta parte de la industria española, tanto en términos de ocupación como de volumen de negocio (Secretaría de Industria, 2008) y una quinta parte del tejido empresarial, según los datos más recientes que se desprenden del Directorio Central de Empresas (DIRCE). Además, en Cataluña, como en el resto de España, predominan las pequeñas y medianas empresas (pymes), que representan en torno al 99 por 100 del total de unidades productivas. En un territorio con una larga tradición industrial en el que las pymes constituyen la mayoría del tejido productivo, es natural que, al menos en parte, dichas actividades se organicen en torno a sistemas productivos locales². ▷

¹ El debate sobre las diferencias y similitudes entre distritos industriales, *clusters* y sistemas productivos locales es, al menos desde la óptica académica, intenso. Para muchos, *clusters* y distritos son dos formas de referirse al mismo concepto y, para otros, la diferencia esencial radica en el enfoque adoptado, ya que el concepto de distrito se deriva de la economía industrial y se basa en el análisis de la dinámica de la comunidad que lo forma, mientras que los *clusters* surgen de un enfoque eminentemente administrativo que centra su análisis en la estrategia empresarial (Hernández, Fontrodona y Pezzi, 2005).

² Éste no es un foro apropiado para entrar en el debate, ya explicado, sobre las diferencias entre distritos industriales y *clusters*.

Desde la recuperación de la noción de distrito industrial de Becattini en la segunda mitad de la década de los setenta –y su introducción en España a mediados de la década de los ochenta– así como la irrupción del concepto de cluster gracias también a la popularidad que adquirió el libro de Porter (1990) sobre la ventaja competitiva, se han llevado a cabo numerosos estudios aplicados, tanto a nivel español como en muchas comunidades autónomas, con el objetivo de determinar, primero, la existencia de sistemas productivos locales, así como para señalar, en segundo lugar, su importancia en la economía española y en las diferentes economías regionales. Muestra del interés que suscita el concepto de distrito industrial en nuestro país son los números monográficos aparecidos recientemente en *Economía Industrial* (2006) y *Mediterráneo Económico* (2008). Los diferentes ejercicios empíricos llevados a cabo para analizar la importancia de los distritos industriales permiten concluir, en términos generales, que se trata de un fenómeno cuantitativamente relevante en España y que se concentra fundamentalmente en Cataluña y en la Comunidad Valenciana³.

De los estudios que analizan la totalidad del territorio español destacan los trabajos pioneros realizados por Costa (1992) y MICYT (1993) que, salvando las dificultades de la escasez de información estadística, identifican 143 sistemas productivos locales utilizando coeficientes de especialización sectorial. Utilizando mejores datos estadísticos y metodologías cuantitativas más sofisticadas, Camisón (2004) y Boix y Galletto (2006) producen mapas de distritos industriales en España que permiten aproximar su importancia como forma de organización de la industria, principalmente en algunas comunidades autónomas como la Comunidad Valenciana, Cataluña, Castilla-LaMancha y Andalucía, que suman cerca del 70 por 100 de los distritos industriales españoles.

Entendiendo que, desde un punto de vista empírico, ambos conceptos son intercambiables pueden utilizarse indistintamente para referirse al fenómeno de la agrupación territorial de empresas del mismo sector que crean entre sí interdependencias estratégicas.

³ De hecho, Boix (2008) señala que la importancia cuantitativa de los distritos industriales en España es comparable con la de Italia, al utilizar la metodología empleada por el ISTAT, Instituto Italiano de Estadística, en el caso español.

En el caso específico de Cataluña, destacan los esfuerzos para la identificación de sistemas productivos locales en los estudios de Costa (1988), Trullén (2002) y Hernández *et al.* (2005). En el primero de ellos se concluye que muchos municipios catalanes muestran dinámicas de distrito industrial. En el caso del segundo trabajo, el autor combina una aproximación histórica al territorio junto con una batería de indicadores de localización para determinar la existencia de características propias de distrito industrial en varios municipios de la provincia de Barcelona. El tercer estudio se explica con detalle más adelante.

A continuación, se analizan dos aportaciones recientes al estudio de los distritos industriales en Cataluña con el objetivo no de compararlas, sino de extraer de ellas las características más relevantes del modelo de distrito industrial como forma de organización de la industria para certificar su importancia no sólo cuantitativa en términos de ocupación y contribución al VAB regional, sino también como mecanismo de articulación territorial y del tejido productivo en Cataluña.

2.1. *El mapa de los sistemas productivos locales*

El trabajo de Hernández *et al.* (2005) tiene como objetivo identificar los sistemas productivos locales abiertos a la competencia de la industria catalana y ofrecer de cada uno las características más importantes. Para estos autores, un Sistema Productivo Local (SPL) es una aglomeración de empresas de un determinado sector o segmento estratégico en un espacio geográfico limitado, que crean entre ellas vínculos de cooperación y competencia donde, asimismo, se localizan proveedores especializados, empresas de servicios o instituciones asociadas.

La identificación de los SPL se realiza a partir de criterios de mercado, como la pertenencia de las empresas a un mismo segmento de mercado, y también a partir de criterios tecnológicos, en este caso, que las empresas compartan una serie de habilidades en el tratamiento de una materia o de un proceso productivo.

La identificación de los SPL requiere un procedimiento por etapas. En la primera de ellas, se ▷

CUADRO 1
PESO DE LA INDUSTRIA DE LOS SPL EN EL TOTAL DE LA INDUSTRIA EN CATALUÑA, 2003

Sectores	Establecimientos		Trabajadores		Facturación*	
	En el SPL	Porcentaje sobre total Cataluña	En el SPL	Porcentaje sobre total Cataluña	En el SPL	Porcentaje sobre total Cataluña
Alimentación y bebidas.....	576	20,4	12.288	16,4	3.475	19,5
Textil, confección y cuero.....	1.190	20,2	22.564	26,4	2.400	28,5
Madera, muebles y corcho.....	441	10,5	4.238	12,6	525	17,0
Papel, edición y artes gráficas.....	1.056	25,9	20.881	35,6	2.650	29,7
Industrias químicas.....	384	33,8	25.470	40,5	11.000	59,6
Materias plásticas.....	803	52,3	28.182	76,2	3.800	70,0
Metalurgia y productos metálicos.....	2.680	36,3	39.018	42,8	4.250	40,3
Maquinaria y equipos mecánicos.....	798	30,1	14.078	27,9	2.155	33,2
Equipos eléctricos y electrónicos.....	383	32,8	15.378	38,7	3.250	39,5
Material de transporte.....	449	64,6	50.714	90,5	11.975	84,8
Manufacturas diversas.....	247	—	1.399	—	160	—
TOTAL.....	9.007	26,0	234.210	36,0	45.640	39,0

* Millones de euros.

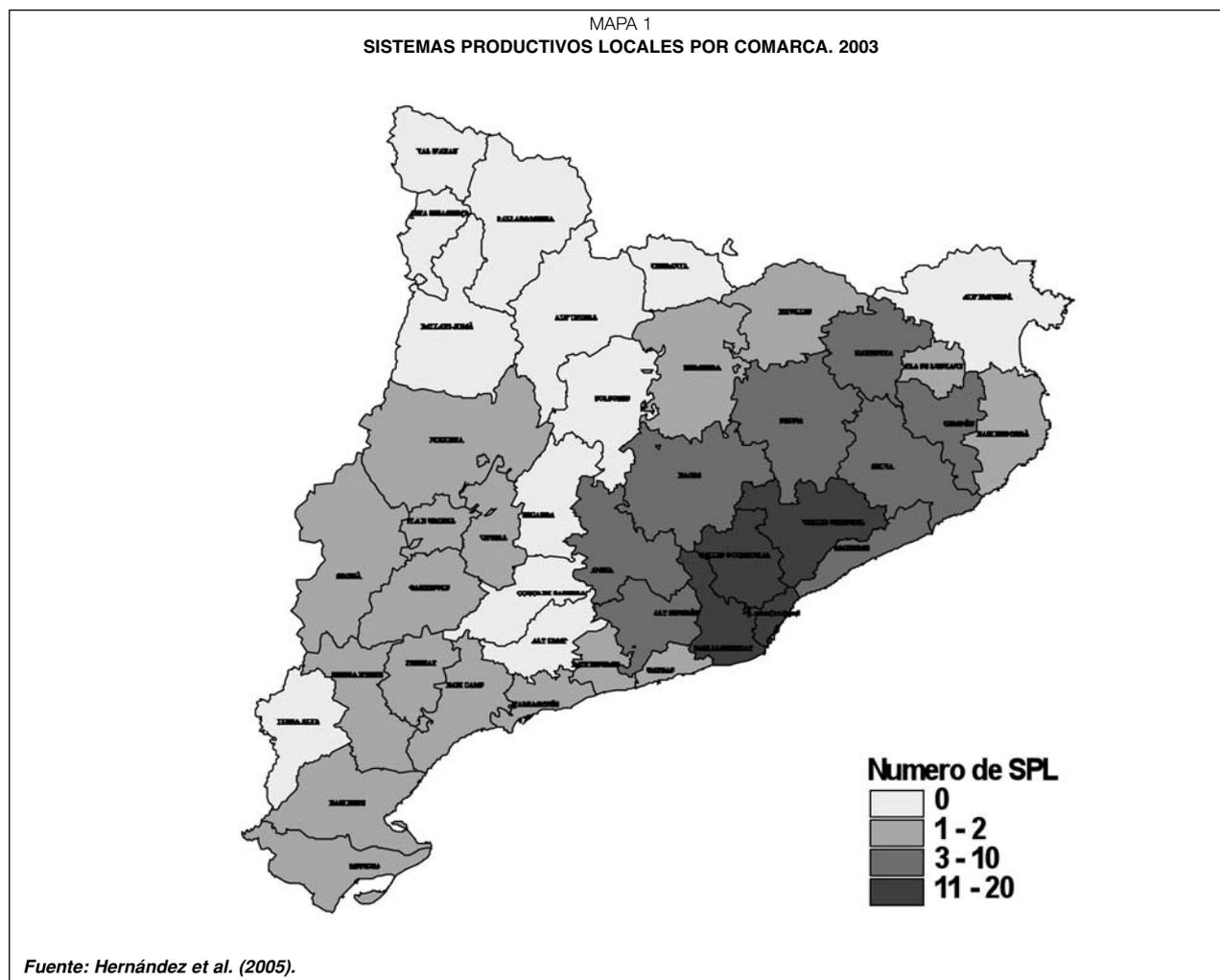
Fuente: Hernández et al. 2005

identifican concentraciones relevantes de empresas del mismo negocio en un ámbito normalmente comarcal. En la segunda etapa se depura este primer colectivo con el propósito de eliminar aquellas concentraciones empresariales de las cuales no se puede afirmar que constituyen un sistema productivo local o, aún constituyéndolo, sus empresas no entren en competencia directa con empresas extranjeras, es decir, no esté abierto a la competencia. La depuración se hace a través del cálculo de un índice de especialización estándar. De esta forma, se considera que un territorio constituye un SPL cuando su índice de especialización es superior a 1,25 o bien su peso es superior al 15 por 100 de su negocio en Cataluña o al 0,1 por 100 del conjunto de la industria catalana. Los autores utilizan los datos del Registre d'Establiments Industrials y trabajan a un nivel de desagregación de 5 dígitos de la Clasificación Catalana de Actividades Económicas (CCAEE). Sin embargo, una tercera etapa ha sido necesaria para depurar todavía más las concentraciones de empresas en las que no hubiese evidencia de cooperación o bien por la ausencia de externalidades que permitiesen mejoras en la eficiencia productiva. Esta última etapa se realizó mediante entrevistas personales y consultas a expertos sectoriales y territoriales para obtener un mapa de los SPL.

Los resultados indican que, en el año 2003, en Cataluña había 42 SPL industriales abiertos a la competencia, en los que se localizan más de nueve

mil empresas, ocupando cerca de 235 mil trabajadores y con un volumen de negocio que ronda los 45 mil millones de euros. En términos de su importancia relativa, los SPL identificados en este trabajo representan el 26 por 100 del total de establecimientos industriales catalanes, el 36 por 100 de la ocupación industrial y casi el 40 por 100 de la ocupación. Estas cifras hablan por sí solas y ponen de manifiesto, de forma evidente, la gran importancia que tienen los SPL en la organización de la industria en Cataluña. Además, los propios autores calculan que la importancia de los SPL identificados podría representar en torno al 10 por 100 del PIB catalán, sin tener en cuenta los efectos multiplicadores que tanto en el interior de los SPL como con el resto del tejido productivo tienen las empresas ahí ubicadas.

Desde el punto de vista sectorial, los autores han identificado SPL en todos los sectores, siendo su presencia más importante en las actividades de los sectores textil, confección y piel (9 SPL) y en maquinaria y equipos mecánicos (8 SPL). A estos dos sectores les siguen en términos cuantitativos el material de transporte (5), alimentación y bebidas (4) y madera, muebles y corcho (4). Si se ordenan a partir del número de establecimientos, los SPL más grandes son los de productos metálicos, el de textil, confección y cuero y, finalmente, el de papel, edición y artes gráficas. No obstante, los SPL que en términos relativos al total de la industria catalana tienen un mayor peso son el de material de trans- ▷



porte, que concentra el 65 por 100 de los establecimientos totales del sector, y el de materias plásticas, que contiene el 52 por 100 de todos los establecimientos catalanes dedicados a esa actividad.

Si, por otra parte, se ordenan los SPL por el número de trabajadores, los más grandes son los de material de transporte, productos metálicos y materias plásticas, que concentran el 50 por 100 de la ocupación en la totalidad de SPL. Son estos tres sectores los que, además, presentan las mayores participaciones relativas en el total de la ocupación sectorial catalana. Los SPL de material de transporte concentran el 90 por 100 de la ocupación del sector en Cataluña, siendo el 76 por 100 en el caso de las materias plásticas y del 43 por 100 en los productos metálicos. Todo lo anterior pone de manifiesto una elevada concentración territorial de las actividades productivas en Cataluña y el papel

de los SPL en la organización de la industria catalana.

Desde el punto de vista territorial, tal y como muestra el Mapa 1, la distribución geográfica de los SPL coincide con las pautas de concentración geográfica de la industria en general, con una elevada aglomeración en los alrededores de Barcelona. En cualquier caso, y tal y como muestra el mapa, los SPL se encuentran distribuidos por toda Cataluña, siendo además aquellas comarcas que no tienen ningún SPL las menos industrializadas.

2.2. El mapa de los distritos industriales

En Italia, cuna de la literatura moderna sobre distritos industriales, se han llegado a identificar hasta doce metodologías diferentes para la identi- ▷

CUADRO 2
DISTritos INDUSTRIALES LOCALIZADOS EN CATALUÑA CORRESPONDIENTES A LOS 25 DE MAYOR DIMENSIÓN EN ESPAÑA, 2001

Orden España	Orden Cataluña	Sistema local	Industria distrito	Ocupados en la industria distrito
1	1	Barcelona	Papel, edición y artes gráficas	43.494
4	2	Sabadell	Textil y confección	17.632
7	3	Granollers	Petroquímica	12.535
8	4	Mataró	Textil y confección	11.67
12	5	Igualada	Textil y confección	6.262
17	6	Vic	Alimentos	4.408
19	7	Gerona	Alimentos	3.937
22	8	Manresa	Textil y confección	3.678
25	9	Calella	Textil y confección	3.525

Nota: Este cuadro corresponde a los DI identificados con la anterior metodología, por lo que no necesariamente coincide con lo expuesto en el texto.
Fuente: Boix y Galletto (2006).

ficación de los distritos industriales siendo la que goza de mayor aceptación la que utiliza el Instituto Italiano de Estadística (ISTAT). Boix y Galletto (2006) utilizaron dicha metodología para realizar un primer mapa de los distritos industriales en España y, debido al cambio de metodología introducido por el ISTAT en el año 2005, éstos mismos autores han actualizado el mapa de los distritos industriales españoles (Boix y Galletto, 2008). El objetivo de este trabajo, gracias a la metodología utilizada, busca identificar en España los sistemas locales de trabajo (SLT) y, a partir de éstos, los potenciales distritos industriales (DI).

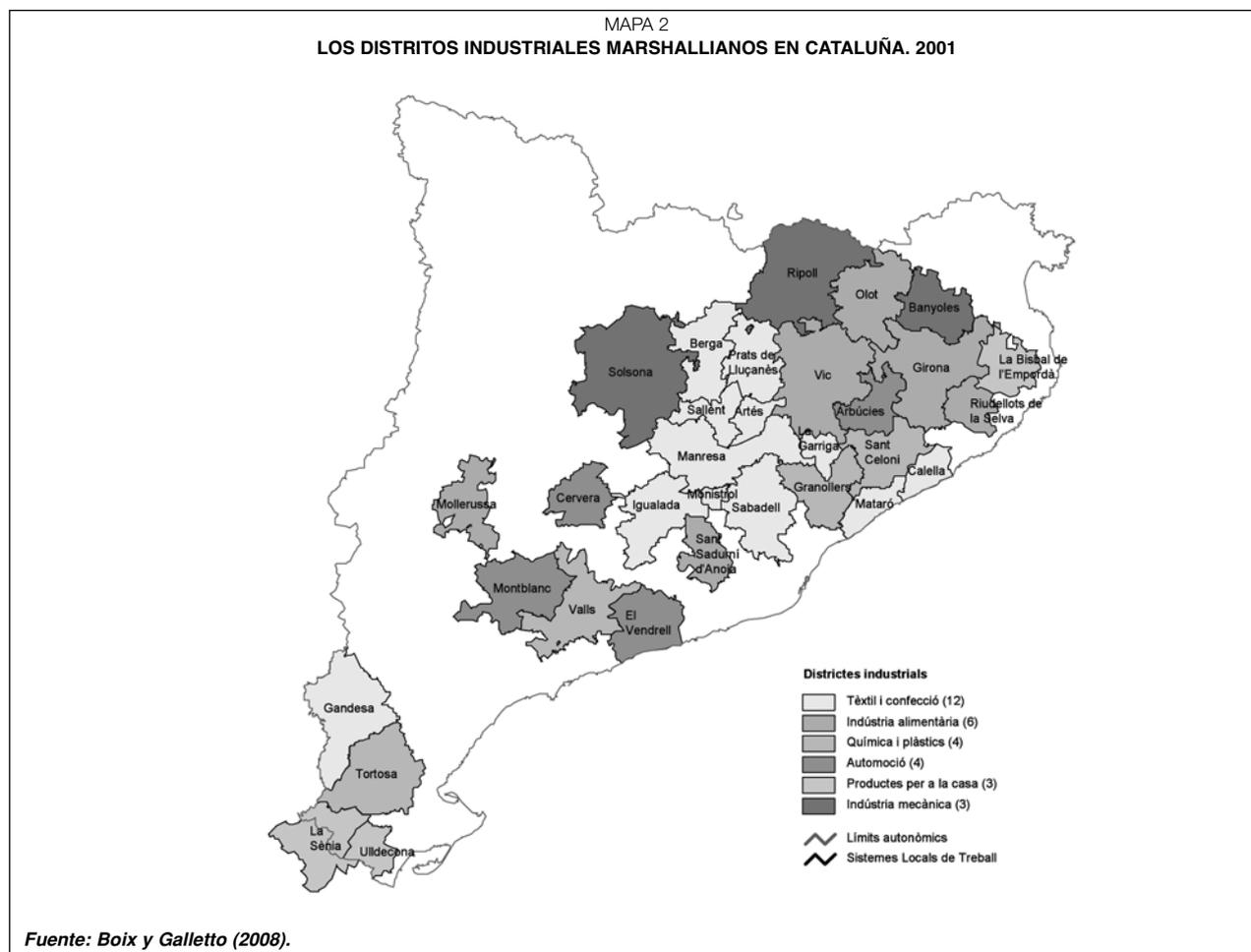
Un SLT es la base territorial del DI. Surge a partir de la configuración de mercados locales de trabajo, que se definen mediante datos de movilidad residencia-trabajo, y aproximan las áreas geográficas en las que la población vive y trabaja. Por tanto, permite satisfacer la condición de que el área territorial contenida por el SLT constituya una verdadera comunidad de empresas y personas. Una vez obtenidos los SLT especializados en manufacturas y con predominio de pyme, se utiliza una batería de coeficientes de concentración anidados, de naturaleza socioeconómica, para identificar cuales de estas unidades territoriales muestran características de distrito industrial (ISTAT, 2006; Boix y Galletto, 2008). Para llevar a cabo este trabajo, los autores han utilizado los datos de movilidad laboral intermunicipal a partir del Censo de 2001, junto con datos del DIRCE sobre establecimientos industriales por dimensión.

Esta metodología permite identificar algo más de 800 SLT en España en el año 2001 de los cuales, el 28 por 100 (205) presentan características

de DI marshalliano. Según los resultados presentados por los autores, Cataluña es la segunda comunidad autónoma en cuanto a la presencia de DI, sólo por detrás de la Comunidad Valenciana. Los autores identifican 32 DI en el territorio catalán, el 16 por 100 del total español, que ocupan a 880 mil trabajadores, 300 mil de ellos en la industria y cerca de 90 mil en la industria principal de los distritos. Entre los 25 distritos industriales marshallianos más grandes y destacables, nueve se encuentran en Cataluña (Cuadro 2).

Los resultados de Boix y Galletto (2008) indican que los distritos industriales catalanes se reparten fundamentalmente entre seis sectores de actividad. El sector textil y confección concentra la mayoría de DI, siendo 12 los SLT que presentan características de distrito, representando cerca de la mitad de los ocupados totales en DI en Cataluña. Hay 6 distritos que pertenecen a la industria de la alimentación, con 53.000 puestos de trabajo en manufacturas. La industria química aporta 4 distritos más, especializados básicamente en productos plásticos, química básica y productos farmacéuticos. Se han identificado cuatro distritos en la industria de la automoción, de los cuales tres se especializan en componentes y uno en carrocerías.

Los autores también identifican tres distritos en el sector de productos para el hogar, dos de ellos especializados en muebles y el tercero en productos cerámicos. Finalmente, los tres distritos restantes corresponden a la industria mecánica y con especializaciones que van desde la fabricación de equipos mecánicos y eléctricos hasta algún subsector metalúrgico. El Mapa 2 muestra la distribución ▷



geográfica de los DI marshallianos catalanes identificados por los autores. Como se puede apreciar, existen algunas notables diferencias con el Mapa 1, pero resulta claro que los distritos están presentes en una gran parte del territorio catalán, desde Olot hasta Valls y en la frontera con la Comunidad Valenciana.

Analizando el funcionamiento real de los distritos industriales y su relevancia para el tejido productivo catalán, los autores concluyen que las especializaciones más relevantes de los DI son producciones tradicionales, basadas en modelos de costes, y con, *a priori*, poca capacidad para enfrentar la competencia en precios de los países emergentes o bien afrontar las dinámicas innovadoras necesarias por sobrevivir a los procesos de globalización y deslocalización. No hay que olvidar que los DI representan un modelo de organización de las actividades productivas de carácter socio-territorial, con una gran capacidad y flexibilidad para adaptar o modi-

ficar sus especializaciones. En este sentido, resultaría sumamente interesante poder replicar el estudio referido con datos más recientes para analizar las consecuencias de la competencia en la estabilidad de la especialización productiva de los DI.

En relación a la capacidad innovadora, es ya hoy lugar común afirmar que el conocimiento y la innovación tienen un componente geográfico importante y que, al igual que ocurre con las actividades productivas y de consumo, existe una elevada concentración geográfica. En el caso de España, existe evidencia sobre la concentración geográfica de la innovación (García Quevedo, 2002) y, en muchos casos, en los sistemas productivos locales se lleva a cabo una actividad innovadora intensa, lo que además incide positivamente en su capacidad competitiva. Lo anterior pone de manifiesto la existencia del denominado «efecto distrito» no sólo en costes y eficiencia, sino también en innovación. ▷

CUADRO 3
COMPARACIÓN DE LOS PRINCIPALES RESULTADOS DE LOS TRABAJOS ANALIZADOS

Sectores	Número		Trabajadores	
	A	B	A	B
Alimentación y bebidas.....	4	6	12.288	53.251
Textil, confección y cuero	9	12	22.564	149.624
Madera, muebles y corcho	4	3	4.238	4.359
Papel, edición y artes gráficas.....	2	–	20.881	–
Industrias químicas.....	3	3	25.470	60.979
Materias plásticas.....	1	1	28.182	3.515
Metalurgia y productos metálicos	1	–	39.018	–
Maquinaria y equipos mecánicos	8	3	14.078	9.999
Equipos eléctricos y electrónicos	3	–	15.378	–
Material de transporte.....	5	4	50.714	14.774
Manufacturas diversas.....	2	–	1.399	–
TOTAL	42	32	234.210	296.501

Nota: A = Hernández et al. (2005); B = Boix y Galletto (2006).

Fuente: *Elaboración propia a partir de los datos de Hernández et al. (2005) y Boix y Galletto (2006).*

3. Conclusiones

En este trabajo se han comparado los resultados de dos investigaciones que han analizado con profundidad la relevancia del fenómeno de los sistemas productivos locales o distritos industriales en Cataluña. Si bien ambos trabajos parten de conceptos diferentes y utilizan, asimismo, metodologías dispares, en términos generales las conclusiones a las que llegan son parecidas. La primera de ellas, y la más importante, es que el fenómeno de la concentración geográfica de actividades productivas en territorios dominados por unidades de pequeña y mediana dimensión y con un elevado grado de especialización, es altamente relevante en Cataluña. En este caso, es difícil aventurarse a afirmar que los *clusters* son un mecanismo alternativo al aprovechamiento de economías de escala internas propias de la gran empresa. Por el contrario, en algunos sectores, la gran empresa industrial es la excepción, operando con cuotas de mercado residuales relativamente bajas.

La definición de DI utilizada por Boix y Galletto (2008) es más restrictiva que la de SPL empleada por Hernández *et al.* (2005), por lo que resulta normal que el número de unidades territoriales identificadas sea menor. No obstante, y si bien existen diferencias sectoriales notables, la importancia relativa de las diferentes actividades productivas sigue una distribución muy parecida. Parece claro de ambos estudios que el sector en que más se da el fenómeno de los SPL/DI es en el

textil, confección y cuero, seguido de los de alimentación y bebidas, material de transporte, maquinaria y equipos mecánicos y, finalmente, las industrias químicas.

También hay que destacar que el número total de trabajadores ocupados en SPL/DI es similar, a pesar de las notorias diferencias que se observan en algunos sectores. Estas diferencias seguramente son el resultado de las diferentes desagregaciones sectoriales utilizadas en los dos estudios, así como de la aplicación de las diferentes metodologías. En cualquier caso, ambos estudios nos indican que una parte importante de la ocupación manufacturera en Cataluña se concentra en SPL/DI, lo que pone de manifiesto la capacidad de estos territorios para la creación de empleo. Así, la política industrial y de fomento a la ocupación debe diseñarse teniendo en cuenta este fenómeno.

En resumen, bien por motivos históricos bien por motivos estratégicos, gran parte de la industria en Cataluña se organiza en torno a agrupaciones territoriales de empresas de pequeña dimensión que, a través de la densa red de relaciones e interdependencias entre ellas y otros miembros de la comunidad local, generan un conjunto de economías externas a ellas, pero de las que sólo se puede sacar partido localizándose en dicho territorio. Así, esta forma de organización les permite obtener ganancias en eficiencia que de otra forma sólo podrían alcanzarse mediante el aprovechamiento de las economías internas de escala, aumentando ▷

la escala productiva para poder operar en condiciones de costes unitarios reducidos.

No obstante, tal y como se ha apuntado anteriormente, en algunos sectores la posición dominante en el mercado la tienen precisamente los distritos industriales. Recordando los resultados de Hernández *et al.* (2005), los cinco SPL de material de transporte concentran el 85 por 100 de la facturación total del sector en Cataluña. Casos parecidos son el de materias plásticas (70 por 100) y el de las industrias químicas (60 por 100). También se apuntaba en la introducción que una de las características básicas de los SPL/DI es la particular combinación de cooperación y competencia que se da entre las empresas que los forman. Una vez determinada la relevancia de las agrupaciones territoriales de empresas como forma de organización industrial, futuras investigaciones deberán determinar en qué medida las varias configuraciones posibles entre SPL/DI y el resto de empresas localizadas fuera de ellos generan mercados más competitivos. Un SPL/DI que, actuando como una unidad integrada para competir con el resto de empresas localizadas fuera, reconoce su posición dominante en el mercado, tratará de aprovechar su poder de mercado para aumentar sus beneficios, con la consiguiente ineficiencia asignativa que comporta. El grado en que las empresas del distrito compiten y cooperan es un elemento clave para la configuración del grado de competencia sectorial.

Avances en las investigaciones sobre competencia espacial, reconociendo la competencia diferencial entre empresas localizadas en la proximidad y las localizadas a mayor distancia (Duch, 2007), así como la generalización de un enfoque estratégico en la literatura sobre SPL/DI, partiendo por ejemplo de la literatura sobre grupos estratégicos (Hunt, 1972; Caves y Porter, 1977) o bien utilizando novedosas aproximaciones al concepto de competencia (Camisón, 2004), aumentarán nuestro conocimiento sobre el papel de los SPL/DI en los impactos sectoriales sobre el bienestar.

Agradecimientos

El autor agradece a Rafael Boix y a Joan Miquel Hernández las sugerencias y comentarios

durante la elaboración de este trabajo, así como la aportación de material y de datos. Asimismo, agradece enormemente la ayuda prestada por Javier García durante la realización de este trabajo. Los errores son responsabilidad exclusiva del autor.

Bibliografía

- [1] BECATTINI, G. (a cura di) (1975): *Lo sviluppo economico della Toscana*, IRPET. Firenze.
- [2] BECATTINI, G. (1979): «Dal settore industriale al distretto industriale», *Rivista di Economia e Politica Industriale*, nº 1, pp. 1-8.
- [3] BOIX, R. (2008): «Los distritos industriales en la Europa Mediterránea: los mapas de Italia y España», *Working paper*, 08.04, Departament d'Economia Aplicada, UAB.
- [4] BOIX, R. y GALLETTO, V. (2006): «Sistemas locales de trabajo y distritos industriales marshallianos en España», *Economía Industrial*, nº 359, pp. 165-184.
- [5] BOIX, R. y GALLETTO, V. (2008, de próxima aparición): «Marshallian industrial districts in Spain», *Italian Journal of Regional Science*, vol. 7, nº 3.
- [6] CAMISÓN, C. (2004): «Shared, competitive and comparative advantages: a competence-based view of industrial district competitiveness», *Environment and planning A*, nº 36, pp. 2227-2256.
- [7] CAVES, R. y M. PORTER (1977): «From entry barriers to mobility barriers», *Quarterly Journal of Economic*, vol. 91, nº 2, pp. 241-261.
- [8] COASE, R. (1937): «The nature of the firm», *Economica*, nº 4, pp. 386-405.
- [9] COSTA, M.T. (1988): «Descentramiento productivo y difusión industrial. El modelo de especialización flexible», *Papeles de economía española*, nº 35, pp. 251-276.
- [10] COSTA, M.T. (1992): «Cambios en la organización industrial: Cooperación local y competitividad internacional. Panorama general», *Economía industrial*, nº 286, pp. 19-36.
- [11] DUCH, N. (2007): «The empirics of spatial competition: Evidence from European regions», *Italian Journal of Regional Science*, vol. 6, nº 1, pp. 35-60.

- [12] ECONOMIA INDUSTRIAL (2006). Madrid, Ministerio de Industria, Turismo y Comercio, nº 359.
- [13] GARCÍA QUEVEDO, J. (2002) «The location of innovation. Universities and technological infrastructure in Spain», *Working Paper*, 2002/2, Institut d'Economia de Barcelona.
- [14] HERNÁNDEZ, J.M., FONTRODONA, J. y PEZZI, A. (2005): «Mapa dels sistemes productius locals industrials a Catalunya», *Papers d'Economia Industrial*, 21.
- [15] HUNT, M. (1972): «Competition in the major home appliance industry, 1960-1970», Tesis doctoral no publicada, Universidad de Harvard.
- [16] ISTAT (2006): «Distretti industriali e sistemi locali del lavoro 2001», Collana Censimenti, Roma.
- [17] MEDITERRANEO ECONOMICO (2008). Almería, Fundación Cajamar, nº 13.
- [18] MICYT (1993): «EXCEL Cooperación entre empresas y Sistemas productivos locales», IMPI y Centro de Estudios de Planificación.
- [19] PORTER, M. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*, New York. Free Press.
- [20] RICHARDSON, G. (1972): «The organization of industry», *Economic Journal*, 82.
- [21] SECRETARIA DE INDUSTRIA I EMPRESA (2008): *Les estratègies empresarials a Catalunya 2005*, Barcelona. Generalitat de Catalunya.
- [22] TRULLÉN, J. (2002): «Barcelona como ciudad flexible. Economías de localización y economías de urbanización en una metrópolis polinuclear», en BECATTINI, G., COSTA M.T. y TRULLÉN, J. (eds.): *Desarrollo local: teorías y estrategias*, Civitas. Madrid.