

TEORÍAS DE ZONIFICACIÓN, DE DISTRITOS A CLÚSTERS: CRITERIOS PARA SU CONSTITUCIÓN Y SUS OBJETIVOS DE DESARROLLO

Claudio D. González y Fernando Vilella

Universidad de Buenos Aires, Facultad de Agronomía, Cátedra Agronegocios.
Av. San Martín 4400. Ciudad de Buenos Aires. Argentina
Email: cdgonzal@agro.uba.ar

Recibido: 31/07/19
Aceptado: 20/04/20

RESUMEN

La conceptualización de la zonificación espacial es un tema que se viene abordando desde mediados del siglo XIX. En la actualidad, diversas políticas de desarrollo regional hacen uso de este sistema que ha ido cambiando en el tiempo, pasando desde “Teorías de Localización” como la denominada Von Thünen en 1826, por los “Distritos Industriales” de Alfred Marshall, hasta los “Cúmulos Productivos” o “Clúster” descritos por Michael Porter a fines del mismo XX y principios del XXI. Los rendimientos decrecientes, los altos costos de transacción, la importancia relativa cada vez menor de las ventajas comparativas y la baja flexibilidad de transformación de las grandes organizaciones, volvieron a despertar el interés por la geografía económica. Sin embargo, las cualidades que debe reunir una región para su correcta zonificación económica siguen siendo eje de debate, así como los objetivos de desarrollo que deben perseguir. El presente trabajo buscará realizar una breve recopilación de información acerca de las diferentes aproximaciones teóricas al distrito industrial o clúster productivo, así como los objetivos entorno al mayor nivel de equidad, distribución y bienestar social que éste debe perseguir.

Palabras clave: distrito, clúster, economía, zonificación, desarrollo

ZONIFICATION THEORIES, FROM DISTRICTS TO CLUSTERS: FUNDATIONAL CRITERIA AND DEVELOPMENT OBJECTIVES

ABSTRACT

The conceptualization of spatial zoning is a topic that has been addressed since the mid-19th century. Currently, various regional development policies make use of this system that has been changing over time, going from “Location Theories” as Von Thünen called it in 1826, to Alfred Marshall's “Industrial Districts”, to “Cumulus Productive” or “Cluster” as described by Michael Porter at the end of the XX and beginning of the XXI. Diminishing returns, high transaction costs, the diminishing relative importance of comparative advantages, and the low transformation flexibility of large organizations, reawakened the interest in economic geography. However, the qualities that a region must have for its correct zoning remain a focus of debate, as well as the development objectives that they must pursue. The present work will seek to carry out a brief compilation of information about the different theoretical approaches to the industrial district or productive cluster, as well as the objectives around the highest level of equity, distribution and social welfare that it must pursue.

Palabras clave: district, cluster, economy, zonification, development

INTRODUCCIÓN

La zonificación espacial es una rama de la economía que ha sido tratada desde sus inicios con el nombre de "teoría de la localización", cuyo primer antecedente es la obra del alemán Von Thünen (1826) sobre una ciudad aislada y la distribución de producciones de alimentos en su periferia; siendo de destacar los aportes de otros autores como Weber (1968), Lösch (1957), Palander (1935), Christaller (1966), y más recientemente Caldentey (1998). Sin embargo, Marshall (1870) y Porter (1999) fueron los que más marcaron la teoría, haciendo contribuciones entorno a los diferentes contextos, políticos e institucionales, en el período de un siglo. Estos autores, ponen de manifiesto rasgos comunes de importancia entorno a la concentración de pequeñas unidades productivas, que mediante estrategias de común acuerdo se potencian y logran ventajas competitivas que las posicionan a la vanguardia y al liderazgo en muchas ocasiones en sus regiones, dada su innovación institucional.

MATERIALES Y MÉTODOS

El presente trabajo se realizó en base a la recopilación de información buscada en diferentes publicaciones, portales especializados, así como en biblioteca central de la FAUBA e internet. Se buscó definir un espíritu común de desarrollo de la temática a abordar, en este caso, los distritos productivos y los clústers, según las visiones de diferentes autores desde sus inicios hasta publicaciones más recientes y relevantes.

Finalmente, se incluye una conclusión y debate, con el fin de dejar abierta la discusión sobre la importancia relativa del tema en el marco de desarrollo competitivo de las naciones, y en particular, de los países en vías de desarrollo o emergentes, como la Argentina.

Los Distritos Industriales

A mediados del siglo XIX, Alfred Marshall (Marshall, 1870) presenta una visión distinta a la de hasta entonces dominante postura de

los economistas sobre las teorías de producción. Al mismo tiempo, existía una tendencia en la teoría económica a empezar a analizar la empresa individual y no la industria. Sin embargo, es a principios del Siglo XX cuando Marshall (1920) se opone al sistema de fábrica (*factory system*); afirmando que existían dos modos de producción eficientes: el basado en grandes unidades productivas integradas verticalmente en su interior, y otro basado en la concentración de numerosas fábricas de pequeñas dimensiones y especializadas en las diferentes fases de un único proceso productivo en una o varias localidades. Es así que, según Marshall (1920), "determinadas ventajas en la división del trabajo sólo se pueden obtener en las fábricas muy grandes, pero que muchas más, más de las que puedan aparecer a simple vista, se pueden obtener de pequeñas fábricas, industrias o talleres, con tal de que exista un número elevado de actividad".

Entre otros aportes interesantes para el nuevo concepto de territorio, se destaca el de los institucionalistas norteamericanos de los años 1920-1940 (Ayres, 1938; Commons, 1924, Hamilton, 1919) la que abandona la visión individualista de la teoría económica ortodoxa; manifiesta la importancia de la acción colectiva (*holismo*) y endogeniza a las instituciones en el funcionamiento de la economía, considerados elementos exógenos por la teoría neoclásica. El concepto de institución incluye a las organizaciones colectivas, pero también a las normas de comportamiento, los códigos de conducta, las formas de pensar, los valores, las convenciones, etc. (Corei, 1995). Esta teoría ha sido reconsiderada a partir de los años setenta, habiendo sido la base de la llamada "economía neo-institucionalista", representada por distintos autores como Coase (1937), North (1990), (Caldentey, 1998), y Williamson (2009).

Ronald Coase (1937), por su parte, distingue en "La Naturaleza de la Empresa" que las firmas más pequeñas funcionan de manera

más eficiente que las de mayor tamaño debido a que la dimensión de estas últimas provoca un incremento proporcional de sus costos de transacción, lo que lleva a rendimientos decrecientes a partir del punto máximo de producción alcanzable. Siguiendo la misma línea, Michel Porter (1989) abre una nueva visión sobre la problemática o la complejidad metodológica de los distritos; explicando la existencia de concentraciones territoriales de pequeñas empresas que adquirieron una notable ventaja con respecto a las grandes industrias desde el concepto de *cúmulos* o en inglés "clusters" de empresas, en forma similar a la idea de distrito industrial elaborado por Marshall (1920).

Para comprender tal complejidad, sería importante considerar la sinergia entre las instituciones formales (tales como asociaciones, sindicatos, entidades educativas, organizaciones no gubernamentales, etc) y las informales o "lobbies", las que juntas cumplirían la función de colocar la especialidad local en la mayor cantidad de mercados (internos y externos), y de obtener la mayor rentabilidad. Así, el grado de compromiso con el desarrollo local por parte de la comunidad, tanto sea de los empleadores como de los trabajadores, se potencia bajo un esquema de toma de decisiones consensuadas, basada fundamentalmente en la información simétrica entre las partes acerca de los problemas y las complejidades propias del distrito (Becattini, 2004).

Para Becattini (2004), existen sólo dos condiciones apropiadas para la formación de un distrito industrial:

- a) Las condiciones locales de oferta
- b) Las condiciones generales de demanda.

Previamente, Caldentey (1998) describió los principales rasgos de un distrito industrial, los que pueden resumirse en los siguientes:

- "Una actividad económica dominante, descompuesta en fases.
- Se ha pasado de la autosuficiencia local a un excedente de producción que se destina al mercado externo (nacional y/o internacional).
- Existen empresas auxiliares para el suministro de "inputs" y para la prestación de servicios varios.
- Dominan las pequeñas y medianas empresas, o las producciones a baja escala.
- Las empresas están especializadas en una fase, aunque también existe integración vertical.
- Existen importantes relaciones entre empresas, de tipo vertical (entre empresas de distintas fases del proceso de producción), de tipo horizontal (entre empresas de la misma fase) o transversales (con empresas de suministro y de servicios).
- Es frecuente la externalización de actividades y servicios por parte de las empresas, por contratación por otras empresas
- Existe un sistema de valores relativamente homogéneo en la población, así como instituciones y reglas que los respetan.
- Existe en las empresas y en las personas un sentimiento de identificación o de conciencia de formar parte del distrito y de la comunidad que lo constituye. Se trata de un concepto similar al de la "atmósfera industrial" término utilizado por Marshall.
- Hay una cierta variedad de situaciones profesionales: trabajo asalariado (a tiempo total o parcial), trabajo a domicilio, trabajadores independientes, jefes de empresas, etc. y movilidad de trabajadores entre situaciones.
- Existe competencia entre las empresas pero también solidaridad para distintos problemas (capital social).

- Existe interés hacia la adopción de innovaciones e incluso hay un progreso técnico de origen endógeno”.

Este proceso de especialización y regionalización de la producción se ha aplicado en varias regiones del mundo, en forma simultánea con la búsqueda del desarrollo local. Hasta la década de 1960, la atención fue centrada en el modelo de polos industriales y la gran empresa, mientras que después de la década de 1980 fue el turno de los distritos industriales y de la pequeña empresa. Si bien es posible localizar un gran establecimiento en un territorio determinado, no ocurre lo mismo con las pequeñas empresas especializadas, que se encuentran en todas partes (Dei Ottati, 2001).

Para que esto suceda debe existir en las áreas mencionadas, valores e instituciones similares, así como conectividad e información permanente dentro de la comunidad. En definitiva, la construcción de un tejido social tal que la frecuencia en las transacciones locales garantice una armonía entre los beneficios que la comunidad recibe y sus retribuciones salariales. Cualquier región que construya y disponga de tales características, constituiría una “nación económica”, incluso aunque esta no haya desarrollado conciencia sobre su soberanía, y no disponga de un gobierno propio (Becattini, 2004)

La Teoría de los Clúster

Como mencionamos con anterioridad, a fines de la década del '80, Michael Porter (1989) elaboró una teoría que pretendía explicar por qué determinadas concentraciones productivas generaban de manera inusitada considerables éxitos en materia competitiva. Sin embargo, años más tarde, al revisitar su teoría, Porter postula que, dado en la actualidad las empresas pueden obtener con un simple “click” bienes, capital, información y tecnología en cualquier parte del mundo; la ubicación geográfica, entendida como activo específico y determinante de ventajas com-

parativas, revestiría cada vez menor importancia entorno a la competitividad global (Porter, 1999). Las ventajas competitivas locales y duraderas tendrían que ver entonces con factores locales como el conocimiento, las relaciones y la motivación; trasladándose el activo específico de “ubicación” al de “uso productivo de los insumos”, y exigiendo una permanente innovación. Así, según Porter (1999) lo que sucede dentro de las compañías sería importante, pero lo que sucede por fuera de ellas, en el ambiente institucional que la rodea, sería vital.

Un “cluster” es un grupo geográficamente denso de empresas e instituciones conexas, pertenecientes a un campo concreto, unidas por rasgos comunes y complementarios entre sí. Por su dimensión geográfica, un “cluster” puede ser “urbano, regional, nacional o incluso supranacional.” (Porter, 1999) Los “clusters” pueden adoptar varias formas en sus aspectos organizativos, dependiendo de su profundidad y complejidad, en su mayoría incorporando instituciones de índoles productivo, educativo, social y de servicios, las cuales interactúan entre sí bajo objetivos comunes, y asumiendo un criterio de información constante y simétrica (Porter, 1999).

Siguiendo al mismo autor, para identificar a los elementos que integran un “cluster”, es necesario comenzar por una gran empresa o concentración de establecimientos similares y observar los niveles superiores e inferiores de la cadena vertical de empresas e instituciones. La siguiente etapa, consiste en identificar sectores que pasan por canales similares, o que producen bienes o servicios parecidos en forma horizontal. Estos entramados de sectores pueden observarse en función del empleo de tecnologías o materiales especializados análogos o en virtud otros nexos de relación correspondientes a la oferta. Posteriormente, se debe buscar qué instituciones le proporcionan los conocimientos, tecnologías, información, capital o infraestructuras especializadas, y en qué organismos colectivos

integran a sus miembros. Y, por último, identificar los órganos de la administración y otros cuerpos normativos que influyen significativamente en los componentes del cúmulo (Porter, 1999).

Desarrollo Local

El concepto de Desarrollo local se explicable a partir de diversas acepciones, las que coinciden en diversos factores como: la participación de la sociedad civil en la toma de decisiones, la definición de objetivos comunes, así como los instrumentos, los medios y el compromiso de los sujetos implicados en la promoción del desarrollo de un territorio. El desarrollo local termina siendo una vía intermedia entre una política territorial y un sistema de gestión del poder local orientado al desarrollo del territorio (Sforzi, 2005). Sin embargo, es oportuno diferenciar el desarrollo local y el desarrollo económico, ya que el segundo, no implica necesariamente el primero. A diferencia del económico, el desarrollo local toma como de fundamental importancia al territorio en el cual se desenvolverá, tratándose de un desarrollo desde abajo, es decir, centrado en las comunidades locales y en su capacidad de desarrollo autónomo o, también conocido como autocentrado (Garofoli, 1991).

Asumir un distrito como un paradigma económico no sólo significa evocar al análisis económico-institucional y regional, sino también a la interpretación filosófica de la realidad social, la cual se encuentra inmersa en el análisis económico. En la filosofía social, el trabajo ocupa una posición central, según Marshall (1920), "es el objeto esencial de la vida", y sería una necesidad para la formación del carácter y, por ende, para el progreso; ya que ejercita y educa a las capacidades humanas, al igual que permitiría su desarrollo. En este marco, las capacidades humanas serían tan importantes para la producción como cualquier otro tipo de capital, y la organización de esas masas en el marco de un objeti-

vo productivo común ayudaría a los conocimientos para generar la potencialidad del distrito (Marshall, 1920).

Podemos concluir que, dentro del desarrollo local, "el elemento esencial que lo caracteriza se constituye por la capacidad de los individuos de colaborar para producir bienes colectivos que enriquezcan las economías externas, pero también para valorizar bienes colectivos, como el patrimonio ambiental e histórico-artístico". Asimismo, "el desarrollo local se basa en las capacidades de cooperación y de estrategia de los sujetos locales para administrar los vínculos provenientes de la globalización y para aprovechar las oportunidades" (Trigilia, 2005).

El problema que surge ante la perspectiva territorial delimitada de los distritos industriales tal cual lo plantea Marshall (1920), es que esas unidades de análisis también corresponden a un "espacio de vida". Un lugar de vida no sería solamente un ambiente productivo, sino también una porción de territorio definida y circunscripta, donde vive un grupo humano, en la que se encuentran las actividades económicas con las que sus habitantes se ganan la vida y se establecen la mayoría de las relaciones sociales cotidianas. Por ello, el hecho de aceptar o rechazar el enfoque distrital depende de si se acepta o se rechaza el problema de la unidad de análisis. De hecho, algunos sociólogos consideran que no todos los territorios son lugares y que no todos los lugares son sociedades locales, entendiendo a lugares como un espacio geográfico sin conexión productiva-cultural (Giovannini, 2001).

Desde la perspectiva que plantea la diferencia entre el desarrollo local y el económico, en la que el primero buscaría el crecimiento y especialización de las capacidades humanas, y el segundo, la acumulación y el crecimiento técnico; es posible dilucidar que el desarrollo local o endógeno no será posible si el distrito industrial no es acompañado por instituciones educativas (en todos sus niveles), productivas, gubernamentales y civiles en busca del

mismo objetivo. De lo contrario, el desarrollo de industria no implicaría necesariamente un crecimiento en las capacidades humanas, y sería un error plantear un nivel de industrialización avanzado si las capacidades humanas no se encuentran a la altura de su ejecución. Es aquí donde la presencia del Estado se vuelve central; y la única forma de promover las capacidades humanas sería a través de la búsqueda de la innovación creativa por parte de la iniciativa privada, sustentada y estimulada por el Estado (Sforzi, 2005). Boschma (2005) sostiene que esta innovación creativa necesaria se da entre conocimiento e información, o entre conocimientos de fuentes externas e internas al distrito; y se alcanzaría gracias a las interacciones y relaciones de proximidad de diferentes tipos, tales como cognitivas, institucionales o geográficas, entre agentes del sector productivo e integrantes del sistema de innovación local, originando procesos de aprendizaje colectivos.

Según Sforzi (2005), el siguiente problema surgiría cuando las instituciones locales pierden iniciativa propia y ceden ante los intereses particulares de la clase empresarial o ante los intereses de los grupos poseedores de privilegios de cualquier índole, en detrimento del interés general y el bien común de la sociedad local, y se limitan a disfrutar de las ventajas a corto plazo del crecimiento económico, sin pensar en el futuro. Así, si las instituciones intermedias y centrales no intervienen, la sociedad local experimentaría un debilitamiento progresivo del tejido social, de las propias capacidades intelectuales y de la iniciativa, determinando el comienzo de la decadencia del lugar (Sforzi, F. 2005).

CONCLUSIONES

Las teorías de localización fueron evolucionando a lo largo del tiempo, adquiriendo por momentos mayor o menor relevancia. Ante el análisis de realizaciones de hecho de los desarrollos inusitados de organizaciones productivas en contra de las predicciones de las

teorías económicas dominantes, que establecían que sólo podían ser exitosas empresas con producción a gran escala; la zonificación espacial, los distritos y los "clusters" productivos vuelven a la discusión como una posible explicación del despegue de las pequeñas industrias y de la diversificación territorial.

En la actualidad, y siguiendo la línea de Porter, existen críticas hacia los modelos de zonificación territorial considerando que en virtud a las TIC (tecnologías de información y comunicación) la organicidad territorial comienza a perder sentido (Gorenstein, 2016). Por otra parte, ciertas empresas grandes, sobre todo en el rubro de la biotecnología, disponen por características propias de la temática, de un poder de coordinación mucho más grande con respecto a las pequeñas dentro de espacios territoriales delimitados (Gutman y Lavarello, 2009).

Asimismo, sería necesaria la construcción de articulaciones colaborativas como condición para la obtención de la eficiencia colectiva. Esto, en el particular caso de la Argentina, adquiere una mayor complejidad y heterogeneidad, ya que se suman las problemáticas locales tanto históricas como estructurales, diferente, de aquellos países centrales que desarrollaron los aportes teóricos de regionalización (Fernandez y Vigil, 2009).

Los autores de este artículo sugieren que, en las economías emergentes, como la Argentina, la teoría de localización cobra fundamental importancia a la hora de discutir su desarrollo territorial. Sin embargo, no cualquier región nacional estaría en condiciones de adoptar tipos exóticos de producción o formalizar un "cluster"; así como el Estado tampoco podría generar distritos o "clusters" por sí solo y sin considerar los contextos previos. El Estado es un actor vital en la articulación y en la proyección del desarrollo de zonas delimitadas, y debería garantizar que las políticas públicas no busquen perseguir únicamente objetivos económicos, sino también de desarrollo y equidad social. Así, un distrito, no se-

ría un cúmulo de empresas dispuestas de manera estratégica en una zona delimitada, sino una filosofía de desarrollo comunitario en base a una temática común.

Si bien los distritos son fenómenos que suelen manifestarse de manera natural, diversos factores deben confluír bajo una misma historia productiva para que podamos definirlo como una regionalización productiva. La libre competencia entre ellos y coordinación de las instituciones de apoyo es esencial para su evolución, así como su participación activa en el conjunto de economías regionales de una nación determina su potencial, su diversidad productiva y su eficiente desarrollo industrializador. La Argentina, dispone de complejidades propias que desvirtúan la acción colectiva (sindicatos, políticas restrictivas y abruptamente cambiantes, ausencia de estabilidad cambiaria, ausencia de normas claras y reglas de juego),

lo cual limita fuertemente el desarrollo y la visualización a largo plazo.

La innovación se vuelve esencial en el desarrollo de la competitividad; los generadores de conocimiento, universidades, escuelas, institutos de investigación, la sociedad civil, el sector privado en general y el sector público a través del Estado, deben confluír en una visión común que garantice la articulación y el trabajo colaborativo, promoviendo la integración del tejido social y la movilidad ascendente de los sectores bajos y medios en búsqueda de posibilidades de desarrollo. En síntesis, una nación productiva e industrializada con agregado de valor y competitividad en materia alimentaria, sólo podrá darse en base a la articulación público-privada y a la promoción de sus regiones productivas, incentivando su integración y coordinación en base a un objetivo en común.

BIBLIOGRAFÍA.

- Ayres, C. (1938). *The Problem of Economic Order*. New York, Estados Unidos: Farrar & Rinehart, Incorporated
- Becattini, G. (1962). *Il sistema marshalliano*. Torino, Italia: Boringhieri.
- Becattini, G. (2004). Del distrito industrial marshalliano a la teoría de distrito contemporánea. Una breve reconstrucción crítica. *Investigaciones Regionales, Asociación Española de Ciencia Regional*, 1, 9-32.
- Boschma, R. (2005). Proximity and innovation: A critical assessment. *Regional Studies*, 39 (1), 61-74.
- Caldentey, P. A. (1998). El Distrito Agro-Comercial del campo de Dalías. *Revista Agroalimentaria* Nº7, 4 (7), 21-28.
- Coase, R. H. (1937). La naturaleza de la empresa. *Economica*, 4 (16) 386. doi : 10.1111 / j.1468-0335.1937.tb00002.
- Commons, J. R. (1924). *Legal Foundations of Capitalism*. New York, Estados Unidos: Macmillan
- Corei, T. (1995). *L'economic institutionnaliste. Les fondateurs*. Paris. Francia: Economica.
- Christaller, W. (1966). *Central Places in Southern Germany*. New Jersey, EEUU: Englewood Cliffs
- Dei Ottati, G. (1995). *Tramercato e comunita: aspetticoncettuali e ricercheem pirichesuldistretto industrial*, Milano, Italia: Franco Angeli
- Fernández, V. R; Vigil, J. (2009). Cluster en la periferia: conceptos, análisis y políticas. Un estudio de caso en Argentina. *Revista Comercio Exterior*, 59 (2), 97-110.
- Garofoli, G. (1981). Lo sviluppo delle areeperiferichenell economia italiana degli annisettanta, *L'industria*, 3, 391-404
- Gioavannini, P. (2001). Società local in trasformazione, *Svilppolocale* 7 (17), 5-15.
- Gutman, G.; Lavarello, P. (2009). Nuevos paradigmas tecnológicos y política de CTI. Los casos de la moderna biotecnología y la nanotecnología. *Revista Pensamiento Iberoamericano*, 5, 173-200.
- Hamilton, W. H. (1919). The institutional approach to economy theory. *Supplement, Papers and Proceedings of the Thirty-First Annual Meeting of the American Economic Association*, 9 (1), 309-318
- Kaldor, N. (1934). The Equilibrium of the Firm, *Economic Journal*, 44, 60-76.
- Lösch, A. (1957). *Teoría económica espacial*. Buenos Aires, Argentina: El Ateneo

- Marshall, A. (1920). *Principles of Economics, eighth edition*, London, England: Macmillan, ed. It. Torino, Utet, 1972.
- Marshall, A. (1870). *Early Economic Writings 1867–1890*. London, England: Macmillan
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge, London: Cambridge University Press.
- Palander, T. (1935). *Vitrage sur Standort Theory*. Uppsala, Suecia: Regional and Industrial Development, Models, and Empirical Evidence.
- Porter, M. (1989). *The competitive advantage of nations*, New York, Estados Unidos: Macmillan.
- Porter, M. (1999). *Cúmulos y competencia: nuevos objetivos para empresas, Estados e instituciones. En Ser competitivos: nuevas aportaciones y conclusiones*. Bilbao, España: Editorial Deusto.
- Sforzi, F. (2005). *Del Distrito Industrial al Desarrollo Local. Universidad de Parma*. Parma, Italia: Departamento de Economía. Sección Ciencias Económicas.
- Trigilia, C. (2005). *Sviluppo locale. Un progetto per l'Italia*, Roma-Bari, Itali: Laterza.
- Von Thunen, J. H.(1926). Der isolierte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie, 1, DOI: 10.5962
- Weber, A. (1968). *Theory of the location of industries*. Chicago, Estados Unidos: University of Chicago Press
- Williamson, O. E. (2009). Transaction Cost Economics: The natural progression, *American Economic Review* 100, 673–690