

**LOS SISTEMAS LOCALES DE EMPRESAS Y EL
DESARROLLO TERRITORIAL: EVOLUCIÓN Y
PERSPECTIVAS ACTUALES EN UN CONTEXTO
GLOBALIZADO**

*V Jornadas del Grupo de Trabajo de Desarrollo Local de la
Asociación de Geógrafos Españoles (AGE)*

Martínez Puche, A.
Prieto Cerdán, A.
Rodríguez Gutiérrez, F.
(Coords.)

Título: Los sistemas locales de empresas y el desarrollo territorial: evolución y perspectivas actuales en un contexto globalizado. V Jornadas del Grupo de Trabajo de Desarrollo Local de la Asociación de Geógrafos Españoles (AGE)

Coordinadores: © Antonio Martínez Puche, Antonio Prieto Cerdán, Fermín Rodríguez Gutiérrez

Autores: © Fabio Sforzi, Eugenio Climent Lopez, Luis Alfonso Hortelano Minués, Juan Antonio Márquez Rodríguez, Rafael Menéndez Fernández, Josep Capó Vicedo, Manuel Expósito Langa, José Luis Cividanes Hernández, María Albina Pol, César San Nicolás Romera, Francisco José Morales Yago, Gabino Ponce Herrero, Jordi Tormo Santoja, Enrique J. Pineda Pérez, José Ramón Valero Escandell, Francisco Javier Vidal, Rosana Perán, Norberto Navarro, Esteve Escandell, Mercedes Millán Escriche, Ana Eulalia Aparicio Guerrero, Joaquín Saúl García Marchante, José María Martínez Navarro, Carmen Vázquez Valera, José Daniel Gómez López, Carmen Delgado Viñas, Carmen Gil de Arriba, Juan Antonio Plaza Gutiérrez, Consuelo del Canto Fresno, María del Carmen Sánchez, Rosa Mecha López, Susana Ramírez García, Antonio Prieto Cerdán

ISBN: 978-84-8454-717-4

Depósito legal: A-508-2008

Edita: Editorial Club Universitario Telf.: 96 567 61 33

C/. Cottolengo, 25 – San Vicente (Alicante)

www.ecu.fm

Printed in Spain

Imprime: Imprenta Gamma Telf.: 965 67 19 87

C/. Cottolengo, 25 – San Vicente (Alicante)

www.gamma.fm

gamma@gamma.fm

Reservados todos los derechos. Ni la totalidad ni parte de este libro puede reproducirse o transmitirse por ningún procedimiento electrónico o mecánico, incluyendo fotocopia, grabación magnética o cualquier almacenamiento de información o sistema de reproducción, sin permiso previo y por escrito de los titulares del Copyright.

Índice

Introducción 7

Parte I

**Geografía, Desarrollo Local y Sistemas productivos locales.
Reflexiones conceptuales, formación y ejercicio profesional**.....13

Capítulo 1

Del distrito industrial al desarrollo local.

Fabio Sforzi, Departamento de Economía, Área de Conocimiento, de
Ciencias Económicas, Universidad de Parma 15

Capítulo 2

**Los nuevos retos de los sistemas locales de empresas: entre la
tradición y la innovación.**

Eugenio Climent López, Departamento de Geografía y Ordenación
del Territorio, Universidad de Zaragoza..... 37

Capítulo 3

**Geografía, práctica profesional y formación en Desarrollo
Local. Estado de la cuestión.**

Luis Alfonso Hortelano Minués, Universidad de Salamanca.
Juan Antonio Marquez Rodríguez, Universidad de Huelva.
Rafael Menéndez Fernández, CECODET-Universidad de Oviedo..... 75

Parte II

Territorio, Globalización y empresa.....111

Capítulo 4

**La concentración territorial de empresas como arma competitiva
en una economía global.**

Josep Capó Vicedo y Manuel Expósito Langa, Escuela Politécnica
Superior de Alcoy. Universidad Politécnica de Valencia113

Capítulo 5

Identificación de oportunidades y desarrollo de la inteligencia competitiva en la empresa. El caso del textil en la Comunidad Valenciana.

Manuel Expósito Langa y Josep Capó Vicedo, Escuela Politécnica Superior de Alcoy.....131

Capítulo 6

Los sistemas locales de empresas desde la perspectiva del desarrollo humano.

José Luis Cividanes Hernández y María Albina Pol, Departamento de Análisis Económico Aplicado, Universidad de Alicante.....151

Capítulo 7

La industria del turismo cultural y mecanismos publicitarios para la codificación de experiencias en un contexto global.

César San Nicolás Romera, Departamento de Información y Documentación Área de Comunicación Audiovisual y Publicidad. Facultad de Comunicación y Documentación. Universidad de Murcia.....167

Parte III

Los sistemas productivos locales. Entre la tradición y la innovación189

Capítulo 8

Una aplicación del análisis DAFO a los desafíos de la industria del mueble de Yecla ante los efectos de la economía globalizada.

Francisco José Morales Yago, C.E.S. “La Inmaculada” Yecla (Murcia)....191

Capítulo 9

El cambio de las políticas públicas en los sistemas locales de empresas en las comarcas industriales alicantinas.

Gabino Ponce Herrero, Departamento de Geografía Humana, Universidad de Alicante.....213

Capítulo 10

Tendencias actuales del sector industrial en la comarca ‘El Comtat’ (Alicante).

Jordi Tormo Santoja, Técnico del CEEI-Alcoy.....225

Capítulo 11

Innovación y tradición en la organización de los sistemas locales de empresas: el caso de la industria del calzado.

José Luis Cividanes Hernández, Departamento de Análisis Económico Aplicado. Universidad de Alicante251

Capítulo 12

Elche y su continuidad como municipio industrial. El turismo ¿alternativa o complemento a la crisis empresarial?

Enrique J. Pineda Pérez, Gerente del Instituto Municipal de Turismo d'Elx.....271

Capítulo 13

De la empresa local a la economía global: un siglo de industriales valencianos.

José Ramón Valero Escandell, (Coord.) Departamento de Geografía Humana de la Universidad de Alicante, *Rosana Perán*, Gerencia de la Empresa Pikolinos; *Norberto Navarro*, Gerente de Tapelia; y *Esteve Escandell*, Alcalde de la Algueña (Alicante).....291

Parte IV

Planificación y gestión socioeconómica de los recursos locales del mundo rural y urbano. Herramientas para favorecer la innovación territorial.....307

Capítulo 14

Los retos de los actores del Desarrollo Local en el tránsito de la tradición a la innovación.

Mercedes Millán Escriche, Escuela Universitaria de Turismo. Universidad de Murcia.....309

Capítulo 15

La empresarialidad rural en el marco del desarrollo territorial. Análisis comparado de dos estudios de caso en Castilla-La Mancha

Ana Eulalia Aparicio Guerrero, *Joaquín Saúl García Marchante*, *José María Martínez Navarro* y *Carmen Vázquez Valera*, Facultad de Ciencias de la Educación y Humanidades. Universidad de Castilla-La Mancha.....329

Capítulo 16

La intercooperación entre cooperativas agrarias: tradición e innovación, *José Daniel Gómez Lopez*, Departamento de Geografía Humana, Universidad de Alicante359

Capítulo 17

Desarrollo Territorial y dinamización turística del sector central de la montaña cantábrica: La experiencia del «Museo del Románico». *Carmen Delgado Viñas, Carmen Gil de Arriba*, Departamento de Geografía, Urbanismo y Ordenación del Territorio. Universidad de Cantabria. *Luis Alfonso Hortelano Minguez, Juan Ignacio Plaza Gutiérrez*. Departamento de Geografía. Universidad de Salamanca.....379

Capítulo 18

Innovación y tradición en el sistema vitivinícola madrileño: retos para el Desarrollo Local. *Consuelo del Canto Fresno, M^a del Carmen Sánchez, Rosa Mecha López, Susana Ramírez García*, Departamento de Geografía Humana. Universidad Complutense de Madrid403

Capítulo 19

Sostenibilidad y ocupación del territorio: el caso del municipio de Aspe (Alicante). *Antonio Prieto Cerdán*, Colegio Profesional de Geógrafos de la Comunidad Valenciana. Director técnico de Cota Ambiental, S.L. *Estela García Botella y Fernando Llorens Cobos*, Cota Ambiental, S.L.....429

Introducción

Como coordinador local de las presentes jornadas del grupo de trabajo de Desarrollo Local de la AGE, me congratula, que a pesar del retraso de estos años, por fin este libro vea la luz. Como me dijo en su día un buen amigo del grupo GTDL, el consuelo de la soledad del corredor de fondo, es que después del largo recorrido y las penurias pasadas, lo reconfortante es llegar a la meta con la sensación del trabajo cumplido. Algo similar ha ocurrido con la presente obra, donde la espera ha merecido la pena. Durante los primeros días del mes de junio de 2005, el departamento de Geografía Humana de la Universidad de Alicante, junto con la Universidad Cardenal Herrera-CEU San Pablo de Elche y el apoyo de instituciones y organismos públicos y privados, acogieron las V Jornadas de trabajo del grupo de desarrollo local, bajo el título Los sistemas locales de empresas y el desarrollo territorial: Evolución y perspectivas actuales en un contexto globalizado. Sin lugar a dudas, el tema fue de indudable actualidad, hasta el punto que muchas de las aportaciones y de las conclusiones de las citadas jornadas, siguen todavía en vigor ante el panorama de la economía internacional y sus repercusiones en el ámbito más cercano de territorios, empresas y capital social (<http://www.ua.es/dpto/dghum/DL/index.html>).

Durante los tres días que duraron las jornadas (del 1 al 3 de junio), las actividades y aportaciones fueron muy notables. Hubo mesas redondas y de trabajo donde se analizaron la práctica profesional de los geógrafos en el ámbito del desarrollo local; el presente y futuro de las empresas y territorios valencianos, así como el papel de los agentes públicos y privados antes los retos de las industrias en el contexto internacional. Se contó con ponentes internacionales y nacionales (como los profesores Sforzi y Climent, respectivamente) que sentaron las bases conceptuales vinculadas al desarrollo local y los sistemas locales de empresas, estableciendo escenarios y analizando factores y procesos acontecidos en el territorio. Además, el trabajo de campo al municipio de Elche, ayudó de primera mano a entender “in situ” la materialización y evolución de uno de los sistemas productivos locales más importantes de España, vinculado a la fabricación de calzado, que está experimentando procesos de cambio con tal de adaptarse a los nuevos condicionantes del mercado. Allí pudimos comprobar que se puede innovar desde los procesos y productos, pero también desde la comercialización y la gestión de los recursos endógenos. Además, el parque industrial, de titularidad pública, es un ejemplo de cómo un ayuntamiento, puede

aprovechar los recursos que le brinda el territorio (logística, comunicaciones, imagen y disposición de suelo), para dotar de condiciones competitivas a las industrias locales y servir de atracción a otras empresas y distribuidoras comerciales, procedentes de otras partes de Europa.

Las aportaciones de los participantes, en forma de comunicaciones, enriquecieron notablemente el contenido de las presentes jornadas, y han hecho posible la edición del actual libro. Organizado en cuatro partes, se han distribuido los 19 capítulos en temáticas que pasan por reflexiones conceptuales y ejemplos de formación y ejercicio profesional en desarrollo local de los geógrafos; el papel del territorio y la empresa en un contexto globalizado; la innovación y tradición de los sistemas productivos locales valencianos; sin olvidar el papel de la planificación y la gestión socioeconómica de los recursos rurales y urbanos, con estudios de casos vinculados a la innovación territorial y capital social.

Sin lugar a dudas, merecía la pena la edición de la presente publicación, por el capital intelectual y de conocimiento acumulado, el esfuerzo y apoyo de instituciones y personas que creyeron desde el primer momento en el éxito de las mismas, reconfortando el trabajo que desde hace años se lleva desarrollando en el seno del departamento de Geografía Humana de la Universidad de Alicante en materia de desarrollo local e innovación territorial. Por ello, es de justicia agradecer a los responsables del grupo de trabajo de Desarrollo Local de la AGE, particularmente a su presidente Fermín Rodríguez y a su secretario José León García, la confianza depositada en el departamento de Geografía Humana, y en el coordinador local, para organizar estas jornadas. Mi reconocimiento a Angel Honrado, Jose Antonio Larrosa, Manuel Expósito y a los compañeros del departamento de Geografía Humana, Juan Milla, Salvador Palazón y Vicente Gozávez, por su colaboración y ayuda. Mi sincera gratitud al profesor Miguel Angel Miralles, por su esfuerzo para organizar la jornada de trabajo en el municipio de Elche, que tan provechosa fue para todos los participantes. Y no me gustaría olvidarme de Antonio Prieto, que en su condición de Vicepresidente de la delegación de la Comunidad Valenciana del colegio profesional de geógrafos, ayudó a que la actual publicación salga ahora al mercado, para disfrute de especialistas, técnicos y estudiosos de todas las temáticas aquí tratadas.

Antonio Martínez Puche
Geobindel. Departamento
de Geografía Humana (UA)



Foto 1. Inauguración de las V Jornadas a cargo de D. Fermín Rodríguez y Vicente Gozávez con el ponente inaugural, el profesor Fabio Sforzi.



Foto 2. Mesa redonda sobre el la práctica profesional del geógrafo y su formación moderada por Antonio Prieto, y en la que intervinieron Juan Antonio Márquez, David Pérez, Luis Alfonso Hortelano, Jose Luis Rodríguez y Rafael Menéndez.



Foto 3. Organizadores, participantes y ponentes en la Universidad Cardenal Herrera- CEU San Pablo de Elche, compartiendo amigable conversación.



Foto 4. Mesa redonda sobre un siglo de industriales valencianos, coordinada por el profesor Valero Escandell, con Esteve Escandell (Alcalde de Alguèña) y el profesor Javier Vidal en primer término.



Foto 5. Ponencia del profesor Eugenio Climent López.

Geógrafos españoles sitúan a Elche como referente contra la deslocalización

D. ALBEROLA
ELCHE.— Los geógrafos españoles ponen a Elche como ejemplo a la hora de señalar la política de desarrollo local que se debe de seguir para intentar frenar la deslocalización. Destacan que la apuesta por habilitar suelo industrial de calidad y la construcción de infraestructuras como la futura Vía Parque propician dar valor añadido al producto lo que redundará en imagen y calidad para el mismo.

Alrededor de 40 profesionales vinculados al desarrollo local (profesores e investigadores procedentes de toda España) participan en las quintas Jornadas del Grupo de Trabajo de Desarrollo Local de la Asociación de Geógrafos de España (AGE) que concluyen en la Universidad de Alicante. La sesión de

ayer se desarrolló la Universidad Cardenal Herrera-CEU de Elche y en el Centro de Congresos Ciudad d'Elx.

Los asistentes a las jornadas analizan factores como la economía global y los sistemas productivos locales o la logística industrial, así como los nuevos retos de los sistemas locales de empresas.

Entre las conclusiones que se pueden extraer hasta el momento destacan el hecho de que los expertos reunidos consideran que al margen de una deslocalización del proceso productivo se está produciendo una descapitalización empresarial. Además, «trasladar la producción a otros países con mano de obra más barata es una política defasada, más propia de los años 70 que de estos tiempos».

JORNADAS SOBRE DESARROLLO INDUSTRIAL

Geógrafos defienden el valor del territorio para revitalizar el sistema productivo local

A. M. RAMA
 Las V Jornadas del grupo de trabajo de desarrollo local de la Asociación de Geógrafos Españoles, que desde el miércoles hasta hoy se vienen celebrando a caballo entre la Universidad de Alicante, la Universidad Cardenal Herrera-CEU y el Centro de Congresos de Elche, están permitiendo lanzar reflexiones de carácter técnico sobre los problemas que afectan hoy en día a los tejidos productivos locales.

Precisamente la situación de Elche es uno de los temas que han salido estos días a relucir y para lo que algunos expertos ya han planteado que el modelo productivo no debe centrarse hacia la contratación de mano de obra barata, sino tender a la fiabilidad, calidad, cualificación, modernización y cooperación entre territorios para poder ser competitivos y poder afrontar el futuro.

Fermín Rodríguez Gutiérrez,

Los expertos creen que la imagen de las empresas puede ser el emblema también de las ciudades

de la Universidad de Oviedo, y Antonio Martínez Pacheco de la Universidad de Alicante, avanzaron ayer, en rueda de prensa en

el CEU, algunas de las conclusiones que se están extrayendo en estas jornadas, así como su parecer sobre los problemas que padecen la industria local lliciana. En este sentido indicaron que «y dada su condición de geógrafos» la competitividad también está en el territorio y que éste se puede aprovechar para sacar partido.

De hecho, según afirmó Rodríguez Gutiérrez, Elche está haciendo actualmente una apuesta

por la calidad territorial, mientras que Martínez Pacheco cree que la imagen de las empresas puede ser la imagen de la ciudad, de manera que la gente se pueda sentir identificada con ella al tener ese valor añadido.

Asimismo, este último apostó por no ceder ante las multinacionales y por frenar la deslocalización con redes de cooperación inter e intraterritoriales con otros municipios vecinos o de fuera de la provincia.

Imagen 1. Recortes de prensa del 3 de junio, de los periódicos EL MUNDO e INFORMACION de Alicante, referido a las aportaciones de los geógrafos y a algunas de las conclusiones de estas V Jornadas de Desarrollo Local.

Parte I.

**Geografía, Desarrollo local y Sistemas productivos locales.
Reflexiones conceptuales, formación y ejercicio profesional**

Capítulo 1

DEL DISTRITO INDUSTRIAL AL DESARROLLO LOCAL

Fabio SFORZI¹,
Catedrático del Departamento de Economía,
Área de Conocimiento de Ciencias Económicas,
Universidad de Parma (Italia)

1. LOS TÉRMINOS DE LA CUESTIÓN

El tema de este capítulo, la relación entre distrito industrial y desarrollo local, puede tratarse de muy diversas maneras. Quizá la más natural sea aquella que surge del concepto de distrito industrial, es decir, la que describe los procesos industriales básicos y la que, finalmente, muestra cómo todo esto lleva a definir algunos elementos útiles para la generación de una teoría del desarrollo local.

Algunos estudiosos han desarrollado esta línea de investigación de manera totalmente satisfactoria: por ejemplo, Marco Bellandi (2003). Obviamente, también lo ha hecho Giacomo Becattini quien, en el año 2000, publicó un libro con el mismo título de esta ponencia (Becattini, 2000b). La “escuela florentina” (Becattini-Bellandi-Dei Ottati-Sforzi) también publicó una compilación de ensayos con el mismo título (Becattini *et al.*, 2003). Mi labor, entonces, podría consistir en resumir todo lo que ya se ha escrito y darle un sello personal. Sin embargo, no procederé de este modo, pues estoy convencido de que para desarrollar el tema de este trabajo es necesario hablar primero de desarrollo local y después explicar la manera en que el distrito industrial puede ayudarnos a dar consistencia teórica al desarrollo local.

La extensión de este capítulo no me permite desarrollar ampliamente las razones que motivaron esta elección y, por consiguiente, fijar con la precisión necesaria los términos que el tema requiere. Muy brevemente,

¹ e-mail: fabio.sforzi@unipr.it. Traducción del italiano de Vania Galindo Juárez, revisión de Mónica Portnoy (mportnoy@colmex.mx).

menciono que dichas razones se ubican entre dos límites: por un lado, *qué es el distrito industrial* y, por el otro, *qué es el desarrollo local*.

Sabemos bien lo que es el distrito industrial, pero también sabemos que es posible hacer diversas lecturas de él. La literatura italiana e internacional lo demuestran. Es necesario aceptar que los investigadores pertenecientes a tradiciones culturales o disciplinarias distintas hacen una lectura distinta de la que nosotros consideramos como ortodoxa. De aquí surge la necesidad de extraer del distrito industrial *la naturaleza profunda de su mensaje teórico* para liberarlo de las coyunturas históricas que permitieron su consolidación en la teoría y en la práctica. Se trata de una operación a la que se puede aspirar en la actualidad debido a que el distrito ya se consolidó en el campo científico, y se convirtió tanto en un instrumento de política industrial (en Italia, gracias a las normas legales) como en una posibilidad de desarrollo socioeconómico (para los países en transición o en vías de desarrollo, gracias a las políticas de cooperación internacional). Aunque ya sabemos qué es el distrito industrial, no sabemos muy bien qué es *el Desarrollo Local*. El distrito industrial es un concepto que nació en el campo de la economía política y se difundió sucesivamente a otros campos disciplinarios, con las variantes interpretativas a las que anteriormente hice alusión. En cambio, el desarrollo local no nació en el campo de la economía del desarrollo. por lo tanto, si hojeamos un manual de economía del desarrollo encontraremos la definición de desarrollo económico y la de desarrollo humano (PNUD, 1990), pero no encontraremos la definición de desarrollo local (véase, por ejemplo, Boggio y Seravalli, 2003).

En Italia el desarrollo local nació como un proyecto interdisciplinario en el campo de la investigación económico y social (Becattini y Sforzi, 1994). Esto significa que no pertenece a ninguna disciplina de forma específica; en este hecho reside tanto su fuerza (potencial) como su debilidad (manifiesta). Su fuerza se debe a que no requiere someterse a ningún vínculo disciplinario en particular: va más allá de los confines disciplinarios pues el desarrollo local puede definirse de manera ecléctica respecto de la actual división del saber científico y, con el tiempo, formar una nueva disciplina. Su debilidad se debe a que no posee un estatuto teórico reconocido: está a merced de quien lo usa. Por consiguiente, cada usuario puede dotarlo de su propia inclinación disciplinaria (si se trata de un académico) o bien de su propia inclinación política (si se trata de un operador). En esta época, me parece que la debilidad prevalece

sobre la fuerza. El anclaje disciplinario aleja la perspectiva de alcanzar una concepción del desarrollo local que esté fuera de los campos disciplinarios tradicionales. El anclaje político no se interesa en una fundación teórica del desarrollo local que, por el contrario, conduciría a una teoría y una práctica coherentes. Los operadores se interesan en las buenas prácticas, *tout-court* (a secas). En cierto sentido, de acuerdo con el perfil teórico, el desarrollo local sigue siendo un concepto inconcluso. Si debemos darle crédito a la mayoría de las definiciones de desarrollo local que circulan en Italia y en el mundo, entonces se trata de una *estrategia de política territorial*.

La asimetría conceptual existente entre el distrito industrial y el desarrollo local hace que su nexo teórico sea ambiguo. Siguiendo con el caso de Italia, aquí se pasa de un extremo al otro: de una identificación sustancial entre el desarrollo local y los distritos industriales (Signorini, 2000) a la afirmación de que los distritos industriales únicamente representan una de las formas posibles de desarrollo local (Trigilia, 2005). De este modo, la contribución teórica del distrito industrial a la concepción del desarrollo local queda en la penumbra: sólo se recurre a las economías externas. Lo anterior ha sucedido porque, a diferencia del distrito industrial, el desarrollo local:

- No se ha expuesto a *una indagación teórica* que permita observar, con la claridad que se requiere, las semejanzas y las diferencias con el desarrollo económico;
- Se convirtió en una *estrategia política*, incluso antes de que se definiera su naturaleza conceptual.

Entonces, ¿qué hacer? Según mi opinión, primero se debe tratar de entender *qué es el Desarrollo Local*, sin analizarlo desde la perspectiva del distrito industrial. Después, se debe demostrar de qué manera el distrito industrial (marshalliano) contribuyó a concebir el Desarrollo Local.

2. ¿QUÉ ES EL DESARROLLO LOCAL?

2.1. Las definiciones del Desarrollo Local

El desarrollo local es a la vez un tema de investigación académica y de interés político que ya se difundió en la mayoría de los países del mundo. Esto se logró gracias a la acción de los gobiernos nacionales y a la iniciativa de algunas organizaciones internacionales como el Banco Mundial, el Fondo Monetario Internacional, la OIT (Organización Internacional del Trabajo) y la

ONUUDI (Organización de las Naciones Unidas para el Desarrollo Industrial). La iniciativa de estas organizaciones se dirigió a los países en transición y en vías de desarrollo, donde surgieron varias iniciativas de desarrollo local fácilmente documentables en sus sitios oficiales. De hecho, además de manuales para la redacción de los proyectos que apoyan los programas de desarrollo local (véase, por ejemplo: World Bank, 2004), también se cuenta con una vasta literatura sobre las experiencias que hasta ahora se han alcanzado.

En Francia, el desarrollo local se promovió por iniciativa del gobierno nacional, a través de las acciones de la DATAR (Delegación para la Planificación Territorial y la Acción Regional), con el fin de secundar las reivindicaciones autonomistas de las pequeñas comunidades rurales. En Brasil, el gobierno federal lanzó un programa de desarrollo local, en 1999, como nueva estrategia para la disminución de la pobreza (Silva Pires y dos Reis Filho, 2005). En el campo académico, con cierta frecuencia se realizan investigaciones, se organizan conferencias, coloquios y encuentros sobre desarrollo local, ya sea en Europa o en América. El desarrollo local es una materia de estudio en las universidades y, al igual que sucede en Italia, existen postgrados universitarios que forman “agentes de desarrollo local”. En las propuestas científicas, al igual que en las publicaciones académicas, se tratan los aspectos teóricos del desarrollo local, pero sobre todo se confrontan experiencias y se realizan análisis comparativos de las que resultan más significativas. La atención se ha centrado en las políticas de desarrollo local más que en la búsqueda de una teoría. Sin embargo, tanto en la producción académica como en los manuales existen definiciones de desarrollo local, por lo que es posible compararlas. El resultado de la comparación entre las diversas definiciones es que todas hacen hincapié en una característica esencial sin la cual no se podría hablar de desarrollo local: *la participación de la sociedad civil* en la toma de decisiones a través de las cuales se definen los objetivos, los instrumentos, los medios y los compromisos de los sujetos implicados en la promoción del desarrollo de un territorio.

Los objetivos van desde la “satisfacción de las necesidades básicas” hasta el “mejoramiento del futuro económico y de la calidad de vida” de la población local; las principales causas están identificadas con la “valoración de los recursos locales” o con la “creación de un ambiente favorable para la actividad económica”. De lo anterior se deduce que el desarrollo local es una vía intermedia entre una orientación de *política territorial* y un sistema

de *gestión del poder local* orientado al desarrollo del territorio. En esta definición del desarrollo local, lo *local* se identifica con el *territorio*, sus límites no son datos, sino el resultado del “sistema de actores que llevan a cabo la estrategia de desarrollo, interrelacionándose unos con otros”. Se trata de un concepto familiar para la “antigua” economía regional: el lugar como espacio de planificación (Richardson, 1969). Finalmente, el desarrollo local se acompaña de iniciativas de descentralización (de competencia y recursos financieros necesarios para su ejecución) en beneficio de los gobiernos locales. Es un proceso que se ha puesto en funcionamiento tanto en los países desarrollados como en los países en vías de desarrollo, aunque con modalidades distintas de acuerdo con sus tradiciones histórico-políticas.

Desarrollar aquí esta línea de razonamiento, es decir la relación entre descentralización y desarrollo local, nos tomaría demasiado tiempo. Otra característica común que encontramos en las definiciones de desarrollo local es que ninguna de ellas remite a una teoría de referencia. Pienso que esto se debe al hecho de que la principal fuente de inspiración del desarrollo local son las buenas prácticas.

Por último, es importante dejar claro que esta definición de desarrollo local es diferente de la definición de desarrollo económico, ya que las características esenciales del desarrollo económico son el aumento continuo del ingreso *per cápita* de la población y la diversificación de los bienes económicos que componen el ingreso. Su causa principal es el progreso tecnológico.

2.2. Las bases teóricas del Desarrollo Local

Las reflexiones acerca de las teorías concernientes al desarrollo local son prerrogativa de los medios y de los estudios académicos. Los fundamentos teóricos del desarrollo local se han profundizado principalmente en el campo disciplinario de la economía regional. Como ya se explicó al hablar de las definiciones de desarrollo local, en este caso, también se observa cierta convergencia en la identificación del *background* teórico del desarrollo local. La crítica que se acaba de esbozar acerca del concepto de desarrollo económico, ya sea como teoría o como práctica, es que éste descuida, niega por completo, la importancia del territorio en los procesos de desarrollo. Se trata de un desarrollo “desde arriba”, es decir, guiado por las políticas

estatales, e indiferente con respecto al territorio, puesto que considera a la economía nacional como un todo único. La búsqueda de un papel activo del territorio en los procesos de desarrollo económico nos lleva a la definición de una teoría del desarrollo “desde abajo”, centrada en las comunidades locales y en su capacidad de desarrollo autónomo; o, como se le dice comúnmente, de desarrollo autocentrado (Garofoli, 1991).

El desarrollo “desde abajo” se concibe en función de la “satisfacción de las necesidades básicas” de la población local, se realiza “a pequeña escala” y está basado en la valorización de los recursos inmóviles (el patrimonio natural, las tradiciones, la cultura y los saberes locales). Se afirma que el desarrollo “desde abajo” es endógeno, en el sentido de que las prioridades que constituyen la agenda del desarrollo se determinan localmente. Por esta razón, la participación de la sociedad local en los procesos de decisión asume un papel fundamental. Bajo esta perspectiva, el desarrollo “desde abajo” también es una filosofía de la acción práctica. Esta concepción del desarrollo “desde abajo” comparte las características esenciales de la definición de desarrollo local de las que hablé anteriormente. Entonces, resulta importante preguntarse si la expresión de desarrollo local, para muchos de los que la utilizan, no significa, de hecho, desarrollo “desde abajo”.

Existen numerosas confirmaciones textuales acerca de la identificación entre desarrollo “desde abajo” y desarrollo endógeno. Igualmente, existen reseñas sobre los conceptos de la economía regional, así como ensayos de autores italianos y extranjeros que identifican a estos enfoques territoriales del desarrollo como la base teórica del desarrollo local. Incluso, se llega a afirmar que el desarrollo endógeno, “mejor conocido bajo el nombre de desarrollo local”, es el único enfoque que se centra en el entorno local como factor de desarrollo, contraponiendo una planificación ascendente (“desde abajo”) a las estrategias habituales de tipo descendente (“desde arriba”). Entonces, según esta perspectiva teórica, no habría ninguna diferencia entre desarrollo “desde abajo”/desarrollo endógeno y desarrollo local (Tremblay, 1999).

Otra corriente teórica del desarrollo local es el enfoque de los distritos industriales. Como lo mencioné anteriormente, la cuestión distrital se ha desarrollado de tal manera que el distrito industrial de pronto presenta numerosas desviaciones disciplinarias. Se puede decir que cada disciplina

tiene su propia lectura del distrito industrial, aunque todas parten del concepto formulado por Giacomo Becattini (Becattini, 2000a). Una opinión ampliamente difundida, no solo en Italia, es que el enfoque de los distritos industriales representó una expresión que recopiló el intenso período de investigaciones sobre el desarrollo económico italiano, que tuvo lugar entre los primeros años de la década de 1970 y los primeros años de la década de 1980 (Maillat, 1996).

Se argumenta que la industrialización ligera de la región Toscana y los distritos industriales (Irpel-Becattini, 1975 y Becattini, 1979), la Terza Italia (Bagnasco, 1977), el modelo Emilia (Brusco, 1980), las áreas-sistema (Garofoli, 1981) y el modelo NEC (Fuà, 1983), centraron nuevamente la atención en la eficiencia de los sistemas localizados de pequeñas y medianas empresas (PYMES), demostrando así la importancia del territorio en los procesos de desarrollo. Desafortunadamente, todo esto ha propiciado la identificación del desarrollo local con el modelo productivo de los distritos industriales.

El círculo se cierra cuando, en los manuales de economía regional, los distritos industriales se cuentan entre los modelos de desarrollo endógeno (Capello, 2004). Sin embargo, debería de ser claro que la coherencia (socioeconómica e institucional) interna del distrito industrial sólo adquiere sentido cuando está relacionada con el mundo externo.

3. LA DEFINICIÓN DE LOCAL

3.1. Lo local como “recorte” territorial

Ahora, ocupémonos de otro aspecto del desarrollo local que hasta el momento habíamos dejado fuera de la reflexión: el significado del término *local*. El significado, aparentemente intuitivo, del término *local* se presta a varias confusiones. Esto se demuestra por el hecho de que, dentro del marco estratégico del desarrollo local, se considera que el significado de local es intercambiable con el significado de *territorio*. Sin entrar en discusiones etimológicas o epistemológicas, pero limitándome a analizar el significado asignado a estos términos en los discursos sobre el desarrollo local, considero que el problema puede resumirse de la siguiente manera. Algunas veces, lo local se considera como un nivel de análisis genérico. Se argumenta que su

importancia deriva de la etapa actual de cambio en el sistema económico mundial, de la cual surgen cuatro niveles pertinentes de análisis: mundial, supranacional (zonas o bloques económicos), nacional (los estados nación) y regional (local/infranacional) (Silva Pires y dos Reis Filho, 2005).

Otras veces, de una forma más pragmática, se dice que lo local corresponde a un recorte territorial cualquiera, delimitado a partir de una característica electiva que define la identidad de ese recorte. Se puede tratar de una característica físicoterritorial (un grupo de localidades de una misma microcuena), de una característica económica (un grupo de localidades integradas por determinada cadena productiva), de una característica étnico-cultural (un barrio de inmigrantes), de una característica político-territorial (los municipios de una misma micro-región), etc. Finalmente, se concluye que el recorte de lo “local” depende tanto de una visión subjetiva como de los criterios de agregación (De Paula, 2005).

3.2. Lo local como unidad de análisis

Como sabemos, otra forma de analizar lo local es a través del distrito industrial. En el corazón del distrito industrial se encuentra el problema de la unidad de análisis, que corresponde al lugar de vida. Un lugar de vida no es un simple ambiente productivo, sino una porción de territorio definida y circunscrita, donde vive un grupo humano, donde se encuentran las actividades económicas con las que sus habitantes se ganan la vida y donde se establecen la mayoría de las relaciones sociales cotidianas. El hecho de aceptar o rechazar el enfoque de distrito depende de si se acepta o se rechaza el problema de la unidad de análisis, sean cuales fueran las características esenciales que se reconozcan para definir el distrito. En el marco del debate italiano sobre el desarrollo local, algunos sociólogos afirman que no todos los territorios son lugares y que no todos los lugares son sociedades locales (Giovannini, 2001). Esto es cierto; como también es verdad que no todas las concentraciones territoriales de PYMEs son distritos industriales. Sin embargo, los territorios que son lugares de vida se consideran como un postulado dentro del marco teórico del desarrollo local. No en el sentido de que existen en la naturaleza, sino en el sentido de que en un determinado territorio, objeto de análisis, existe la posibilidad de reconocer la existencia de lugares de vida que son resultado de la manera en que las familias, las empresas y las instituciones se han coordinado y organizado a través

del tiempo, y que han sido “fotografiadas” en un determinado momento. Entonces, considerar el territorio como una tabla rasa, desprovista de lugares históricamente determinados, es una perspectiva que entra en evidente conflicto con el enfoque distrital.

Los lugares, es decir sus límites, se transforman con el tiempo, no solo por la forma en que las familias, las empresas y las instituciones se compenetran entre ellas, sino también por la forma en que la *unicidad* del lugar interactúa dinámicamente con la *multiplicidad* de realidades “externas” con las que éstas (familias, empresas e instituciones) se relacionan: los ambientes sociales, los mercados, los contextos institucionales. Una forma de medición satisfactoria de los lugares de vida son los sistemas locales del trabajo (Istat-Sforzi, 1997).

4. DEL DISTRITO INDUSTRIAL AL DESARROLLO LOCAL

4.1. Modelo productivo vs paradigma teórico

La limitación del enfoque de los distritos industriales al desarrollo local –repito lo que dije anteriormente– radica en la identificación del desarrollo local con los distritos industriales y las pequeñas empresas. Desde mi punto de vista, la manera de escapar de esta trampa es entendiendo que las bases teóricas del desarrollo local no se identifican con el *modelo productivo* distrital, sino que se encuentran en el *paradigma teórico* distrital.

Esta distinción entre modelo productivo y paradigma teórico no es clara, en el sentido de que la observación de los hechos (los distritos industriales como *laboratorio* de análisis) se entrelaza con la reflexión teórica (el distrito industrial como *instrumento* de análisis) en un circuito abstracto-concreto abstracto que es único. Esto es típico de los estudios distritales. La distinción es útil para subrayar la existencia de una diversidad entre el estudio de los *hechos económicos* y de su territorialidad, por un lado (por ejemplo, la manera en que se organiza una industria en el territorio), y el estudio del desarrollo económico a través del territorio (por ejemplo, la manera en que una sociedad local se especializa en una industria), por el otro. Este último objetivo solo se puede realizar si se cuenta con una unidad de análisis apropiada: una unidad de análisis con *base territorial*. Buscar esta unidad de análisis dentro del distrito significa atribuirle un papel determinante al *lugar*

donde se desarrolla la producción. La naturaleza de este lugar es diferente de la agrupación territorial de empresas o de la aglomeración industrial. La naturaleza de este lugar es la de un *lugar de vida*, tal como se definió con anterioridad.

4.2. La filosofía social marshalliana: la centralidad del trabajo

Lo que inspiró a Giacomo Becattini para formular el concepto de distrito industrial, como es notorio, fue el sistema marshalliano: la filosofía social, el método científico y, por lo tanto, la economía marshalliana (Becattini, 1962). Por consiguiente, asumir el distrito como paradigma teórico no solo significa evocar el Libro IV de los *Principios de Economía* de Marshall (1920), sino también su interpretación filosófica de la realidad social, la cual se encuentra totalmente inmersa en su análisis económico.

En la filosofía social de Marshall, *el trabajo* ocupa una posición central. El trabajo es “el objeto esencial de la vida”; de este modo, se asegura que el trabajo “es la vida misma”. En particular, se dice que “el trabajo es una necesidad para la formación del carácter y, por ende, para el progreso”, ya que ejercita y educa *las capacidades humanas*, al igual que permite su desarrollo (Becattini, 1962, p. 91). Las capacidades humanas se componen de todo el conjunto de actitudes necesarias para el desarrollo de una actividad productiva: desde la competencia profesional hasta la habilidad en los negocios. Estas capacidades contribuyen a la eficiencia productiva de las personas. Algunas de ellas son de tipo general, es decir, *son comunes* a todas las ocupaciones y por lo tanto pertenecen a todas las actividades productivas; otras, en cambio, son especializadas, es decir, son *características* de una ocupación específica y por lo tanto pertenecen a una industria específica. Las capacidades humanas “son un medio de producción tan importante como cualquier otra especie de capital” (Marshall, 1920, p. 347). Su desarrollo es determinante para el desarrollo económico. Esta afirmación proviene del papel que Marshall le asigna a los conocimientos en el ámbito de los factores de producción y de la relación que establece entre conocimientos y organización, cuando declara que la organización ayuda a los conocimientos (Marshall, 1920, p. 238). Una ayuda que varía de acuerdo con las diversas formas que la organización de la producción asume en los lugares de vida.

4.3. La economía como ciencia del cambio humano

La conexión entre el desarrollo de la capacidad humana y el desarrollo económico se concretiza en la concepción marshalliana de la economía, que identifica al estudio del cambio humano como el objetivo más importante. Se trata de un estudio del cambio humano, es decir de la evolución de las capacidades humanas, que considera al hombre como parte de un organismo social localizado en un tiempo y un lugar determinados. Esta unidad de tiempo y de lugar recurre a los *Principios* cada vez que el tema es el desarrollo de las capacidades humanas, ya sea que se trate de la disponibilidad de bienes personales, de la cuota individual de bienes colectivos (relacionada con la riqueza), o bien de las capacidades productivas especializadas (relacionadas con la concentración territorial de la industria). A través del desarrollo de las capacidades humanas, el individuo cambia su lugar de vida y, al mismo tiempo, se cambia a sí mismo (Raffaelli, 2001). Paralelamente, el lugar de vida le otorga ventajas al individuo. Entre estas ventajas Marshall incluye, particularmente, el desarrollo de las capacidades especializadas: “las ventajas que las personas dedicadas al mismo oficio especializado obtienen de la vecindad recíproca son grandes” (Marshall, 1920, p. 395). Como es notorio, algunas de estas ventajas se refieren a la circulación de los conocimientos, para los cuales “los secretos de la industria ya no son tales, pero es como si estuvieran presentes en el aire” (Marshall, 1920, p. 395), convirtiéndose en un bien colectivo del lugar. Estos efectos recíprocos son el resultado consciente de la compenetración entre la organización de la producción y la acción de las instituciones sociales y políticas.

Esta concepción marshalliana de la economía como ciencia del cambio humano, es decir de las capacidades humanas que se forman y desarrollan en los lugares de vida, que ya ha sido reconocida en el campo de los estudios del pensamiento económico (Raffaelli, 1998), se trata difusamente en el libro IV de los *Principios*; obra que para algunos, los llamados *quartolibristi*, representa la principal originalidad del pensamiento marshalliano.

En el marco de los enfoques territoriales del desarrollo económico, esta originalidad todavía rige la confrontación con toda la tradición de la economía regional, tanto de origen isardiano (Isard, 1956) como hooveriano (Hoover, 1975), al igual que con la más reciente NEG (la llamada *New Economic Geography*: Fujita, Krugman y Venables, 1999). De hecho, se

comprende perfectamente por qué la propuesta teórica marshalliana no se ocupa del problema, verdaderamente banal, de cómo introducir el territorio en el análisis económico, y aún menos el espacio. Ésta propone una verdadera transformación en las formas de pensar, en la medida en que el desarrollo económico se analiza en términos de organización y evolución industrial de una sociedad apoyada por el desarrollo de las capacidades humanas, habiendo identificado el lugar de vida como la unidad de análisis. Entonces es válido preguntarse cómo es posible que esta organización del análisis económico no haya tenido un desarrollo disciplinario autónomo. La finalidad de todo lo que aquí se ha dicho, es la interpretación del desarrollo local como un proceso de cambio económico que se forma en los lugares de vida, a través del desarrollo de las *capacidades humanas*.

5. LA NATURALEZA DEL DESARROLLO LOCAL

Las consecuencias de este enfoque teórico se manifiestan en su característica esencial, es decir, aquélla en la que se basa el desarrollo local: *las capacidades humanas*, que al desarrollarse permiten que una sociedad local se especialice en determinada industria. Esta forma de concebir el desarrollo local es diferente de la que discutí al inicio. También es diferente de la que propone la sociología económica italiana: “el elemento esencial que caracteriza [el desarrollo local] 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” (Trigilia, 2005, p.IX). Y además: “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, p. 8).

La concepción del desarrollo local que propongo es diferente también de la del desarrollo económico que se basa en el progreso tecnológico y que no asigna ningún papel a la sociedad (local). Por lo tanto, nos encontramos frente a modos diversos de concebir el desarrollo local. De este modo, alguien podría decir que así como el *desarrollo humano* es un concepto diferente y más amplio que el concepto de desarrollo económico, también el desarrollo local que tengo en mente es un concepto muy diferente. Para responder esta duda debo agregar que tanto el desarrollo local como el desarrollo económico son interpretaciones del cambio económico, ya que comparten las dos

características esenciales: el continuo *aumento del ingreso per cápita* de la población y la diversificación de los *bienes económicos* que componen el ingreso. Difieren en la identificación de la causa fundamental: para el desarrollo local se trata del crecimiento y la especialización de las capacidades humanas, mientras que para el desarrollo económico el foco está en la acumulación y el progreso técnico.

Finalmente, aquí, mi concepción de desarrollo local difiere de las otras dos concepciones en lo referente a la unidad de análisis: el lugar de vida como sede de la formación y del desarrollo de las capacidades humanas. Para mí, las capacidades humanas representan la profunda naturaleza del mensaje teórico del distrito industrial que lo liberan de la coyuntura histórico-geográfica, es decir, del hecho de que en determinada época (a finales del siglo XIX más que a mediados del XX) y en determinado contexto territorial (Inglaterra más que Italia) existan formas de desarrollo local que podemos llamar distritos industriales.

El desarrollo de las capacidades humanas se da a través de los procesos internos/externos al lugar de vida, los cuales provienen de la interacción dinámica entre:

- la industria (naciente) y los mercados de distribución de sus productos que, al tener una influencia determinante en la organización de la producción, favorecen (si se requiere un trabajo innovador) o bien obstaculizan (si se requiere un trabajo repetitivo) la adquisición de capacidades especializadas, ya sean de tipo profesional (técnicas, comerciales, organizativas) o relacionadas con la administración de los negocios (capacidad empresarial, hábitos de cooperación, conocimiento de los mercados); las instituciones locales y las extra locales que, a través de las acciones políticas, favorecen (si se comparte) o bien obstaculizan (si se disputa) la producción de los bienes públicos específicos (relativos a la instrucción técnico científica, a la investigación de base y a la relativa experimentación industrial) que incrementan las capacidades especializadas.

La industria local, es decir, *típica* de determinado lugar y de determinado tiempo, se caracteriza por el sistema de producción que adopta, el tipo de tecnología que utiliza, la variedad de los bienes que produce, los conjuntos específicos de necesidades que satisface y la naturaleza de los mercados en los que opera (por ejemplo, mercados estables y relativamente

homogéneos o mercados variables y diferenciados). La especialización en determinada industria lleva a la formación de una *cultura industrial original* que penetra en toda la sociedad local. Una cultura industrial (sistema de valores, costumbres de confianza recíproca, etc.) que se vuelve típica del lugar y que marca profundamente los comportamientos de la población, de las empresas y de las instituciones.

5.1. La importancia de la acción institucional

La relación entre capacidades humanas e industria no es necesariamente virtuosa, en el sentido de que la evolución de la industria no conduce automáticamente al desarrollo de las capacidades humanas. Si bien es cierto que el hombre es capaz de aprender y de innovar, no siempre se presentan las condiciones favorables para llevar a la práctica esta capacidad, especialmente si el lugar de vida (en particular el ambiente de trabajo) no fomenta la innovación creativa y la capacidad de iniciativa, o no las valoriza. Cuando la organización industrial requiere la constante utilización de las energías mentales en operaciones de rutina subordinadas a las exigencias de la producción (Raffaelli, 1998), no existen grandes oportunidades para desarrollar nuevas capacidades especializadas, ni para el trabajador-dependiente, ni para el trabajador-empresario. Se trata de un escenario que describe una situación en la cual la evolución industrial se confía más al progreso tecnológico que a las capacidades humanas. Con el paso del tiempo, el trabajo repetitivo conduce a la pérdida de la plasticidad mental. De este modo, cuando el cambio industrial requiera desarrollar nuevas capacidades especializadas porque el progreso tecnológico por sí solo no es suficiente para favorecer la innovación, ya no será posible recuperar la plasticidad mental necesaria para desarrollarlas.

Las instituciones, a través de acciones políticas realizadas por iniciativa propia, son las únicas que pueden romper esta situación de estancamiento. Pero, si las instituciones locales ceden ante los intereses particulares de la clase empresarial en detrimento del interés general de la sociedad local, y se limitan a disfrutar de las ventajas a corto plazo del crecimiento económico, sin pensar en el futuro; mientras que las instituciones intermedias y centrales no intervienen, la sociedad local experimenta un debilitamiento progresivo de las propias capacidades intelectuales y de iniciativa. Así comienza la decadencia del lugar.

Es más probable que sean las instituciones locales las que cedan ante las presiones de la clase empresarial que las instituciones intermedias y centrales. Estas últimas pueden favorecer u obstaculizar, con resultados positivos o negativos, las políticas de las instituciones locales. Algunas veces también pueden fomentarlas y apoyarlas con iniciativas específicas. Sin embargo, la experiencia nos muestra que se trata de relaciones interinstitucionales que ocurren ocasionalmente, dependiendo de las circunstancias. En el marco teórico del desarrollo local, por el contrario, se trata de consolidar el principio de cooperación interinstitucional, porque los asuntos económicos de un lugar de vida no deberían ser indiferentes para las instituciones que tienen la responsabilidad de la economía y del bienestar social de la nación. En consecuencia, cada oposición o separación entre las articulaciones locales y centrales del Estado –así como de las demás instituciones económicas, sociales, etc.– se considera equivocada y, por esta razón, se cuestiona tanto en la teoría como en la práctica.

5.2. La multiplicidad de caminos hacia el Desarrollo Local

En el pasado se discutió ampliamente la posibilidad de importar los modelos de desarrollo, que en otros lugares habían tenido éxito, a los territorios donde todavía no se alcanzaba el desarrollo. Por ejemplo a Italia, en particular al Sur, pero también a los territorios llamados ‘marginales’ que se encuentran en las regiones desarrolladas. Hasta la década de 1960, la atención se centró en el modelo de los polos industriales y de la gran empresa. Después de la década de 1980, fue el turno de los distritos industriales y de la pequeña empresa. Si bien técnicamente es posible localizar un gran establecimiento en un territorio, por el contrario, no se puede realizar la misma operación con un grupo integrado de pequeñas empresas especializadas. Pero, lo que resulta trascendente para nuestro razonamiento es que en ambos casos el “modelo” está definido por una industria que tiene una compenetración social e institucional distintiva dentro del lugar de vida. Por consiguiente, ninguno de los dos modelos puede trasplantarse de manera efectiva. Ni siquiera con las modernas técnicas de deslocalización. En este contexto se ubica la multiplicidad de caminos hacia el desarrollo local. La reflexión acerca del desarrollo local no debería caer en la trampa de proponer un *best way*: un camino hacia el desarrollo local que sea mejor que otro. Sin embargo, tampoco es conveniente exagerar en la clasificación y la nomenclatura de los caminos hacia el desarrollo local (Marco Bellandi y yo, en el *Calidoscopio*

del desarrollo local habíamos solamente señalado las *posibilidades* de los caminos hacia el desarrollo local: Bellandi y Sforzi, 2001).

Cada lugar de vida es diferente del otro. La naturaleza y la constitución de los lugares están en constante mutación, y ésta se presenta de maneras distintas entre un lugar y otro y en los diferentes tiempos. Algunas formas de interacción entre familias, empresas e instituciones que en general han sido exitosas en el desarrollo de las capacidades humanas en tiempos y lugares determinados han fracasado, por el contrario, en otros lugares y tiempos. Algunas veces, la diferencia simplemente se puede explicar como el resultado de diversidades en la instrucción técnica, la acción institucional o en las costumbres de confianza recíproca. “No obstante, con frecuencia la explicación es más compleja. En un tiempo o lugar determinados, los hombres quizá tendrán mucha confianza entre ellos y estarán dispuestos a hacer grandes sacrificios por el bien común, pero únicamente en ciertos aspectos; en otro tiempo o lugar, existirán limitaciones semejantes, pero se presentarán en otros aspectos diferentes” (Marshall, 1920, p. 1013).

Entonces, los caminos hacia el desarrollo local son múltiples. Se puede afirmar que son tan numerosos como las posibles combinaciones (e interacciones dinámicas) que, en un tiempo y un lugar determinados, se dan entre organización, conocimientos e instituciones:

- *organización*: diferenciación e integración de las funciones (productivas y comerciales) entre redes de empresas independientes y entre empresas-red, y sus correspondientes mercados;
- *conocimientos*: saber productivo específico del lugar (conocimientos contextuales) y saber productivo científico técnico (conocimientos codificados).
- *instituciones*: acciones políticas realizadas por instituciones internas y externas que inciden en la formación y el desarrollo de las capacidades humanas, al igual que en el sistema de valores.

6. DEL DESARROLLO LOCAL A LAS POLÍTICAS DE DESARROLLO LOCAL

Al inicio de este capítulo hice hincapié en la relación entre descentralización y desarrollo local. Pienso que un retorno crítico a la experiencia italiana de programación económica regional sería útil para el debate que actualmente se desarrolla sobre este tema. Ahora, agrego que la

atención debería centrarse, particularmente, en la experiencia de programación económica regional de las denominadas “Regiones Rojas” (así llamadas porque estaban gobernadas por el Partido Comunista), en especial en las de la Emilia-Romagna y la Toscana, que en determinado momento, entre los años 1970 y 1980, representaron los dos modelos diferentes (y principales) de referencia. Basta con pensar en los dos institutos regionales que ahí se crearon, el Irpet y el Ervet, así como en el objetivo que su propio nombre indica: *programación regional*, para el Irpet, y *valorización del territorio*, para el Ervet; o bien, en la política emiliana de los centros de servicios (el más famoso es el Citer, ubicado en el distrito textil de Carpi), que no tuvo correspondencia alguna en la experiencia toscana.

Todo lo anterior sirve para explicar que el tema de las políticas de desarrollo local ya había sido planteado en el debate sobre la programación económica regional, aunque quedó poco desarrollado tanto en la teoría como en la práctica. Después, fue definitivamente dejado aparte cuando las regiones abandonaron la idea de los *distritos de programación económica*. De este modo, las políticas regionales se volvieron sectoriales o factoriales, y las políticas de desarrollo local se convirtieron, al máximo, en especificaciones locales de políticas regionales o nacionales (algo similar a *un Desarrollo Local “desde arriba”*). Las unidades territoriales adecuadas para la intervención volvieron a identificarse con las *unidades administrativas*.

Durante las décadas de 1970 y 1980, en la región Toscana, la atención se centró por completo en un enfoque local de la programación económica regional, y el Irpet contribuyó con posturas originales, particularmente con las dos interpretaciones sobre el desarrollo económico de la región (Irpet-Becattini, 1969 y 1975); además de las reflexiones, entonces nacientes, acerca de los distritos industriales (Becattini, 1979 y 1987). En este contexto, el papel de las instituciones políticas se encontraba inevitablemente presente; no sólo en términos de la relación entre regiones y autonomías locales. La atención se centraba, particularmente, en el interior de los lugares de vida, con el fin de estudiar la naturaleza de las interdependencias locales que se generaban entre el aparato productivo, la población y el gobierno local, consideradas en la perspectiva de las políticas.

Un retorno crítico a las experiencias de la época de la programación económica regional también permitiría adentrarse en el tema de las

relaciones actuales entre el estado, las regiones y las autonomías locales, en el marco del desarrollo local. Una relación entre los diferentes niveles institucionales que, en ese momento, no estaba fracasando en términos de separación localista entre regiones y autonomías locales, sino en términos de cooperación interinstitucional. El objetivo era redactar un programa conjunto de desarrollo regional, concebido como un sistema coherente de programas de desarrollo local, para fortalecer la especificidad de los lugares ya desarrollados y ayudar a impulsar el desarrollo en los lugares que todavía no lo estaban, valorando las potencialidades.

Hoy en día, numerosas investigaciones teóricas y empíricas han demostrado la posibilidad concreta de que el estado central también considere la economía nacional para los *lugares de vida* (y no solo para las *especificidades sectoriales* y las *dimensiones de la empresa*), mediante una rejilla analítica que los acerque de un modo razonable. Como ya lo mencioné, se trata de los sistemas locales (de trabajo). Por lo tanto, resulta realista pensar en una participación del estado central como sujeto activo, además de las regiones y las autonomías locales, en la definición de los programas de desarrollo local. Esto podría hacerse, al menos, en aquellos lugares ya consolidados de los cuales depende gran parte de la competitividad de la economía nacional, así como en aquellos lugares más prometedores que podrían contribuir a incrementarla. En la medida en que los lugares representan economías locales constitutivas de la economía nacional, la decadencia o la desaparición de un lugar significa automáticamente la decadencia o la desaparición de una parte de la economía nacional. Y la falta de desarrollo de un lugar que todavía no está del todo desarrollado, y que podría desarrollarse con apoyo externo, es una ocasión desaprovechada para incrementar la competitividad de la economía nacional.

Además, estos lugares se conocen muy bien, puesto que han sido identificados por los principales institutos y centros de investigación nacionales (Instituto de Promoción Industrial del Ministerio de Actividades Productivas, Instituto Nacional de Economía Agraria, Centro de Estudios del Banco de Italia, etc.); y no se trata únicamente de distritos industriales. Por lo tanto, el estado central no puede quedarse apartado y limitar su intervención a las políticas macroeconómicas o a la definición de las reglas, ni tampoco se puede poner de parte del neolocalismo de las autonomías locales y de las regiones. Este central también debe ser convocado para que realice su parte del trabajo.

Existen actividades formativas y de investigación que se ubican en la frontera de la innovación y tienen la posibilidad de educar y de desarrollar las capacidades especializadas de la población de un lugar (y por consiguiente su competitividad), que no se encuentran al alcance de las capacidades de planeación, ni de las cogniciones técnico-científicas, ni de las disponibilidades financieras de las instituciones locales (políticas y sociales) o de las empresas. Tampoco se encuentran en los lugares económicamente consolidados. De cualquier manera, dichas actividades deberían formar parte de una estrategia nacional, concebida como un sistema nacional de instrucción e investigación y organizada con bases locales que también debería funcionar mediante intercambios de experiencias entre los lugares. El desarrollo local, hoy más que nunca, no depende *solamente* de las fuerzas locales.

BIBLIOGRAFÍA

- BAGNASCO, A. (1977), *Tre Italie. La problemática territoriale dello sviluppo italiano*, Bologna, il Mulino.
- BECATTINI, G. (1962), “Il sistema marshalliano”, en G. Becattini, *Il concetto di industria e la teoria del valore*, Torino, Boringhieri, pp. 88-125.
- _____ (1979), “Dal ‘settore’ industriale al ‘distretto’ industriale. Alcune considerazioni sull’unità d’indagine dell’economia industriale”, *Rivista di economia e politica industriale*, a. V, n. 1, pp. 7-21.
- _____ (1987), “Introduzione. Il distretto industriale marshalliano: cronaca di un ritrovamento”, en G. Becattini, ed., *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Bologna, il Mulino, pp. 7-34.
- _____ (2000), *Il distretto industriale. Un nuovo modo di interpretare il cambiamento economico*, Torino, Rosenberg & Sellier.
- _____ (2000b), *Dal distretto industriale allo sviluppo locale. Svolgimento e difesa di una idea*, Torino, Bollati-Boringhieri.
- _____ y Sforzi, Fabio (1994), “Le ragioni di questa rivista”, *Sviluppo locale*, a. I, n. 1, settembre, pp. 3-9.
- _____, BELLANDI, M., DEI OTTATI, G. y SFORZI, F., (2003), *From Industrial Districts to Local Development. An Itinerary of Research*, Cheltenham, Edward Elgar.
- BELLANDI, M. (2003), “Dal distretto industriale allo sviluppo locale”, en M. Bellandi, *Mercati, industrie e luoghi di piccola e grande impresa*, Bologna, il Mulino, pp. 207-242.
- BELLANDI, M. y SFORZI, F. (2001), “La molteplicità dei sentieri di sviluppo

- locale”, en G. Becattini, M. Bellandi, G. Dei Ottati y F. Sforzi, eds., *Il caleidoscopio dello sviluppo locale. Trasformazioni economiche nell’Italia contemporanea*, Torino, Rosenberg & Sellier, pp. 41-63.
- BOGGIO, L. y SERAVALLI, G. (2003), *Lo sviluppo economico. Fatti, teorie, politiche*, Bologna, il Mulino.
- BRUSCO, S. (1980), “Il ‘modello Emilia’: disintegrazione produttiva e integrazione sociale”, *Problemi della transizione*, n. 5, pp. 86-105.
- CAPELLO, R. (2004), *Economia regionale*, Bologna, il Mulino.
- DE PAULA, J. (2005), “Desenvolvimento e gestão comparthilada”, 25 aprile http://www.sebrae.com.br/udl/exp_dlis_gestao.htm
- FUÀ, G. (1983), “L’industrializzazione del Nord Est e nel Centro”, en G. Fuà y C. Zacchia, eds., *Industrializzazione senza fratture*, Bologna, il Mulino, pp. 7-46.
- FUJITA, M., KRUGMAN, P. and VENABLES, A. J. (1999), *The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade*, Cambridge (MA), The MIT Press.
- GAROFOLI, G. (1981), “Lo sviluppo delle aree periferiche nell’economia italiana degli anni settanta”, *L’Industria*, n. 3, pp. 391-404.
- _____ (1991), *Modelli locali di sviluppo*, Milano, FrancoAngeli.
- GIOVANNINI, P. (2001), “Società locali in trasformazione”, *Sviluppo locale*, vol. VII, n. 17, pp. 5-15.
- HOOVER, E. M. (1975), *An Introduction to Regional Economics*, Second edition, New York, Alfred A. Knopf.
- IRPET (1969), “Lo sviluppo economico della Toscana: un’ipotesi di lavoro”, *Il Ponte*, a. XXV, n. 11-12, pp. 4-31.
- IRPET-BECATTINI, G. (1975), *Lo sviluppo economico della Toscana, con particolare riguardo all’industrializzazione leggera*, Firenze, Irpet (Istituto regional para la programación económica de la Toscana).
- ISARD, W. (1956), *Location and Space-Economy: A General Theory Relating to Industrial Location, Market Areas, Land Use, Trade and Urban Structure*, Cambridge (MA), The MIT Press.
- ISTAT-SFORZI, F. (1997), *I sistemi locali del lavoro 1991*, Roma, Istat (Istituto Nacional de Estadística).
- MAILLAT, D. (1996), “Du district industriel au milieu innovateur: contribution à une analyse des organisations productives territorialisées”, *Working Papers*, n. 9606a, Irer, Université de Neuchâtel.

- MARSHALL, A. (1920), *Principles of Economics*, eighth edition, London, Macmillan [ed. it. Torino, Utet, 1972].
- PNUD (1990), *Informe sobre Desarrollo Humano 1990*, Nueva York, Ediciones Mundi-Prensa.
- RAFFAELLI, T. (1998), “L’economia come ‘scienza morale’ nella concezione della scuola di Cambridge”, en P. Barrotta y T. Raffaelli, *Epistemologia ed economia. Il ruolo della filosofia nella storia del pensiero economico*, Torino, Utet Libreria, pp. 124-177.
- _____ (2001), “Il ruolo del concetto di distretto industriale nel sistema teorico marshalliano”, *Sviluppo locale*, vol. VII, n. 17, pp. 16-32.
- RICHARDSON, H. W. (1969), *Elements of Regional Economics*, Harmondsworth, Penguin Books.
- SIGNORINI, L. F. (2000), *Lo sviluppo locale. Un’indagine della Banca d’Italia sui distretti industriali*, Roma, Donzelli.
- SILVA PIRES, E. L. y GOMES DOS REIS FILHO, J. C. (2005), “Desenvolvimento local, política pública e sociedade civil”, 25 aprile http://www.sebrae.com.br/udl/exp_dlis_civil.htm
- TREMBLAY, S. (1999), *Du concept de développement au concept de l’après-développement: trajectoire et repères théoriques*, Collection “Travaux et études en développement régional”, Université du Québec à Chicoutimi.
- TRIGILIA, C. (2005), *Sviluppo locale. Un progetto per l’Italia*, Roma-Bari, Laterza.
- WORLD BANK (2004), *Local Economic Development: A Primer Developing and Implementing Local Economic Development Strategies and Action Plans*, Washington (DC), The World Bank.

Capítulo 2

LOS NUEVOS RETOS DE LOS SISTEMAS LOCALES DE EMPRESAS: ENTRE LA TRADICIÓN Y LA INNOVACIÓN

Eugenio CLIMENT LÓPEZ²

Dpto. de Geografía y Ordenación del Territorio.
Universidad de Zaragoza

1. INTRODUCCION

Mucho se ha escrito sobre *sistemas locales de empresas* o términos parecidos (se hablará de ellos en el apartado 1), como también sobre *desarrollo local*. Ambos conceptos tienen orígenes distintos y una historia propia, pero los enfoques que los sustentan tienen muchos puntos en común: una afirmación del lugar frente al espacio, de lo específico y diferenciado frente a lo genérico e indiferenciado, de la sociedad frente al mercado. Los sistemas locales de empresas (SLE a partir de ahora) son magníficos ejemplos de desarrollo local, si entendemos éste como movilización de la sociedad de un lugar para alcanzar mayores niveles de actividad económica y bienestar, sin exclusiones, a partir de la valoración de los propios recursos. El desarrollo local no se agota en los SLE, pero éstos son excelentes laboratorios de estudio donde se pueden encontrar ideas, vías y modelos para orientar las políticas de impulso al desarrollo local.

En unas jornadas científicas no resultan ociosas, con tal de que sean breves, algunas referencias a los propios científicos y a las organizaciones que constituyen su marco institucional de actuación. En 1987 se creó, en el seno de la Asociación de Geógrafos Españoles (AGE), el Grupo de Trabajo de Geografía Industrial, hoy llamado de Geografía Económica, que ha tenido en los SLE uno de sus centros de interés más significativos³. Es lógico que fueran

² Agradecimiento:

El autor agradece al Ministerio de Educación y Ciencia y al FEDER la financiación, dentro del Plan Nacional de Investigación Científica, Desarrollo e Innovación Tecnológica, del proyecto BSO2003-07603-C08-04/CPSO, del que este texto ofrece algunos resultados.

³ Entre las publicaciones sobre SLE de dicho Grupo de Trabajo cabe destacar dos libros colectivos (Alonso Santos y Méndez, 2000; Alonso Santos, Aparicio y Sánchez, 2004) y algunos artículos escritos por los miembros del mismo individualmente o en grupo pequeño (Albertos, 2002; Alonso Logroño y

los geógrafos *industrialistas* quienes se ocuparan de dichos sistemas, habida cuenta de que en la mayor parte de ellos (o al menos en los casos presentados con más realce por los estudiosos) la industria es la actividad dominante.

También en el seno de la AGE, el Grupo de Trabajo sobre Desarrollo Local ha irrumpido recientemente con mucha fuerza y por medio de sus reuniones científicas anuales y otras actividades sus miembros han construido abundante conocimiento sobre desarrollo local. La convergencia de intereses entre ambos grupos es muy clara y se ha puesto de relieve en varias ocasiones, como en estas V Jornadas de Desarrollo Local, en las que los organizadores han dedicado una ponencia a los nuevos retos de los SLE y se la han encargado a un ponente que es miembro de los dos grupos de trabajo, si bien su actividad ha estado centrada preferentemente en el de Geografía Económica.

Entrando ya en la materia objeto de la ponencia, cuando se habla de los nuevos retos de los SLE suele tenerse en la cabeza el proceso de globalización, con lo que supone de intensificación de la competencia, sobre todo en estos últimos tiempos, marcados por la irrupción de nuevos competidores en los mercados internacionales, sobre todo la República Popular China. Pero quizá esos retos no sean tan nuevos: al fin y al cabo la globalización no empezó ayer y aún no están lejos los tiempos en que se señalaba como un serio peligro para las economías occidentales la agresividad exportadora de los países de nueva industrialización, especialmente los del sureste asiático, entre los que se encontraban Taiwán o Formosa y Hong-Kong, las otras Chinas. En el apartado 3 se intentará discriminar lo que la situación actual tiene realmente de nuevo y lo que se podría calificar como retos ya conocidos.

El subtítulo de la ponencia (“Entre la tradición y la innovación”) puede prestarse a una lectura errónea si se considera que entre ambos términos hay una contraposición de principio, es decir, si se entiende que la tradición se opone a la innovación y que para desarrollar ésta hay que echar por tierra aquélla. Esto no es cierto en los SLE, donde innovar es tradicional o, si se prefiere, donde continuamente se están introduciendo innovaciones, sin que ello suponga la ruptura de los equilibrios básicos de los sistemas ni de sus tradiciones. En el apartado 2 se volverá sobre esta idea y se intentará profundizar en la naturaleza de la innovación. Resumiendo, en esta ponencia

Rodríguez, 2005; Alonso Santos, 2003; Alonso Santos, Aparicio y Sánchez, 2003; Caravaca, González y Silva, 2003; Climent, 2000; Climent y Méndez, 2002; Méndez, Rodríguez y Mecha, 1999; Salom, 2003; Sánchez, 1999; Sánchez, 2003).

se interpreta el título propuesto por la organización de estas V Jornadas de Desarrollo Local en el siguiente sentido: los viejos retos de los SLE presentan nuevos aspectos, a los que han de hacer frente por medio de la innovación desde su propia tradición.

El texto se organiza en tres apartados: el primero va dedicado a aclarar el término de SLE y otros que frecuentemente se emplean con un significado muy próximo; el segundo pretende caracterizar en profundidad los SLE, insistiendo sobre todo en los rasgos a los que la bibliografía ha dado realce recientemente; el tercero pretende identificar los aspectos nuevos de la globalización, los riesgos que ello implica para los SLE (a la luz de los rasgos previamente descritos) y las respuestas nuevas que los SLE están ensayando en estos últimos tiempos.

2. LA AMBIGÜEDAD DEL CONCEPTO *SISTEMA LOCAL DE EMPRESAS*

Cuando se trabaja con el concepto de *sistema local de empresas* la primera tarea que conviene realizar es la de precisar su significado. Al revisar la bibliografía se aprecia una cierta polisemia, que puede empezar a clarificarse en un primer momento atendiendo a criterios puramente terminológicos: Se entiende por *empresa* una organización dedicada a la realización de actividades productivas de bienes y servicios.

Local es un término con el que, por una parte, se intenta hacer referencia a una determinada escala espacial muy acotada, inferior a la estatal y a la regional. No es fácil concretar más, pero en todo caso no se trata de someterse rígidamente a determinadas delimitaciones administrativas: lo local puede ser comarcal, supramunicipal, municipal o inframunicipal, según los casos. Por otra parte, el término *local* hace referencia a un lugar, a una localización concreta; eso significa, en otras palabras, que no se considera a las empresas como meros actuantes en el mercado, entendido como ámbito económico abstracto, sino como agentes localizados que operan en y desde un entorno espacial concreto.

El término *sistema*, finalmente, debe entenderse en sentido pistemológico: la teoría general de sistemas lo define como un conjunto de elementos, de distinta naturaleza y atributos específicos, que interactúan

entre sí de manera que un cambio en los atributos o en la posición relativa de cualquiera de ellos produce cambios en los atributos y posiciones relativas de los demás y, por lo tanto, en el conjunto del sistema.

A partir de estas primeras acotaciones terminológicas puede establecerse que para poder hablar de un *sistema local de empresas* es necesario que en un entorno de escala espacial subregional (incluso subprovincial, en el caso de España) operen un determinado número de empresas relacionadas entre sí de manera funcional y operativa. Esto no precisa del todo lo que es un sistema local de empresas, pero al menos deja claro lo que no es. Con un significado similar al derivado de esta primera aproximación etimológica se han ido creando y utilizando, a lo largo de las últimas décadas, una serie de términos, frutos de aproximaciones teóricas diversas, de los que es conveniente hacer una somera revisión, para lo cual se toma como guía un trabajo de Moulaert & Sekia (2003).

2.1. Distrito industrial

La noción de distrito industrial fue desarrollada por Marshall en las primeras décadas del siglo XX, pero su vigencia actual se debe a la reformulación llevada a cabo por algunos economistas italianos en los años setenta (Brusco, 1992; Becattini, 2002). Se trata de un área local con una marcada especialización industrial a base de pequeñas y medianas empresas (PYME a partir de ahora), entre las que existe una fuerte división técnica del trabajo, en sentido horizontal (especialización de gama) y vertical (especialización de fase). Entre las empresas del distrito hay relaciones de competencia y de cooperación, así como una *atmósfera industrial*, término que hace referencia tanto a conocimientos técnicos, productivos y de gestión, como a un sistema de valores compartido y un sentido de pertenencia a la comunidad.

Se trata, por tanto, de un concepto que incluye componentes de carácter puramente económico junto con otros de carácter social, en el sentido más amplio del término.

2.2. Medio innovador

La noción de medio innovador fue propuesta inicialmente por el GREMI (*Groupe de Recherche Européen sur les Milieux Innovateurs*) para referirse a

ciertas áreas locales caracterizadas por la concentración de empresas dedicadas a la misma actividad productiva, siendo su rasgo distintivo la importancia de la innovación a todos los niveles, desde la renovación continua de productos y procesos en las empresas hasta el desarrollo de proyectos de investigación aplicada en los que junto a las empresas participan instituciones públicas o privadas de investigación y formación.

Sin ceñirse tampoco a los aspectos estrictamente económicos, el GREMI considera al medio innovador ante todo como una red de relaciones sociales que “determina una imagen externa y una representación interna específicas, y un sentido de pertenencia que mejora la capacidad innovadora local por medio de procesos de aprendizaje sinérgicos y colectivos” (Camagni, 1991, p.3).

2.3. Clúster local

La noción de *clúster* hace referencia a un conjunto de empresas, no necesariamente o no solo pequeñas y medianas, relacionadas entre sí funcional y operativamente. Si operan en el mismo entorno se habla de clúster local.

A diferencia de los anteriores términos, el clúster local se presenta como el resultado de los automatismos del mercado (sin hacer intervenir a las instituciones o a la propia sociedad con su específico sistema de valores). El estudio de los clústeres locales se apoya en términos económicos de cierta solera, redefinidos de modo operativo, como economías de aglomeración o costes de transacción, a los que se hará referencia más adelante.

2.4. Sistema productivo local o sistema productivo localizado

Algunos estudios empíricos hicieron ver que los distritos industriales no eran las únicas formas identificables de entornos locales con una especialización productiva y una fuerte presencia de PYME. En el contexto italiano, Garofoli (1992) propuso la tipología siguiente⁴:

- *Área de especialización productiva*: área local donde se concentra un cierto número de pequeñas y medianas empresas dedicadas a la misma actividad, sin que lleguen a mantener relaciones entre ellas más allá de la competencia por los mismos mercados.
- *Sistema productivo local*: empiezan a tejerse algunas relaciones de

⁴ Recogida en numerosos trabajos referidos a España, como, por ejemplo, el de Vázquez y Santacana (1987), pionero en el país, o el dirigido posteriormente por Costa (1993).

mercado y de cooperación entre las empresas dedicadas a la misma actividad, pero la división técnica del trabajo de carácter vertical es aún débil.

- *Área-sistema*: es un auténtico distrito industrial con una profunda división del trabajo, tanto vertical como horizontal, y relaciones de cooperación entre las empresas y entre éstas y las instituciones locales.

Es difícil establecer límites precisos entre los tres tipos, aunque la diferencia entre el primero y el último es clara. Por otra parte, puede darse una trayectoria evolutiva entre los tres tipos, pero no necesariamente.

Otros autores, fundamentalmente del ámbito francófono europeo, pusieron de relieve que podían darse relaciones productivas localizadas de carácter sistémico con la intervención de grandes empresas, no solo de PYME. Con ello el concepto de *sistema productivo localizado* quedó ampliado en otro sentido, para terminar caracterizado “por la presencia en un territorio delimitado de un gran número de empresas suficientemente próximas y recíprocamente ligadas... [y] además por una especialización económica distintiva” (Courlet, 2001, p. 89). En la bibliografía española, finalmente, se ha generalizado bastante el uso del término *sistema local de empresas*, con un significado plenamente coincidente: “Los sistemas locales de empresas están constituidos por un cierto número de empresas, mayoritariamente pequeñas y medianas, que se organizan conjuntamente en un espacio a partir de relaciones de cooperación formal o informal. Al no reunir todas las características propias del modelo teórico marshalliano denominado distrito industrial resulta aconsejable el empleo de un término específico –sistema local de empresas– para estos fenómenos de industrialización microterritorial. De esta manera, al utilizar un concepto más flexible y abierto, es posible cubrir distintos tipos de conductas industriales en el ámbito local: desde los procesos de industrialización endógenos hasta los que surgen como resultado de la descentralización, sea de grandes empresas, sea de aglomeraciones metropolitanas” (Sanromá, 1996, p. 131). Con este mismo sentido se utiliza el término en Costa (1993).

En definitiva los términos *sistema productivo local* y *sistema local de empresas* pueden considerarse sinónimos y tienen un significado más amplio y flexible, menos preciso, por ello, que los antes citados.