

LOS NUEVOS DISTRITOS INDUSTRIALES, LAS POSIBILIDADES Y LIMITACIONES EN UNA REGIÓN DE MÉXICO

Juan Jorge Rodríguez Bautista

INTRODUCCIÓN

A finales del siglo XIX la producción en serie significó una innovación en los sistemas productivos. A este sistema se le llamó *Taylorismo*, el cual se inició en la industria automotriz, que empezaba a surgir en esa época y era la industria de punta. Posteriormente, ya en la década de los treinta, se dio un nuevo sistema de producción, *el fordismo*, también basado en la producción en serie pero con un contrato colectivo de trabajo que beneficiaba a los trabajadores y los protegía del despido. El riesgo de despido se debía a que el sistema taylorista empleaba maquinaria que requería menos obreros, lo que preocupó tanto a gobiernos como a sindicatos y empresarios, por lo que se tuvo que establecer un convenio que protegiera al trabajador y a la vez creara un mercado suficiente para los productos de las empresas.

Posteriormente apareció el *postfordismo*, en el cual las industrias tratan de innovar su tecnología para enfrentar una nueva saturación de productos en el mercado, con miras a llegar al sistema de producción flexible.

A la par que se modificaron los sistemas de producción, existió también un cambio en la localización industrial. Anteriormente las empresas se localizaban donde encontraran materia prima, mano de obra y mercado. Con el avance de la tecnología, principalmente de comunicación, la industria busca una mejor localización, aprovechando que las distancias se hicieron cada vez menos importantes; también procura aprovechar la aglomeración, tanto de las zonas urbanas como de las industriales. Así, la industria aprovecha las economías de escala y las aglomeraciones, y tiene acceso a la infraestructura y al mercado existentes en esas concentraciones.

En este contexto, surgen los polos de desarrollo, sobre cuyo fundamento se trataría de buscar maneras

de impulsar regiones donde el desenvolvimiento no se había podido dar, o donde había llegado tarde. En los años ochenta la manera de llevar el desarrollo a dichas regiones se basó en los distritos industriales, principalmente en España e Italia.

CONCEPTO DE DISTRITO INDUSTRIAL

Este concepto fue utilizado primeramente por Alfred Marshall, quien lo desarrolló a finales del siglo pasado. Luego fue retomado por Giacomo Becattini en la década de los setenta, época en que existía una crisis económica, principalmente en los países europeos que no lograron desarrollar polos de crecimiento o de desarrollo.¹

Para Marshall, el concepto de distrito industrial era aplicable sólo en los sectores productivos más dinámicos de la región o país. Señalaba que "las ventajas de la producción a gran escala pueden obtenerse no sólo a partir de la concentración de la producción en grandes establecimientos, sino también en la reunión en un distrito de un gran número de pequeños productores encargados de la ejecución de una fase del proceso productivo".²

Posteriormente a este concepto, se tuvo la idea de crear polos de desarrollo o concentraciones industriales que impulsarían las regiones y posteriormente el auge alcanzado por éstas se extendería a toda el área vecina. Sin embargo, en los años ochenta este concepto quedó atrás. Hubo problemas en la especificación de las empresas pequeñas que deberían ser arrastradas por una industria grande, para luego dinamizar a la región. No siempre fue posible desarrollar a las demás industrias instaladas en un polo de crecimiento.

En las regiones de Europa donde el desarrollo se vio retrasado, y en las cuales existía un espíritu empresarial, se intentó crear polos de crecimiento, pero

con las industrias nativas que, aunque eran pequeñas, contaban con el espíritu necesario para desarrollar sus regiones y poder participar en el mercado internacional.

Este nuevo concepto de vía de desarrollo fue retomada, como se dijo anteriormente, por Giacomo Becattini, quien interpretaba el distrito industrial como "una *densificación localizada* (en esta determinación espacial radica su fuerza y su debilidad) de las relaciones entre industrias, que presentaban un carácter de estabilidad razonable en el tiempo". Así, Becattini se imagina el distrito industrial "como un gran complejo productivo en el que la coordinación entre las distintas fases y el control de su funcionamiento regular, no se lleva a cabo mediante unas reglas preestablecidas y/o mediante mecanismos jerarquizados, sino mediante la confianza de una combinación del juego automático del mercado con un sistema de sanciones sociales impuestas por la comunidad".³

En suma, se puede apreciar que el concepto de distrito industrial presenta características diferentes a los polos de crecimiento o ciudades y parques industriales que se han implementado en los países desarrollados e incluso en México. Aquí en la década de los setenta existió una política federal para crear ciudades y parques industriales y descentralizar las tres principales urbes del país, como son la ciudad de México, Monterrey y Guadalajara. Valiéndonos de



los conceptos aportados por Marshall y Becattini, se describirán las características de los distritos industriales comparándolas con las políticas de polos de desarrollo realizadas en esta década.

CARACTERÍSTICAS DE LOS DISTRITOS INDUSTRIALES

De acuerdo con los conceptos que se manejaron en el apartado anterior, algunas características de los distritos industriales serían similares a las de los polos de crecimiento: 1) realizar una cierta innovación tecnológica; 2) competir con sus productos a nivel internacional, y 3) pertenecer al sector más dinámico de la región o el país.

Además, las industrias establecidas en los distritos industriales deben tener una relación familiar o local; es decir, los empresarios que instalen las industrias en esos distritos deben ser originarios de ese lugar, o por lo menos tener cierta relación familiar en ese sitio. Esta característica sociocultural implica que dichos empresarios deben tener predilección por su región para lograr que el desarrollo beneficie a toda la sociedad de la localidad.

Otra característica importante, que se da tanto en las viejas áreas industriales como en estos nuevos distritos, es la descomposición en fases de la producción y la posibilidad de transportarlas en un espacio y en un tiempo menores; algo así como la flexibilidad de la producción en las empresas donde existe una fragmentación de la producción y donde se maneja el mecanismo "justo a tiempo" para tener una eficiencia en la entrega de sus productos. Esta fragmentación en los distritos industriales tiene lugar debido a que todas las industrias establecidas en ese distrito desarrollan una parte del proceso de producción, consiguiendo así que el producto sea terminado más rápido, ya que todos los procesos se encuentran en un espacio relativamente corto.

Tomando en cuenta la fragmentación de la producción, la relación entre las empresas instaladas en los distritos es muy estrecha. Por consiguiente, las innovaciones que llegan a una de ellas se derraman a todas las demás haciendo que exista un desarrollo más o menos similar en todas las firmas instaladas en el

distrito. Aquí no se da que una sola empresa logre el desarrollo, como sucede en los polos de crecimiento, donde sólo la industria dinámica lleva la pauta del desarrollo sin que las demás logren un dinamismo propio que las lleve a desarrollarse.

Dada esta vinculación entre las empresas de los distritos industriales, el papel de la comunicación es determinante debido a que existe una relación en el proceso productivo y la información donde es necesario obtener los productos justo a tiempo y donde la información debe ser oportuna para desarrollar los productos que demanda el mercado.

Otra característica presente en los distritos industriales es la relación entre las empresas y la población. Los empresarios no sólo deben ser originarios del lugar, sino que también deben de apoyar el desarrollo de la región procurando que su empresa tenga una relación con la población residente en cada distrito industrial. Becattini se refiere a esta relación como "una unidad socioterritorial", en la que se da simultáneamente la presencia de una importante población de empresas con una comunidad de personas".

Se desprende también de los distritos industriales otra característica importante que no se da en los polos de crecimiento: la finalidad de las empresas no es únicamente terminar el producto, sino que también se considera importante el trayecto, así como el destino final. Es decir, la transportación y el mercado al que se destina la producción también son atendidos por las empresas de los distritos industriales directamente y no por intermediarios que utilizan en ocasiones las empresas que se ubican en los polos de crecimiento.

Por otro lado, en los distritos industriales la integración vertical, tanto dentro de la empresa como fuera de ella, no existe; la jerarquía es más que nada horizontal. Se encontrarán empresas consideradas de punta, ya que la mayoría tienen el mismo dinamismo y todas son importantes en la terminación del producto y en los cambios productivos que puedan ocurrir en el distrito (las innovaciones tecnológicas). Esta estructura que presentan los distritos industriales se considera más eficiente ante las irregularidades en la oferta y la demanda, que en ocasiones no pudieron

enfrentar los polos de crecimiento tal y como funcionaron en las década de los años setenta. Algunos polos de los países industrializados se vieron en la necesidad de modificar su estructura organizativa para salir de la crisis que los estaba llevado a una depresión económica.



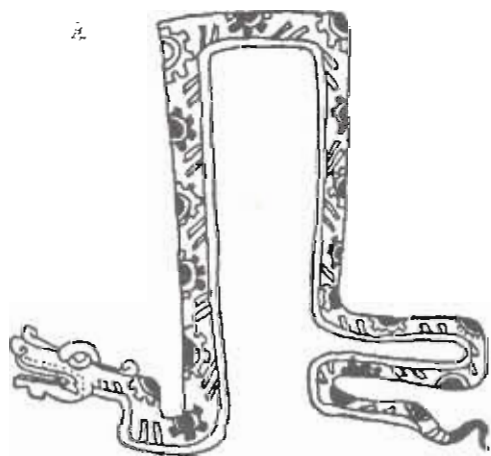
POSIBILIDADES Y LIMITACIONES DE UN DISTRITO INDUSTRIAL EN MÉXICO

En el caso de México, la situación se presenta difícil; aunque un distrito industrial requiere empresas de tamaño pequeño, el espíritu empresarial no se encuentra en todas las regiones del país. De acuerdo a las características que se describieron en las páginas anteriores, no existe ninguna región en México que las presente similares. Existen posibilidades para crear distritos industriales, pero es necesario revisar las políticas implementadas por los gobiernos mexicanos, principalmente en la década de los años setenta, ya que en ese periodo se tomaron medidas para crear ciudades y parques industriales con la idea de descentralizar los polos más congestionados del país.

En 1970, se fundó el "Fidein", organismo encargado de coordinar las nuevas áreas industriales creadas. Estas deberían tener las siguientes características: "Aprovechar la infraestructura y recursos naturales existentes en las regiones atrasadas, que existiera una

distribución más equitativa de los beneficios de desarrollo industrial, descentralización urbano-industrial, y agrupamiento de empresas afines o complementarias para proporcionar procesos de integración industrial".⁴

Con estas características de las áreas industriales, se implementó la política de parques y ciudades industriales, que nunca tuvo éxito debido a que dichas áreas contaban con industrias trasnacionales cuyas ganancias eran trasladadas hacia su lugar de origen, sin ningún beneficio para las áreas donde se instalaban. De 130 parques y ciudades, sólo 35 han sido exitosos.⁵



Ante esta situación, los parques y ciudades industriales no son buenos prospectos para desarrollarse como distritos industriales, ya que su objetivo no era incentivar el espíritu empresarial en las regiones, sino más que nada se trataba de reubicar a las industrias enclavadas en regiones de alta concentración. Sin embargo, es importante conocer con más detalle algunos de estas áreas, principalmente las regiones del norte o del Bajío, donde se ha tenido cierto éxito y posiblemente podría generarse algún distrito industrial.

Si se pretende formar distritos industriales en alguna parte del país, es necesario primeramente escoger una zona donde exista espíritu empresarial, se pueda dar una relación interindustrial y exista un compromiso moral para que el desarrollo se derrame en toda la región y no sólo en algunas empresas, como sucedió con los polos de crecimiento. Además, las

industrias instaladas deben ser netamente mexicanas, como en el caso de la Tercera Italia, donde las industrias son cien por ciento regionales.

Sin embargo, ante las situación que presenta México con la nueva globalización económica, es difícil crear distritos industriales con empresas mexicanas, debido a que existiría una competencia de parte de las firmas trasnacionales y difícilmente las empresas mexicanas podrían salir adelante. Es necesario tratar de hacer espacios donde los empresarios mexicanos tengan oportunidad de desarrollarse, principalmente en las industrias de consumo final.

Existe en México un caso que posiblemente podría ser considerado como distrito industrial. Este es el de la región Guadalajara, considerada como el "Valle del Silicon Mexicano".⁶ Esta región es una de las que presentan mayor tecnología avanzada y un sector económico dinámico, como el de los distritos industriales descritos en párrafos anteriores. Sin embargo, también presenta un gran número de industrias trasnacionales de exportación que no producen un gran beneficio para la región y donde los empresarios mexicanos están siendo desplazados. Así que, aunque es una región que se puede considerar como un distrito industrial dadas sus características, este distrito es o puede ser considerado como "trasnacional" puesto que las industrias beneficiadas son las extranjeras.

CONCLUSIÓN

En resumen, aunque es difícil, se podría dar un distrito industrial en alguna región de México, siempre y cuando existan características como: 1) un espíritu empresarial en las regiones; 2) una industria tradicional en la que pueda promoverse la innovación, ya sea al interior de la industria o fuera de ella; 3) una interrelación empresarial donde se intercambie tanto información, como áreas de mercado e innovaciones tecnológicas; 4) un sector desarrollado plenamente para que compita en el mercado internacional, y 5) una fragmentación de la producción entre las industrias integrantes, aprovechando la interrelación que debe de existir para desarrollarse.

Pasa a la página 27

Sin estas condiciones difícilmente se podría formar un distrito industrial; no hay que pensar que es imposible, pero se tiene que trabajar bastante para llenar estos requisitos necesarios para el desarrollo de un distrito industrial. ✕

NOTAS

¹ Trullen, 1990, p. 175.

² *Op. cit.*, p. 176.

³ Becattini, 1990, p. 7.

⁴ Garza, 1990, p. 179.

⁵ *Op. cit.* p. 207.

⁶ Expansión, núm. 524, septiembre, 1987.

BIBLIOGRAFÍA

Becattini, Giacomo, "Los distritos industriales y el reciente desarrollo italiano", en *Sociología de trabajo. Distritos industriales y pequeñas empresas*, núm. 5, invierno 1988-1989, Siglo XXI, Madrid, España.

Gordon, Richard, y Linda Kimball, "Industrial structure. The changing global dynamics of location in high technology industry. Silicon Valley Research Group, *Working Paper*, núm. 3, Berkeley, 1986.

Lorenz, H. Edward Trust, "Community and flexibility: toward a theory of industrial districts", en *Pathways to industrialization and regional development in the 1990s*, Lake Arrowhead Conference Center, University of California, Los Angeles, 1990.

Trullen, Joan, "Caracterización de los distritos industriales. El distrito industrial marshalliano en el debate actual sobre el desarrollo regional y la localización industrial" en *La industria española. Recuperación, estructura y mercado de trabajo*, El Colegio de Economistas de Madrid, 1990.

Garza, Gustavo, "La política de parques y ciudades industriales en México: etapa de expansión, 1971-1987", en *Una década de planificación urbano-regional en México: 1978-1988*, El Colegio de México, 1989.

Palacios Lara, Juan José, "Maquiladoras, reorganización productiva y desarrollo regional: el caso de Guadalajara", en *Subcontratación y empresas transnacionales*, El Colegio de la Frontera Norte, 1990.

Este espacio puede ser suyo

Anúnciese en la Carta Económica Regional

Informes al teléfono: (91-3) 624-26-72