

Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO Ecuador

Departamento de Desarrollo, Ambiente y Territorio

Convocatoria 2014-2016

Tesis para obtener el título de maestría en Economía del Desarrollo

**Análisis Comparativo del Modelo de Distrito Industrial Italiano y el Sector
Manufacturero del Cuero de la Ciudad de Cotacachi**

Eraldo Leonel Castro Ruales

Asesora: Roberta Curiazi

Lectores: Fernando Martín y Miguel Acosta

Quito, abril de 2017

Tabla de contenidos

Resumen	VII
Introducción	1
Capítulo 1	6
Marco Teórico	6
1.1 La Globalización y desarrollo local.....	6
1.2 Las aglomeraciones empresariales dentro del desarrollo local y los Sistemas Productivos Locales (SPL)	9
1.3 Capital Social.....	17
1.4 La formación de redes empresariales dentro de los SPL.....	19
1.5 Distritos Industriales.....	20
1.5.1 Conceptos y características.....	20
1.5.2 Conformación del distrito industrial.....	27
1.5.3 Aproximación cualitativa al concepto de distrito industrial.....	29
1.5.4 Aproximación cuantitativa al concepto del distrito industrial.....	36
1.6 Distritos Industriales en países en desarrollo	39
Capítulo 2	43
Marco Metodológico	43
2.1 Metodología de investigación	44
2.2 Metodología de análisis	45
Capítulo 3	53
El Distrito Industrial Italiano.....	53
3.1 Los distritos industriales italianos.	53
3.1.1 Generalidades	53
3.1.2 Cuadro Normativo Italiano	58
3.2 El distrito textil de Prato.....	59
3.2.1 Delimitación Geográfica	59
3.2.2 Orígenes y evolución del distrito industrial de Prato	60
Capítulo 4	72
Marco Empírico.....	72
4.1 El sector empresarial ecuatoriano	72
Capítulo 5	80
El Caso del Sector Manufacturero de Cotacachi.....	80

5.1 Generalidades	80
5.2 Delimitación geográfica del sector manufacturero del cuero de Cotacachi	80
5.3 Orígenes, evolución y características del sector manufacturero de Cotacachi.....	81
Capítulo 6	90
Análisis Comparativo de los Casos de Estudio	90
6.1 Análisis de los resultados obtenidos en la investigación.....	103
Conclusiones	110
Anexos.....	113
Lista de Referencias	123

Índice de ilustraciones:

Figuras

Figura 1: Ilustración gráfica del concepto general de distrito industrial de Becattini.	25
Figura 2: Elementos que constituyen un modelo de distrito industrial.	28
Figura 3: Ubicación de los distritos industriales italianos y su especialización productiva.	57
Figura 4: Localización del distrito de Prato.	60
Figura 5: Diagrama general de las fases de la producción textil de Prato.	61
Figura 6: Ubicación de los casos aglomerativos en Ecuador	78
Figura 7: Localización del sector Manufacturero del Cuero de Cotacachi	81
Figura 8: Resumen del Proceso Productivo del Cuero Cotacachi	86
Figura 9: Demanda de cuero (pies ²) en Cotacachi entre 2007-2011.	89
Figura 10: (%) Ocupación por sectores Prato, 2010.	113
Figura 11: (%) Ocupación por Sectores en Cotacachi.	114
Figura 12: Área industrial Pratense	116
Figura 13: Laboratorio de Desarrollo de Nuevos Productos del Instituto Buzzi.	116
Figura 14: Producción Textil en Prato	117
Figura 15: Artículos manufacturados de cuero de Cotacachi.	117
Figura 16: Cuero como materia prima.	118
Figura 17: Talleres de producción de artículos de cuero.	118

Tablas

Tabla 1: Matriz Comparativa	47
Tabla 2: Indicadores Cualitativos del modelo de distrito industrial.	48
Tabla 3: Número de Distritos censados en Italia y número de trabajadores	55
Tabla 4: Ocupación porcentual por dimensión de las empresas	55
Tabla 5: Porcentaje de participación de los distritos industriales en las exportaciones italianas por tipo de industria.	56
Tabla 6: Número de distritos por cada sector de especialización.	56
Tabla 7: Número de empresas del sector textil pratense para 1971 y 2001.	65
Tabla 8: Clasificación de las empresas por tamaño en Ecuador	72
Tabla 9: Cantidad de empresas en Ecuador 2013	72
Tabla 10: Distribución geográfica de las empresas en Ecuador.	73

Tabla 11: Estructura de las MIPYMEs por sectores económicos 2013	74
Tabla 12: Mercados de las MIPYMEs ecuatorianas 2007	74
Tabla 13: Número de empresas del sector manufacturero de Cotacachi.	87
Tabla 14: Objetivos, programas y proyectos del PDOT 2011.	88
Tabla 15: Un territorio delimitado	90
Tabla 16: Una comunidad de personas	91
Tabla 17: Una población de “micro, pequeñas y medianas empresas”	92
Tabla 18: División del trabajo y calidad del talento humano.....	97
Tabla 19: Actores institucionales	98
Tabla 20: Equilibrio entre competencia y competición	100
Tabla 21: Barreras de entrada y salida	102
Tabla 22: Indicadores Cualitativos.....	103

Ecuaciones

Ecuación 1: Coeficiente de Especialización.....	52
---	----

Anexos

Anexo A: Ocupación por Sectores. Prato.....	113
Anexo B: Ocupación por Sectores. Cotacachi	114
Anexo C: Cálculo del Coeficiente de Especialización.....	115
Anexo D: Fotografías de los modelos productivos analizados	116
Anexo E: Guía de entrevista para levantamiento de información en campo	119
Anexo F: Listado de personas entrevistadas	122

Declaración de cesión de derecho de publicación de la tesis

Yo, Eraldo Leonel Castro Ruales, autor de la tesis titulada Análisis Comparativo del Modelo de Distrito Industrial Italiano y el Sector Manufacturero del Cuero de la Ciudad de Cotacachi declaro que la obra es de mi exclusiva autoría, que la he elaborado para obtener el título de maestría concedido por la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO Ecuador.

Cedo a la FLACSO Ecuador los derechos exclusivos de reproducción, comunicación pública, distribución y divulgación, bajo la licencia Creative Commons 3.0 Ecuador (CC BY-NC-ND 3.0 EC), para que esta universidad la publique en su repositorio institucional, siempre y cuando el objetivo no sea obtener un beneficio económico.

Quito, abril de 2017

Eraldo Leonel Castro Ruales

Resumen

En el sector rural del Ecuador han surgido varias experiencias de aglomeraciones de medianas, pequeñas y micro empresas (MIPYMEs). Su actividad genera un conjunto de dinámicas territoriales que pueden dar lugar a la generación de valor agregado territorial y contribuir con el desarrollo económico, productivo y social del sitio que las acoge.

La presente investigación plantea un análisis comparativo entre el modelo de distrito industrial italiano estudiado por Giacomo Becattini y el caso del conglomerado de empresas manufactureras de artículos de cuero del cantón Cotacachi, con el fin de concluir si la aglomeración industrial analizada concuerda con un modelo de distrito industrial y conocer cuál es su contribución con el desarrollo del territorio.

Para ello se inició construyendo un marco teórico en donde se abordaron los fundamentos teóricos inherentes al tema de la aglomeración empresarial y, en particular, de tipo distrital industrial. La teoría existente fue la base para la posterior identificación y descripción de la experiencia del modelo de distrito industrial italiano y la articulación de la metodología de análisis de referencia.

A partir de ello nos enfocamos en la fase empírica, que se compuso de la descripción del sector empresarial ecuatoriano que pone en contexto la realidad del aparato productivo del país en el que han surgido varios ejemplos de aglomeraciones empresariales.

En el marco investigativo se analiza el caso particular del conglomerado de empresas manufactureras de artículos de cuero del cantón Cotacachi, se describen a detalle las actividades económico-productivas que se llevan a cabo y del tipo de organización de los agentes que intervienen en ellas. Del análisis comparativo entre los dos casos estudiados, se concluye que el caso del sector manufacturero de artículos de cuero del cantón Cotacachi no responde completamente al modelo de Distrito Industrial Italiano, y consiste más bien en una aglomeración empresarial constituida por micro-redes que compiten entre sí.

Palabras Clave: desarrollo local, territorio, aglomeraciones empresariales, MIPYMEs, redes, capital social, sistemas productivos locales, distritos industriales, distrito textil de Prato, empresas manufactureras de Cotacachi, análisis comparativo.

Introducción

“La economía es el estudio del quehacer diario del género humano”

Alfred Marshall, Principios de economía, 1890.

Durante las últimas décadas la globalización ha venido generando importantes cambios de diversa índole a nivel mundial, redefiniendo el contexto universal en términos políticos, sociales, tecnológicos, organizacionales y económicos. La creciente liberación comercial, la apertura de los mercados y una notable revolución tecnológica han facilitado la descentralización y deslocalización de los sistemas sociales y de producción causando que la proximidad geográfica pierda importancia, lo que conlleva a establecer sitios indiferenciados en los que se deja de lado la identidad territorial, se llevan a cabo procesos de desculturización y se da lugar a escenarios desiguales de competencia en los que los productores locales se ven afectados por su falta de competitividad (Venacio 2007).

El proceso globalizador ha motivado nuevas tendencias en el “estilo de vida” de la población mundial y de las actividades económicas y productivas de las empresas, las mismas que tienen como objetivo propiciar su inserción en mercados cada vez más competitivos buscando en definitiva el crecimiento económico. Pero, para lograr estos objetivos, es necesario razonar desde la óptica de la geografía económica desde el interior de la estructura productiva de los países y su interacción con el territorio en el cual se desenvuelven (Araya 2006).

“Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) de todo el mundo no se consideran organizaciones tan competitivas, a causa de su estructura reducida y la falta de capital” (Aguilar y Martínez 2013, 1), estas características generalmente reducen sus posibilidades de desarrollar procesos que aumenten su competitividad.

Por lo que enfrentarse a los retos que conlleva la globalización, como la creciente competencia internacional, suele ser un problema frecuente en estas empresas, y en las de Latinoamérica en particular, debido a su situación histórica de debilidad económica e institucional. Para enfrentarlo, cada una de ellas buscando mantenerse vigentes en el mercado, debe desarrollar mecanismos o estrategias que les permitan adaptarse a una nueva realidad productiva, tecnológica y comercial que a su vez les permitirá fortalecerse y alcanzar objetivos comunes como mejorar la productividad y competitividad, ampliar sus mercados internos o abrir nuevos mercados en el exterior, buscando en definitiva el desarrollo (Araya 2006).

Entre las diversas estrategias que las empresas (sobre todo las MIPYMES) tienden a adoptar, se encuentra la formación de diversos tipos de aglomeraciones empresariales, redes o grupos económicos. Esto, debido a que las aglomeraciones empresariales generan externalidades positivas relacionadas con las economías de localización, que implican “la especialización de las empresas en una o pocas etapas del proceso productivo, la disminución de los costos de producción y transacción, el aprovechamiento de las capacidades, la difusión de procesos de aprendizaje y el desarrollo de un medio innovador” (Araya 2006, 32).

Al respecto, Costa (1993) comenta lo siguiente:

Para producir a costos competitivos no es necesario obtener grandes volúmenes de un bien por lo que las economías de escala dejan de ser un factor decisivo en la dimensión de la empresa. En cambio, la colaboración interempresarial y las economías externas constituyen elementos determinantes del modelo (Costa 1993, 71).

Desde el punto de vista microeconómico la nueva geografía económica, y la economía industrial, consideran que las aglomeraciones de empresas generan efectos positivos en las economías de las mismas, además las dimensiones social, institucional y organizacional son cada vez más importantes para la actividad empresarial (Venacio 2007).

El territorio donde se ubica la aglomeración cumple un rol fundamental, pues sus potencialidades endógenas le dan una identidad al modelo aglomerativo. La identificación del modelo productivo con el territorio que lo acoge da lugar a procesos de desarrollo local donde se conjugan factores económicos y no económicos endógenos, que benefician al sector industrial y a la comunidad. Así nacen los sistemas productivos locales (SPL), reconocidos como mecanismos en los cuales un conjunto de empresas deciden participar de manera voluntaria, cooperan entre sí y buscan fortalecer sus vínculos con su entorno territorial, en un escenario donde se realizan esfuerzos conjuntos y se buscan metas comunes, especialmente mejorar su competitividad en el mercado; sin embargo, mantienen su independencia en términos jurídicos, así como su autonomía administrativa (Araya 2006).

Los SPL toman en la práctica diversas configuraciones que aunque varias veces se asumen como sinónimos, poseen características específicas que los diferencian. Es así, que podemos encontrar tipologías diferentes como las siguientes: cooperativas, redes productivas, *clusters* y distritos industriales (Albuquerque 2004).

En la presente investigación, nos enfocaremos en estudiar a los distritos industriales, considerados por Alburquerque (2004) como un modelo de *cluster*.

Porter (1990) define al *cluster* como como “concentraciones geográficas de empresas interconectadas, suministradores especializados, proveedores de servicios, empresas de sectores afines e instituciones conexas, el *clúster* se vuelve un vehículo para mantener la innovación y evitar el estancamiento y la inercia” (Porter 1990, 68).

Como se mencionó anteriormente, el distrito industrial es una tipología de *cluster*, cuyo planteamiento inicial viene de la noción de industrias localizadas de Alfred Marshall (1890) quien reconoce que la proximidad geográfica de industrias especializadas favorece el desarrollo industrial de un sector. Este concepto fue retomado por Giacomo Becattini, quien definió el distrito como “una entidad socio-territorial caracterizada por la presencia activa, en un área territorialmente circunscripta, y natural e históricamente determinada, de una comunidad de personas y de una población de empresas industriales” (Becattini 1989), otorgándole vital importancia al territorio en el cual las personas y las empresas tienden a compenetrarse recíprocamente.

Este modelo, que se ha vuelto exitoso en países como Italia y España, es poco conocido en el Ecuador a pesar de que en nuestro país ya han surgido espontáneamente aglomeraciones de MIPYMEs sobretodo en el sector rural que buscan el crecimiento económico e involucran en algunos casos dentro de sus actividades a los pobladores del espacio geográfico donde se desenvuelven. Por lo que se vuelve importante estudiar sus características y comprender si responden o no a la dinámica del distrito industrial y cuál es su contribución en términos de desarrollo económico-productivo y social del territorio que las acoge.

De acuerdo con el Directorio de Empresas y Establecimientos elaborado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos INEC (2013), en el Ecuador las micro-empresas representan el 90,4% del tejido productivo y “las pequeñas y medianas empresas” representan el 9,1%; es decir que las MIPYMEs representan el 99,5% del aparato productivo del país. Según estudios empíricos para el 2010 al menos la quinta parte de “las micro, pequeñas y medianas empresas” pertenecía a algún tipo de conglomerado (alianzas estratégicas, asociaciones u otros) (Hernández y Cely 2003).

La presente investigación es de alcance exploratorio en el que se plantea un ejercicio de comparación entre un caso aglomerativo en Ecuador y el modelo de distrito industrial.

Las raíces familiares que el autor de esta investigación tiene en Cotacachi, y el conocimiento previo del medio social y económico del territorio generó el interés de tomar el caso aglomerativo de la Asociación de Empresarios Manufactureros de Artículos de Cuero de Cotacachi, para compararlo con el modelo de distrito industrial italiano que nos ayudará a facilitar la comprensión del fenómeno aglomerativo a manera de distrito, identificando sus variables socio-económicas e institucionales de mayor importancia y, por medio de ello, conocer los beneficios que puede traer en un determinado territorio activamente presente.

Cotacachi es un cantón reconocido por su tradicional industria manufacturera de artículos de cuero, la cual viene siendo por años una de las principales actividades económicas de su población, debido a su capacidad de generación de ingresos mediante fuentes de empleo. En este cantón existe una aglomeración de al menos 145 empresas productoras de artículos de cuero. Esa cantidad corresponde aproximadamente al 27% del total de empresas que constan en los registros municipales (PDOT 2011).

Con estos antecedentes se busca responder por medio de la presente investigación a la pregunta central que es la siguiente: ¿Es el sector manufacturero de artículos de cuero de Cotacachi una aglomeración que responde al modelo de distrito industrial?

La hipótesis de partida es que el caso del sector manufacturero de artículos de cuero de Cotacachi opera bajo las dinámicas del modelo teórico de distrito industrial italiano.

El objetivo principal y general de la presente investigación es realizar un análisis comparativo entre el modelo teórico de distrito industrial italiano y el caso del sector manufacturero de artículos de cuero de la ciudad de Cotacachi, que permita identificar las semejanzas, particularidades y potencialidades de los casos planteados, a fin de entender si considerar o no al modelo aglomerativo de Cotacachi como un Distrito Industrial.

Los objetivos específicos son:

- a) Identificar, a través de un análisis teórico, las características y variables más relevantes del modelo de distrito industrial italiano y su posible replicabilidad al caso ecuatoriano.
- b) Analizar, por medio de levantamiento de información en campo, la situación actual de la actividad económico-productiva del sector manufacturero de artículos de cuero de Cotacachi y cómo se vincula este sector con el entorno, relaciones comerciales, Estado, sociedad.

- c) Realizar el análisis comparativo entre los dos casos de estudio.
- d) Determinar si el caso aglomerativo de Cotacachi se considera o no como un distrito industrial, cuáles son sus variables más relevantes y cuál ha sido la contribución de esta aglomeración como “motor” de desarrollo socio-económico del territorio.

Los objetivos planteados buscan responder a las preguntas específicas de investigación que son: ¿Cuáles son las características y los factores de éxito de los modelos de distritos industriales italianos?; ¿Qué semejanzas se encuentran entre las características del modelo de asociatividad de Cotacachi con las identificadas en el modelo teórico de distrito industrial italiano?; ¿Qué ventajas podría traerle a las empresas involucradas y al desarrollo socio-económico del territorio, que el caso de asociatividad de Cotacachi se conforme como distrito industrial?

Iniciamos esta investigación describiendo teóricamente, en el Capítulo I, cómo se perciben los fenómenos aglomerativos que dan lugar a los Sistemas Productivos Locales (SPL) en contraste con el argumento deslocalizante de la globalización, para luego llegar al posterior abordaje cualitativo y cuantitativo del concepto de una tipología particular de SPL que es el distrito industrial.

En el Capítulo II se pone en contexto la situación del aparato productivo ecuatoriano más concretamente de las MIPYMEs y las aglomeraciones de ellas dentro del país.

En el Capítulo III se aborda la metodología de investigación basada en revisión de fuentes bibliográficas, observación participante, entrevistas semiestructuradas e historias de vida, ilustrando la metodología de análisis basada en matrices comparativas.

En el Capítulo IV se realiza una descripción detallada del distrito industrial Pratense, sus orígenes, evolución y estado actual.

En el Capítulo V se plantea a detalle el caso de la aglomeración de empresas manufactureras de Cotacachi considerando su desempeño productivo y su articulación con la comunidad.

En el Capítulo VI se realiza el análisis comparativo entre los casos de estudio.

Finalmente se plantean las conclusiones sobre los hallazgos de esta investigación.

Capítulo 1

Marco Teórico

1.1 La Globalización y desarrollo local

La globalización es un proceso de integración mundial que abarca diferentes ámbitos; social, cultural, político, económico y tecnológico. Mediante el cual, el mundo se mantiene estrechamente relacionado (Harvey 2005).

Desde el punto de vista económico, la globalización implica la apertura de mercados a nivel mundial, la libre circulación de capitales, la difusión instantánea de información y de procesos productivos, y diversas formas de división del trabajo (Linck 2010) por lo que este mismo autor, considera a la globalización como “una etapa importante de la evolución del capitalismo” (Linck 2010).

Para Haesbaert (2013) la globalización ha modificado nuestra percepción espacio-tiempo a causa del apareamiento de sistemas modernos de comunicación, transportación de gente y mercancías. Esto implica que se lleve a cabo un intenso proceso de desterritorialización cuando el sistema de producción capitalista reorganiza las dinámicas productivas pre-existentes transformándolas según sus propios intereses.

Sin embargo, en lugar de generarse un modelo uniforme fomentado por la globalización, perdura un sistema político-social y económico heterogéneo, “Las expresiones globalizantes son relocalizadas, según los marcos de sentido a nivel nacional, regional o municipal, estimulando el surgimiento de nuevas identidades, conflictos, luchas y acuerdos sociales” (Long 1996, 6).

Por lo tanto, de forma paralela a la noción de una economía fundamentada en la globalización y desarraigada de los territorios, aparece también una imagen opuesta, la economía que se enfoca en lo concerniente al desarrollo local (Ramos 1998).

La actividad industrial genera todo tipo de oportunidades transformándose en una opción de desarrollo principalmente del área donde se localizan las empresas; se vuelve entonces imperioso contextualizar al desarrollo y sus implicaciones.

Tradicionalmente, el concepto de desarrollo estuvo ligado al crecimiento económico; sin embargo esa visión economicista ha sido relegada dando lugar a enfoques más “humanos”,

que abarcan integralmente este concepto, contemplando dimensiones sociales, culturales, ambientales, políticas y no sólo económicas transformando a la ciencia económica en no neutral.

Con este enfoque Sen (1999) sostiene que el desarrollo se entiende como “la eliminación de las fuentes de privación de la libertad” como son: la pobreza, las pocas oportunidades económicas, las privaciones sociales, la falta de servicios públicos y la represión estatal. Esta visión de “desarrollo como libertad” contempla que todos los individuos tengan los mismos derechos y sean libres para escoger la vida que quieran vivir.

Este autor sostiene además que la cohesión social y territorial permite explotar las capacidades (*capabilities*) que los individuos poseen. Entendiéndose estas capacidades como las cualidades y recursos de los habitantes de un lugar (sistema territorial) que se aprovechan en favor del desarrollo. Dichas capacidades también son una forma de generar una identidad territorial.

La insatisfacción creciente con los resultados concretos de las políticas que fomentan al desarrollo de las últimas décadas ayuda a empujar un verdadero cambio paradigmático: se generan entonces nuevas dinámicas de desarrollo, tales como desarrollo local, desarrollo endógeno, entre otras (Boisier 2004).

La concepción de territorio implica la inclusión de una identidad local como medio para buscar el desarrollo. Así pues, resulta relevante comprender la dinámica del desarrollo a nivel local. Para Sforzi (2005) el desarrollo local aparece cuando la sociedad interviene en la economía local: difundiendo conocimientos e ideas innovadoras, impulsando a los emprendedores, construyendo un ambiente de confianza en los negocios, favoreciendo la cooperación entre empresas, generando procesos de integración social y satisfaciendo las necesidades de la comunidad.

La teoría del crecimiento endógeno se fundamenta en que el crecimiento económico es consecuencia de la sinergia de factores endógenos y no de fuerzas externas como sostiene la teoría neoclásica. Las externalidades positivas, el capital social, la innovación y el conocimiento favorecen de manera notable al crecimiento (Romer 2007).

Los modelos de crecimiento que constituyen teoría neoclásica estuvieron centrados en la acumulación de maquinaria y equipo, caracterizados por rendimientos decrecientes, lo cual implica que la inversión no era capaz de provocar un crecimiento en el largo plazo. Sin

embargo el incremento de los *stocks* de capital fuera de los límites de los recursos (tierra y trabajo) el impacto de cada sucesiva unidad de inversión es disminuida. Por lo tanto, impulsos de la tasa de inversión provocan que el crecimiento eventualmente se revierta para algunas tasas fijas determinadas por progresos tecnológicos exógenos (Dowrick 2003).

A partir de los años 80 se han venido desarrollando investigaciones sobre el crecimiento económico que intentan entender y explicar las diferencias en el crecimiento del producto y de los niveles de vida entre los países del mundo, la mayoría inspiradas en las llamadas teorías de crecimiento endógeno. En estas teorías contrariamente a la predicción de la teoría neoclásica del crecimiento basada en el supuesto de rendimientos decrecientes al capital, se supone rendimientos constantes, por lo cual una mayor razón capital-trabajo será compensada por un mayor producto per cápita. Así entonces el crecimiento es determinado en forma endógena y no por la tasa de crecimiento exógeno de la fuerza de trabajo y del progreso técnico, como predice la teoría neoclásica (Varian 2011).

Para este mismo autor, la teoría de crecimiento endógeno tiene su explicación en la existencia de fuerzas que evitan que el producto marginal del capital disminuya (y que la razón capital-producto aumente), a medida que la inversión crece. El crecimiento endógeno de largo plazo es explicado por los modelos que incluyen el capital humano acumulado dentro del análisis de los generadores de crecimiento endógeno. En estos modelos el crecimiento es provocado por el supuesto de que los stocks de capital producen rendimientos constantes a escala.

Los rendimientos a escala en la producción de capital humano se pueden inferir a partir de la tasa marginal de rendimiento de la educación. En particular de la forma de la tasa de rendimiento que sigue la función de producción de capital humano, ya que se dice que si son constantes los rendimientos a escala en la producción de capital humano a través de la educación, entonces la tasa de rendimiento marginal de la educación es constante (Romer 2007).

En estas nuevas teorías se da una importante distinción al concepto de capital humano describiéndolo en función de habilidades y capacidades que son incorporadas a la producción, ya que dichas capacidades y habilidades no viven y mueren con la gente (Dowrick 2003).

1.2 Las aglomeraciones empresariales dentro del desarrollo local y los Sistemas Productivos Locales (SPL)

Desde aproximadamente la segunda mitad de la década de los años 80s del siglo XX, el desarrollo local se convierte en uno de los temas más atractivos de la economía. Se introducen importantes cambios en la conformación de la teoría y política de desarrollo, prestando cada vez más atención y apoyo a pequeñas iniciativas locales de desarrollo (Garofoli 2009).

“La globalización desterritorializa el mundo, lo divide en fragmentos, les da autonomía como sistemas locales para después someterlos a sus reglas” (Dematteis 2001, 163). Por esa razón, este autor considera que enfocarse en lo local (el territorio), es una alternativa para afrontar la fuerte desterritorialización que se da a consecuencia de la globalización.

El desarrollo local implica un modelo de organización productiva que no se contrapone a la operación de la gran industria, más bien se enfoca en identificar y aprovechar los recursos disponibles y potencialidades locales de un territorio como la “identidad, diversidad y flexibilidad” que se han puesto en práctica en antiguas formas de producción (Naclerio 2008).

Como una estrategia de política territorial, en la definición del desarrollo local lo local se identifica con el territorio; sus límites no son datos, sino el resultado del “sistema de actores que, interrelacionándose unos con otros, llevan a cabo una estrategia propia de desarrollo” (Sforzi 1987, 19).

El territorio viene a ser una zona o lugar de límites definidos en donde se llevan a cabo las relaciones sociales entre la comunidad y las empresas, donde además los actores locales intercambian y no sólo bienes materiales, sino también inmateriales (bienes relacionales, conocimiento, *know-how*, etc.) (Storper 1997).

Para Schneider & Tartaruga (2006) el territorio se considera como una variable trascendental, que facilita la comprensión de las “dinámicas económicas relativas a diferentes espacios”. Entonces la diversidad de trayectorias de desarrollo del territorio es explicada en gran medida por sus condiciones geográficas naturales, históricas (heredadas del pasado) y por la estructura de las relaciones sociales (organización política y administrativa) que se dan a su interior.

La búsqueda de un papel activo del territorio en los procesos de desarrollo industrial nos lleva a la definición de una teoría del desarrollo centrada en las comunidades locales y en su capacidad de desarrollo autónomo. Aparecen así ciertas dinámicas empresariales que centran

la atención en la eficiencia de los sistemas localizados de industrias, sobretodo de pequeñas y medianas, demostrando así la importancia del territorio en los procesos de desarrollo. Todo esto ha propiciado la identificación del desarrollo local con los modelos económico-productivos (Garofoli 2009).

La presente investigación se enfoca en las dinámicas empresariales presentes en un caso aglomerativo ecuatoriano para definir si se ajusta al concepto de un sistema productivo local de tipo distrito industrial y sus aportes al territorio donde se encuentra, dentro de un marco de desarrollo.

Venacio (2007) afirma que está estadísticamente comprobado que las empresas aglomeradas dentro de un territorio determinado tienen un mejor desempeño ocupacional y una mayor vitalidad demográfica con respecto a las empresas del mismo sector localizadas fuera de esta realidad.

Para este autor, las razones del mejor desempeño de las empresas territorialmente aglomeradas son los mecanismos de las “economías de aglomeración”, es decir, los beneficios que obtienen las empresas por ubicarse geográficamente cerca de otras similares. Los mismos pertenecen a la familia de los rendimientos crecientes de la escala productiva.

Los rendimientos crecientes a escala se caracterizan por que conforme aumenta la capacidad instalada de una empresa, el producto “aumenta en una mayor proporción”, y la “productividad de los factores se incrementa” Si la salida de una empresa aumenta más que proporcionalmente a un incremento porcentual igual en todos los insumos, la producción se dice que presentan rendimientos crecientes a escala (Varian 2011).

De acuerdo con San Martín (1995) en el caso de los fenómenos aglomerativos empresariales las economías de escala que se consiguen son externas a las empresas e internas al territorio de aglomeración, donde éstas son el fruto de bienes colectivos locales que aumentan la competitividad de las empresas localizadas en un determinado territorio. La aglomeración empresarial además atrae proveedores y clientes que una empresa por sí sola no es capaz de atraer.

Garofoli (2009) confirma lo señalado por Venacio, indicando que las aglomeraciones empresariales han dejado varias experiencias de desarrollo económico local en Europa. En

España e Italia principalmente los conglomerados empresariales de MIPYMES contribuyen de manera significativa con las economías nacionales.

En las aglomeraciones territoriales de empresas del mismo sector o de sectores ligados, las mismas conforman una situación estructural en la cual en un espacio geográfico, relativamente reducido y con límites netamente definidos, conviven una multiplicidad de agentes económicos y sociales privados y públicos involucrados en una red de negociación de alta densidad y de acuerdos formales e informales para la coordinación de complementariedades productivas. Los acuerdos formales son apenas una posibilidad dentro del conglomerado y conducen a las empresas a formar asociaciones (López 2003).

La asociatividad como forma organizacional en la empresa, se origina a partir de la necesidad de reducir los costos de transacción para lograr repartir los costos asociados a la gestión del intercambio y el desarrollo de las economías de escala (Figueras 2001, 16).

En la práctica, las transacciones económicas se realizan por medio de acuerdos no necesariamente formales entre los distintos agentes económicos implicados, por lo que en una aglomeración empresarial no necesariamente existen asociaciones (Long 1996).

El estudio de las aglomeraciones empresariales ha dado paso al desarrollo de una amplia teoría relacionada con los sistemas locales de producción. Diferentes autores han realizado un enorme esfuerzo para explicar las dinámicas de sistemas productivos locales; por ejemplo Marshall (1890) (1920), Becattini (1989) con los distritos industriales, o Porter (1990) con el clúster empresarial. La forma institucional varía: puede implicar acuerdos informales o formalizados en pactos, protocolos de colaboración u otros instrumentos que dan origen a iniciativas concretas (Venacio 2007).

Cuando se analiza el desarrollo de los procesos productivos, se observa como su funcionamiento se debe a la sinergia de múltiples factores. En el caso de los Sistemas Productivos Locales (SPL), la proximidad física implica la inclusión en la actividad productiva de aspectos sociales, culturales e institucionales típicos del lugar donde se desarrolla, de ahí que el territorio se vuelve en una variable productiva importante (Cividanes 1999).

Al respecto, Dematteis & Governa (2005) consideran que los SPL combinan simultáneamente dos escenarios: por un lado se enfocan en el territorio y el conjunto de valores, conocimientos,

cultura y comportamientos. Y por otro en los procesos de desarrollo y su vinculación con el mercado global.

Este mismo autor define a un SPL como una “unidad localizada de organización social endógena de los procesos de producción-reproducción de bienes públicos y activos empresariales especializados y específicos, articulada por estructuras en red y configurada por la evolutiva trayectoria histórica de asentamiento de un determinado sector industrial” (Cividanes 1999, 32).

Rodríguez (2010) considera que los SPL son sistemas productivos territorialmente localizados que gozan de un importante componente sociocultural y señala que los SPL son de gran importancia para el desarrollo de un territorio desde el punto de vista industrial y también social.

El funcionamiento de los SPL sinergiza los factores productivos, sociales y culturales de la zona generando beneficios para sus actores que consisten en: la organización del sistema productivo, la difusión de conocimiento e innovación de procesos de producción, la cooperación entre empresas, la conformación de un mercado de mano de obra especializada, la formación de un mercado de bienes intermedios, el acercamiento de proveedores de bienes y servicios (Mella 1998).

Existen algunas condiciones que favorecen la formación de los SPL; entre ellos podemos citar: “elevada disponibilidad de trabajo, flexibilidad en la utilización de la fuerza de trabajo y disponibilidad de terrenos a bajo precio para las empresas” (Santa María 2006).

De acuerdo con Sforzi, (2005), “los sistemas productivos locales son formaciones histórico-territoriales que surgen a partir de procesos de industrialización territorial” (Sforzi 2005, 32). Pero una proximidad geográfica de empresas no necesariamente propicia la formación de un SPL, por lo que se requiere ir más allá de una aglomeración de empresas.

Tal es así que una empresa “no forma parte del solo sistema por ubicarse en un lugar determinado alrededor de otras, sino que tiene que integrarse al mismo a partir de una serie de interdependencias no mercantiles, así como desarrollar patrimonios de relaciones y conocimientos” (Sforzi, citado en Velázquez y Rosales 2011, 46).

Para (Velázquez y Rosales 2011), dentro de los SPL, se mantiene “una red industrial formada por empresas, actores, actividades, instituciones, recursos y relaciones económicas y extraeconómicas que pueden potenciar el desarrollo” (Velázquez y Rosales 2011, 179).

Los SPL se forman en “territorios determinados mediante un proceso de especialización productiva, que llevan a cabo los actores locales por medio de las relaciones extraeconómicas que establecen, lo cual les permite desarrollar conocimientos específicos en torno a una industria” (Dei Ottati 1994).

Para Pietrobelli y Rabellotti (2010) las actividades productivas dentro del SPL se llevan a cabo de forma descentralizada en unidades industriales de “pequeña dimensión”; con ello se generan externalidades económicas en su mayoría positivas a las empresas y mejora el desempeño de las empresas mediante estrategias como la difusión de conocimientos, aprendizaje por interacción, eficiencia colectiva en los procesos productivos o cooperación.

La eficiencia en los procesos productivos es un concepto cada vez más utilizado no sólo en el lenguaje científico y empresarial sino también en el lenguaje coloquial: se trata ante todo de ser eficiente para poder competir en las mejores condiciones posibles en unos mercados cada día más abiertos e internacionalizados. Para la Teoría Económica, el concepto es más restrictivo y relaciona el producto obtenido con los factores utilizados para su obtención. Considera que un proceso de producción es eficiente si se obtiene el máximo output para unos inputs dados (Varian 2011).

Para este autor, la eficiencia productiva puede tener además de los resultados económicos otros efectos positivos, entre ellos:

- Favorecer la producción, tratando de obtener productos de mayor calidad y que no estén contaminados, por lo que tendrán mayor precio.
- Usar racionalmente los recursos, disminuyendo con frecuencia los efectos polucionantes del exceso innecesario de *inputs* químicos.
- Tender a evitar la producción de externalidades ambientales negativas, que posteriormente, tengan un costo de internalización.

Albuquerque (2004) considera que si se trata de un sistema local de producción, la unidad productiva no es la empresa sino la red conformada por ellas. Es por eso que un alto nivel de

articulación interempresarial es fundamental en este modelo aglomerativo para lograr altos niveles de eficiencia productiva. Dentro de los SPL las economías internas de las empresas se fusionan con las economías externas locales y obtienen ventajas relacionadas con la aglomeración y con la especialización productiva.

Para este mismo autor, las ventajas de la aglomeración empresarial son las siguientes:

- Disponibilidad de mano de obra local.
- Acceso a empresas proveedoras de insumos y servicios.
- Aprovechamiento de infraestructuras o bienes públicos.
- Difusión de conocimientos específicos para la actividad productiva local.

Mientras que, en lo referente a las ventajas relacionadas con la especialización productiva, el autor considera a las siguientes:

- Disponibilidad de mano de obra especializada.
- Capacidad de adaptación a los imprevistos y exigencias del mercado.
- Capacidad de innovación.

Garofoli (2009) señala que los SPL se organizan internamente en función de ciertas características distintivas de la producción, de tal manera que poseen una flexibilidad productiva que les da la capacidad de responder de manera diferenciada a las exigencias del medio en que operan.

Rabelloti (1997) manifiesta que los SPL se desarrollan dentro una cultura productiva caracterizada por las relaciones de cooperación y competencia que son llevadas a cabo entre los actores y están basadas por factores culturales propios. Para este autor, la relaciones de cooperación y competencia constituyen “un conjunto de recursos materiales e inmateriales que se movilizan por medio de las distintas redes de actores que conforman los SPL” (Rabelloti 1997, 63).

Al cooperar en el interior de un sector que combina los conocimientos especializados y los medios financieros de varias empresas, las empresas pueden superar los obstáculos anteriormente enumerados e ingresar efectivamente en mercados extranjeros y desarrollarlos con menor costo y riesgo. Al mismo tiempo, los miembros pueden mejorar su rentabilidad, aumentar la eficiencia productiva y acumular conocimientos (ONUDI 2004).

Perego (2003) considera que dentro de los SPL se busca por medio de la cooperación construir y mantener organizaciones eficientes a través de la confianza y el sentido común, que a corto plazo y largo plazo permitirá: la reducción de costos de producción, la incorporación de tecnología, mejora del posicionamiento en los mercados, mejorar el acceso a nuevos mercados, acceder a recursos de investigación y desarrollo (I+D), incrementar la productividad, desarrollar economías de escala, captar recursos financieros, aplicar nuevas formas de hacer empresa, mejorar la competitividad e incluso.

Por ende, a través de la estrategia colectiva y de carácter voluntario, se puede alcanzar altos niveles de productividad y competitividad en las “pequeñas y medianas empresas” similares a los de empresas grandes (Rosales 1997); es decir, estimula la configuración de sistemas empresariales que buscan la formación de entornos competitivos e innovadores mediante el aprovechamiento de las externalidades.

En este sentido Schumpeter (1912) afirma que, desde el punto de vista de la división del trabajo dentro de la empresa y en la estructura productiva en general, lo que más importa es la competencia de nuevas tecnologías, de nuevas fuentes de oferta, de nuevas formas de organización; es decir, una competencia que conduzca a una ventaja decisiva de costo o calidad. Ello supone el desarrollo de proveedores especializados por actividad, donde se “facilita las posibilidades de transferencia de tecnología, aprendizaje, conocimiento (*know-how*), modernización y reconversión empresarial” (Aguiar et al. 2013, 130).

Entre los principales beneficios que pueden obtener las empresas dentro de un SPL a la hora de cooperar están: acceso más fácil, rápido y barato a los mercados, a la información y a la tecnología; obtención de economías de escala al ampliar el volumen de ventas gracias a la incursión en nuevos mercados; acceso a recursos y al aprendizaje de las habilidades del otro, y la posibilidad de compartir riesgos (ONUDI 2004).

Dentro de los SPL, se practican valores extraeconómicos como confianza, transparencia, autogestión, cooperación, solidaridad, respeto, democracia, relaciones de poder, institucionalización, identidad cultural, compromiso con metas comunes, trabajo en equipo, cambio de la cultura empresarial, etc. que son fundamentales para el desarrollo local, económico e industrial (Araya 2006).

Un SPL se ejecuta a través de diferentes modelos aglomerativos que, aunque a veces se utilizan como sinónimos, tienen ciertas características que los identifican. Entre ellos podemos encontrar a los siguientes:

- *Clusters*: “resultan en una concentración geográfica de empresas, proveedores de insumos y servicios especializados, e instituciones conexas, todos los cuales trabajan en forma coordinada, en estrecha interacción, de lo que derivan sinergias y externalidades positivas” (Porter 1990, 45).

De acuerdo con Santa María (2006) el *cluster* se orienta hacia un desarrollo de tipo global, aprovechando las ventajas competitivas del territorio y la competitividad de sus empresas.

- *Distritos Industriales*: “Agrupación de pequeñas empresas similares en un territorio, que tratan de mejorar su productividad como consecuencia de la división del trabajo entre las mismas” (Marshall 1920, 114).

Santa María (2006) señala que el distrito industrial es una tipología particular de cluster que se enfoca en el desarrollo local, considerando como variable fundamental la intervención de la comunidad en las actividades productivas. Más adelante se abordará a profundidad a este tipo sistemas de producción local por ser los distritos industriales el objeto de nuestro estudio.

- *Redes Productivas*: “son acuerdos explícitos y/o implícitos entre empresas para innovar, acumular conocimiento y/o aprovechar una determinada infraestructura” (PNUD 2005, 56).

Es así que, dentro de los SPL, se presentan particulares dinámicas de producción fundamentadas por la aglomeración de empresas (sobre todo las pequeñas y medianas) del mismo sector productivo y de gran proximidad espacial que mantienen relaciones entre sí, formando redes donde se puede dar lugar a la subcontratación o a la asociatividad formal. Estas redes incluyen también a agentes sociales políticos o económicos teniendo un impacto positivo en el territorio, en donde crece el capital social y se fortalece el sistema económico local (Melgarejo, Vera-Colina, y Mora 2013).

1.3 Capital Social

El concepto de capital social se refiere a “las habilidades y capacidades que se adquieren con la educación formal, pero también las adquiridas a través del entrenamiento, la experiencia en el trabajo y a través de la interacción doméstica y social” (Lozano 2006, 12).

Para este autor, una característica de la inversión en capital social es que puede dar más importancia al desarrollo económico, ya que los conocimientos no viven y mueren con sus inventores ya que pueden ser transmitidos libremente entre personas y llevadas a las siguientes generaciones.

En los recientes modelos de crecimiento endógeno donde se señala que las ideas tienen dos atributos: i) son no rivales y ii) son acumulativas, lo cual quiere decir que pueden ser usadas libremente para generar ideas adicionales. Por lo anterior se sugiere que la inversión en la generación de ideas puede ser el motor del crecimiento a largo plazo (Dowrick 2003).

Es importante señalar que más habilidades de la fuerza de trabajo mejoran su capacidad para absorber e implementar y adoptar las nuevas ideas emanadas del sector de investigación y desarrollo, y por lo tanto debido a que los cambios tecnológicos son endógenos se espera que los logros en educación tengan efectos en el largo plazo (Tamayo, García, y Ruiz 2002).

Putnam (1993) señala que, dentro de los sistemas productivos locales, el concepto de capital social abarca:

Aquellos rasgos de la organización social, tales como las redes, las normas y la confianza, que pueden mejorar la eficiencia de la sociedad, facilitando acciones de cooperación entre los participantes, para alcanzar objetivos o beneficios comunes, generando externalidades positivas para la sociedad (Putnam 1993, 162).

Otro autor que da una explicación sobre qué es capital social es Pierre Bourdieu, de la siguiente manera: “Capital social es la unión de los recursos actuales o potenciales que tienen relación con la posesión de una red durable de relaciones más o menos institucionalizada de conocimientos y de reconocimiento mutuo” (Bourdieu 2000,147).

Este capital social normalmente se produce, y por lo tanto es identificado, el momento en que se generan cambios en las relaciones entre las personas (Coleman 1990); por esa razón se

reconoce que “el capital social es inherente a la estructura de relaciones entre dos o más personas” (Coleman 1990, 163).

Desde este enfoque se conciben a las organizaciones como las agrupaciones de individuos que han entendido que la “unión hace la fuerza” y que el hecho de que “todos colaboran” redundará en el beneficio colectivo. En definitiva se trata de que dentro del conglomerado se genere un ambiente de cooperación y confianza social; estas interacciones generan capital social que influye de modo relevante en el desarrollo económico de las empresas o personas. La cooperación entre empresas se considera como un activo económico que tiene valor, pero no precio, que economiza tiempo y esfuerzo en el proceso de negociación, minimiza la incertidumbre y acelera el aprendizaje (García y Parra 2008).

Cuando en una sociedad existe un nivel lo bastante alto de capital social, inmediatamente se crean las condiciones propicias que dan lugar a modelos espontáneos de organización que toman forma de redes (Fukuyama 1995).

Para Coleman (1990) más allá de las dificultades en su definición, existe un consenso creciente acerca de dos cuestiones relacionadas con el capital social: primero, su naturaleza multifacética y, segundo, su influencia positiva en el desarrollo.

El aumento de la confianza se produce debido a que la información sobre la credibilidad de las personas circula por la red de relaciones informales o formales. Las interacciones permiten a su vez que aumente el conocimiento del entorno, ya sea por imitación o copia de las personas mejor informadas o por intercambio de ideas entre agentes que dominan diferentes áreas de conocimiento. Finalmente, la interacción favorece la construcción de normas, ya sea a través de la coordinación espontánea de acciones como de decisiones conscientes (Venacio 2007).

Las empresas aglomeradas obtienen ventajas derivadas de la relativa abundancia de mano de obra especializada en el sector, de la mayor y más veloz circulación entre las empresas de las informaciones técnicas y comerciales, de la relativa mayor abundancia de proveedores sectoriales y, finalmente, del conocimiento generalizado que los potenciales clientes tienen sobre la existencia del conglomerado (Venacio 2007, 2).

Esta es la descripción en términos generales de la “atmósfera industrial” marshalliana que abordaremos más adelante.

1.4 La formación de redes empresariales dentro de los SPL

Para López (2003) una red de empresas es la estructura mínima conformada por un reducido número de empresas, que comparten información, procesos o conglomeran ofertas, para generar competitividad y eficiencia en los sistemas productivos que desarrollan.

La conformación de redes podría verse como un resultado a alcanzar por las empresas de un sistema aglomerativo, producto del trabajo sistemático de las mismas hacia adentro y hacia fuera de la aglomeración. El trabajo hacia dentro está definido por la construcción sistemática de células en la forma de redes empresariales, en tanto que el trabajo hacia fuera está definido por el nivel de participación de los otros agentes económicos locales proporcionando instrumentos de apoyo. Sin embargo, no todas las redes llegan a constituirse en modelos más complejos como los distritos: los miembros de una misma red pueden no pertenecer necesariamente al mismo territorio (Lucanera 2010).

Por su estructura algunos autores tipifican a las redes de la siguiente manera:

- a) *Redes horizontales*: se establecen entre un conjunto de empresas de tamaño comparable que tienen la misma fase de producción en procesos similares (es decir que producen el mismo tipo de bien), que están ubicadas en la misma región (territorialmente concentradas), se unen y cooperan para alcanzar economías de escala de localización, lo que implica reducir el costo de los insumos, incorporar tecnologías de punta, alcanzar mayor poder de negociación. También puede darse entre empresas complementarias y no competidoras, que se unen para dar un valor agregado a los productos y servicios (López 2003).
- b) *Redes verticales*: también se fundamentan en modalidades de cooperación entre empresas situadas en posiciones distintas y consecutivas de la cadena productiva; es decir a los procesos de encadenamiento entre clientes de grandes empresas y proveedores de pequeñas empresas o entre grandes productores y pequeños clientes/distribuidores (López 2003). El desarrollo entre eslabones adyacentes de la cadena de valor se constituye una posibilidad de crecimiento para las PYMEs (López 2003).
- c) *Redes diagonales*: formadas entre compañías de distintos sectores que realizan actividades de servicio a las industrias asociadas. Tratan de explotar sinergias para crear nuevos e interdisciplinarios mercados (Lucanera 2010).

Vera, Pallarés y Tulla (2006) miran a las redes empresariales como unidades fundamentales o células. A partir de la creación sistemática de dichas células en un sector industrial es posible construir una porción de tejido industrial, el cual si es apoyado por los agentes económicos locales a través de instrumentos específicos puede transformarse en un distrito industrial.

1.5 Distritos Industriales

1.5.1 Conceptos y características

Los distritos industriales son un tipo concreto de sistema territorial de producción de entre otros posibles. Se considera que no existe un consenso sobre la definición de distrito industrial y se han manejado diferentes palabras para denominarlos tales como:

Agrupamientos Empresariales, Clusters, conglomerados empresariales, industrias localizadas (López 2003).

Sin embargo la concepción de los distritos industriales tiene ya más de un siglo de existencia en la teoría económica: es así que Alfred Marshall desde 1890 ya consideraba relevante la formación de vínculos sectoriales buscando beneficios colectivos para las empresas de la época.

Varios fueron los aportes de Marshall al respecto, empezando por los de economía interna y economía externa. Los cuales son en la actualidad ampliamente considerados en disciplinas como la economía del bienestar, la economía regional y urbana y la economía industrial.

Podemos dividir las economías que proceden de un aumento en la escala de la producción de cualquier clase de bienes en dos clases, a saber: primera, aquellas que dependen del desarrollo general de la industria, y, segunda, las que dependen de los recursos de las empresas a ella dedicadas, de la organización de éstas y de la eficiencia de su dirección. Podemos llamar a las primeras economías externas; y a las segundas, economías internas. Las economías externas pueden a menudo lograrse mediante la concentración de muchos pequeños negocios de carácter semejante en localidades particulares, o sea, como generalmente se dice, por la localización de la industria. (Marshall 1920, 378).

Estos conceptos, forman parte de la estructura del razonamiento económico marginalista. La presencia de economías internas hace incompatible que las empresas operen en régimen de competencia perfecta. La conclusión de que las empresas cuyos costos sean decrecientes no

pueden existir en condiciones de competencia perfecta se fundamenta en el supuesto de que las curvas de oferta de las empresas individuales son independientes entre sí (Marshall 1920).

Para este autor, es allí donde entran las economías externas pues consideró que el equilibrio competitivo puede ser compatible con las curvas de oferta descendientes si las economías externas conducen a la interdependencia entre las curvas de la oferta.

Las economías externas se pueden apreciar siempre que un aumento del producto de toda una industria haga aumentar la cantidad que cada empresa de forma individual está dispuesta a ofrecer a cada precio, esto es, si aquel desplaza hacia la derecha la curva de oferta a corto plazo de la empresa (Beaudry 2001).

La teoría de producción planteada por este autor recogía dos cuestiones elementales: el modo en que cada productor combina los factores productivos y el ajuste que se lleva a cabo si se alteran las condiciones del mercado. La primera no representa una dificultad analítico conceptual sería, pues desde el punto de vista técnico cualquier volumen de producción puede obtenerse con varias combinaciones de factores productivos. De forma racional, se busca la combinación que minimice los costos. La segunda cuestión es más compleja, en ella se considera el concepto de sustituibilidad, el uso de las condiciones *ceteris paribus* (Marshall 1920).

En la filosofía social de Marshall, el trabajo ocupa una posición central siendo considerado como “el objeto esencial de la vida”. Para este autor, el trabajo ejercita y educa las capacidades humanas y permite su desarrollo. Las capacidades humanas se componen de un conjunto de actitudes necesarias para el desarrollo de una actividad productiva y contribuyen a la eficiencia productiva de las personas y de las empresas. Es así que se consideran también como “un medio de producción tan importante como cualquier otra especie de capital” (Marshall 1920, 347)

Asimismo, la teoría de la empresa marshallana hace referencia a productor como un agente situado geográfica, cultural e históricamente. Esa característica es parte del concepto del distrito industrial propuesto inicialmente en los *Principles of Economics* (Marshall 1890) y posteriormente desarrollado en *Industry and Trade* (Marshall 1920), la posición del autor resultó distinta a la predominante entre los economistas de su tiempo, sobre la existencia de dos formas de obtener rendimientos crecientes en la industria: la concentración de la producción en grandes empresas integradas verticalmente o la concentración en un territorio

determinado de un buen número de pequeñas y medianas empresas, que cooperan y compiten entre sí confirmando unidades de producción alternativas.

Determinadas ventajas de la división del trabajo sólo se pueden obtener en las fábricas muy grandes, pero muchas más de las que pueda parecer a simple vista se pueden obtener de pequeñas fábricas y talleres, con tal de que exista un número muy elevado en la misma actividad (Marshall 1890, 247).

Marshall (1890) se refiere a los distritos como “concentraciones de sectores especializados en una localidad específica” (Marshall 1890 citado en Venacio 2007, 27), considerando que las ventajas principales derivadas del distrito, tales como la mejora de la competitividad y el crecimiento de las empresas integrantes, están íntimamente relacionadas con la localización geográfica; ésta situación se traduce en la existencia de un mercado de trabajo constante, integrado por trabajadores altamente especializados en un proceso productivo, así como en la atracción de proveedores y empresas relacionadas con el sector, lo cual permite, entre otros aspectos, la reducción de los costos de producción.

Más adelante, en *Industry and Trade*, Marshall (1920) incorpora el concepto de “atmósfera industrial”, en donde se resalta la importancia del factor humano, el conocimiento y la existencia de relaciones informales como elemento fundamental en la organización y el desarrollo del distrito industrial. Quienes participan, optan por la cooperación como un factor fundamental que les permitirá ganar competitividad dentro de los mercados a los que acceden.

Para este autor, la “**Atmósfera Industrial**”, tiene la capacidad de generar un permanente mercado de trabajo con tendencias a crecer conforme crece el distrito, beneficiándolo con la circulación sin restricción de mano de obra calificada y a la población que reside en el territorio y se vincula con el distrito. De igual forma, Marshall manifiesta que la proximidad geográfica facilita la interconexión interempresarial ganando eficiencia productiva en el desempeño logístico del distrito. A su vez, en la mencionada atmósfera industrial, cada empresa participante promueve la confianza mutua por medio de intercambio de experiencias, información y conocimiento con miras a la innovación, que permita al distrito ganar competitividad. Los trabajadores por lo general están más ligados al distrito que a una sola empresa y pueden pasar sin dificultad de una empresa a otra beneficiando a cada industria del sector de los secretos industriales.

El concepto de distrito industrial, o “industrias localizadas”, término alternativo utilizado por el propio Marshall para referirse al fenómeno descrito, supone la introducción del problema del papel del territorio en el análisis del desarrollo económico.

Dini (1997) realiza una reflexión sobre el concepto marshalliano en referencia a la presencia de una “atmósfera industrial” generada por la presencia de una base de conocimientos técnicos y de valores morales comunes entre los integrantes del conglomerado industrial.

De acuerdo con Dini (1997), los elementos constituyen dicha atmósfera industrial son los siguientes:

- La historia y la tradición política, administrativa y militar de numerosas ciudades, sedes de distritos industriales, ha contribuido a generar un fuerte sentido de pertenencia y una fuerte identidad común entre sus miembros.
- La estructura urbana policéntrica caracterizada por la presencia de numerosas ciudades de pequeña y mediana dimensión en las que se han mantenido más vivas la tradición y la identidad cultural.
- El clima político: la tradición de cooperación para la realización de las actividades productivas, potenciándose con los elementos anteriormente descritos, han sido la base para el desarrollo de movimientos sociales y políticos de tipo masivos, que han contribuido a generar un espeso tejido de instituciones e instancias de participación en las que las comunidades han podido consensuar y reproducir una visión común de su propio desarrollo.
- El rol del gobierno local ha sido muy significativo a lo largo de las distintas etapas de los procesos de industrialización de ciertas áreas, favoreciendo en primera instancia la realización de la infraestructura básica y creando después instrumentos de apoyo no financieros.

Integrando los aportes marshallianos, podemos establecer entonces que la cultura del territorio, la actividad de las empresas y de los interlocutores institucionales, configuran aquella atmósfera industrial misma que se vuelve fundamental en el funcionamiento de un distrito.

De acuerdo con Venacio (2007), el concepto de distrito industrial de Marshall cobra fuerza en la segunda mitad del siglo XX por parte del Instituto Regional de Programación Económica de Toscana (IRPET), al frente del cual se encontraba el economista Giacomo Becattini.

Becattini (1989) considera al distrito industrial como un “modelo de producción” y lo define como “una entidad socio-territorial caracterizada por la presencia activa, en un área territorial circunscripta, natural e históricamente determinada, de una comunidad de personas y de una población de empresas industriales” (Becattini 1989, 112).

Para este autor, el modelo productivo de esta unidad socio-territorial se basa en un sistema formado por un gran número de empresas de tamaño pequeño, concentradas en un determinado lugar, altamente especializadas cada una de ellas en una o pocas fases del proceso productivo, pero siempre dentro de una misma industria o sector. La coordinación entre las distintas fases del proceso productivo no necesariamente se lleva a cabo a través de reglas preestablecidas y/o mecanismos jerarquizados, sino a través de la confianza como valor presente en la comunidad. Se genera entonces una “descentralización productiva autónoma” que implica la consolidación de pequeñas empresas que se especializan como consecuencia del dinamismo de sus actividades.

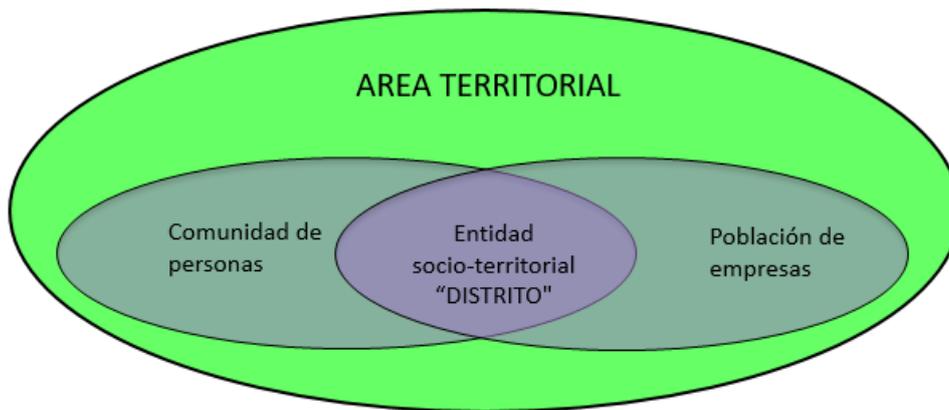
A este respecto Becattini (1989) señala que los sectores han de ser definidos de forma amplia. Por ejemplo, al hablar del textil, se deben incluir no solamente a las empresas que fabrican y comercializan textiles, sino también a las que pertenecen a subsectores dedicados a la fabricación y reparación de maquinaria de producción textil, de productos químicos que se emplean para la producción o el tinte de la ropa, etc. Con la incorporación de estos subsectores el modelo productivo se vuelve integral y da lugar al desarrollo de innovaciones específicas según la propia necesidad del sector.

Basándose en los aportes iniciales de Marshall, Becattini (1989) concluye que, para conformar a los distritos industriales en un determinado territorio, es esencial que el conjunto de empresas que ahí se ubiquen, se vinculen estrechamente con la comunidad de manera que elementos culturales, sociales y valores propios del territorio se integran en las actividades económicas como partes de un todo interdependiente:

"La proximidad territorial permite al sistema de las empresas gozar prácticamente de una economía a gran escala ligada al complejo productivo, sin perder flexibilidad y la adaptabilidad a las diversas coyunturas de mercado que se desprenden de su fragmentación" (Becattini 1989, 12).

La siguiente figura es una interpretación gráfica resumida del concepto de distrito industrial planteado por Becattini (1989).

Figura 1: Ilustración gráfica del concepto general de distrito industrial de Becattini.



Fuente: Venacio 2007.

Becattini (1989) afirma que “La sinergia entre la actividad productiva y la vida cotidiana es un rasgo dominante y característico del distrito en su funcionamiento” (Becattini 1989, 89). Se genera entonces una red de relaciones sociales que implican dinámicas de interacción y aprendizaje a escala local, marcando un camino claro a seguir de crecimiento económico y prosperidad social y tomando en cuenta la capacidad endógena de generación y adopción de innovaciones de diversa naturaleza y envergadura (Becattini 1989). Este componente social ha llegado a ser el centro del desarrollo de los modelos italianos de distritos industriales y del modelo endógeno de desarrollo en general denominado “**medio innovador**” (*milieu innovateur*) (Aydalot 1986).

El medio innovador (*milieu*) implica también el aprovechamiento de recursos específicos de un cierto territorio, que se lleva a cabo por la concentración de empresas dedicadas a la misma actividad productiva, que son capaces de obtener información de origen externo y que la emplean para favorecer la innovación a todos los niveles, en busca del desarrollo de un contexto territorial y autónomo (Aydalot 1986).

En un distrito, entonces, surge la capacidad de “endogenizar” la innovación, adaptándola a las exigencias y a las características del sistema local, produciendo diferenciación y un modelo de

adopción de la innovación que genera la competitividad del sistema local (Becattini y Rullani 1993).

Otros autores describen a los distritos industriales como:

Sistemas de producción geográficamente definidos, caracterizados por un gran número de empresas envueltas en varios estadios y en varias vías de la producción de un producto homogéneo. Una característica significativa es que una gran proporción de estas empresas son pequeñas o muy pequeñas. El distrito industrial debe ser concebido como un todo social y económico. Existe una cerrada interrelación entre las diferentes esferas sociales, y económicas, y donde el funcionamiento de una, digamos la económica, depende del funcionamiento y organización de las otras (San Martín 1995, 12).

Es una aglomeración de cientos y a veces miles de empresas de tamaño pequeño y/o mediano orientadas al mismo sector industrial y concentradas en la misma área. Típicamente, se incluyen dentro del distrito varias etapas del proceso productivo así como servicios a los productores (Cossentino, Pyke, y Sengenberger 1996, 29).

Venacio (2007) define al distrito industrial como una comunidad estable, donde se afirma una identidad cultural local muy fuerte y con una especialización industrial. El distrito industrial es, en sustancia, un entretejido socio-económico, en donde las fuerzas sociales cooperan con las económicas y las uniones de amistad y las relaciones de proximidad se encuentran en la base de la difusión de los conocimientos.

Un distrito industrial es, por tanto, un territorio, un lugar concreto dotado de ciertas características naturales en el que vive y actúa una comunidad que tiene su propia historia, la actuación comunitaria se manifiesta en el terreno económico, lógicamente en forma de empresas (Climent 1997, 96).

Para López (2003) los distritos industriales constituyen una estrategia colectiva que les permiten a las empresas que los integran lograr beneficios en los siguientes aspectos:

- a) Sociales: fomentar vínculos interempresariales y establecer relaciones no comerciales basados en valores y principios como la confianza y lealtad.
- b) Políticos: políticas gubernamentales nacionales y locales en favor de modelos aglomerativos.

- c) Económicos: acceso a líneas preferenciales de crédito; mayor poder y/o capacidad de negociación de los proveedores y clientes en mercados globalizados; reducción de costos de producción, apertura de nuevos mercados;
- d) Estratégicos: incrementos en la productividad; acceso a recursos naturales; acceso a nuevos conocimientos y tecnología; incentivos hacia la investigación y desarrollo.

Para Becattini (1989) los distritos industriales deben ser vistos no sólo como particulares formaciones industriales que consienten una extraordinaria flexibilidad de producción, sino también como el resultado de una progresiva especialización y división del trabajo donde prevalece la cooperación con una característica central aunque también existe competencia.

Respecto a ello, Climent (1997) establece que en la actividad productiva distrital cada agente cumple una función distinta y que la integración de todas las funciones es la clave del éxito del distrito; entonces, la división del trabajo muestra la necesidad de colaboración y cooperación de los trabajadores porque ninguna función es independiente de las otras.

La división del trabajo tiene como objetivo potenciar la especialización. Un puesto de trabajo tiene unas funciones y responsabilidades muy concretas; de lo contrario, si se tratase de una función muy general, sería imposible que una misma persona pudiera llevarla a cabo. Cada trabajador es especialista en un campo en concreto y el trabajador mejora su especialización a través de la práctica de la experiencia (Nicuesa 2013, 1).

1.5.2 Conformación del distrito industrial

Para Becattini (2002) se deben considerar dos condiciones básicas para la formación de los distritos industriales: las “condiciones locales de oferta” y las “condiciones generales de demanda”.

Desde el lado de la oferta, las condiciones consisten en la existencia de países que, a pesar de la intensa influencia de la globalización y de la producción en masa, han conservado en algún sitio de su geografía territorios en donde exista:

- Una “complejidad cultural” hecha de valores, conocimientos, instituciones y comportamientos (...) que en otros lugares habían sido marginados por una cultura genéricamente industrial y masificadora.

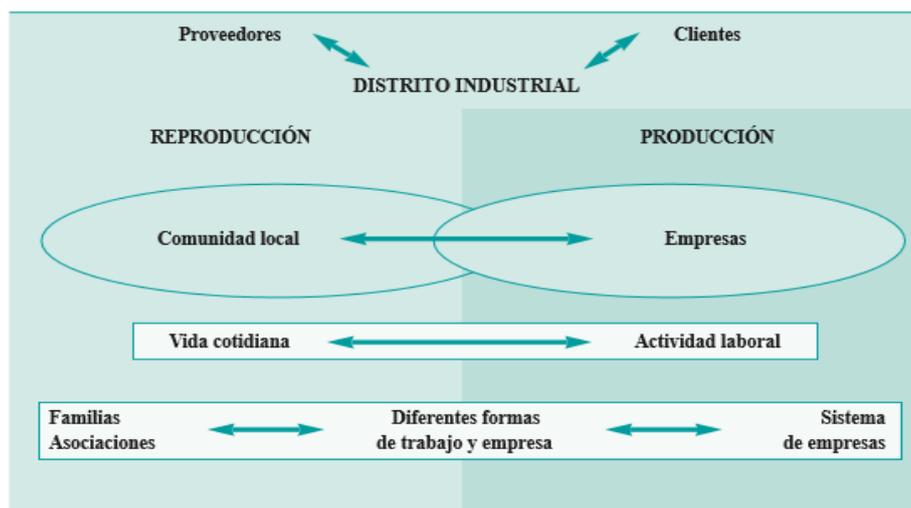
- Una estructura productiva formada al mismo tiempo por fábricas, talleres artesanales, trabajo a domicilio y autoproducción familiar.
- Una estructura crediticia (...) dispuesta a financiar las iniciativas más pequeñas y prometedoras. (Becattini 2002, 14).

Del lado de la demanda Becattini (2002) señala que la búsqueda permanente de nuevos estándares de comodidad incentiva en los países mencionados anteriormente la creación de condiciones para el nacimiento de nuevos sistemas productivos de gran contenido social, que a su vez satisfacen demandas de productos diferenciados y personalizados.

La existencia de los dos conjuntos de condiciones mencionados por Becattini (2002) tiene a su vez dos efectos: por un lado perjudica a las grandes fábricas, cuyas actividades se basan en las economías internas a escala y en elaborar productos estandarizados; y, por otro lado, da lugar a fábricas más pequeñas, dedicadas a pocas fases de un mismo proceso productivo, ligadas a un territorio y a las características de su población.

Climent (1997) considera que la metamorfosis desde un predominio de jerarquías propias de las grandes empresas al predominio de relaciones de intercambio entre empresas autónomas, favorece al nacimiento de un modelo productivo de tipo distrito industrial. A continuación se ilustran los elementos que constituyen un modelo de distrito industrial

Figura 2: Elementos que constituyen un modelo de distrito industrial.



Fuente: Naclerio 2008.

1.5.3 Aproximación cualitativa al concepto de distrito industrial.

Partiendo de los aportes conceptuales de Becattini para la difusión del modelo distrital italiano, las investigaciones mostraron una gran diversidad de situaciones existentes en aspectos como el entorno social y cultural, los sectores de actividad, la presencia de instituciones de apoyo y las estructuras de gobernanza o el destino final de las ventas, entre otros. Tal diversidad corresponde principalmente a la situación general de los países, en lo referente a su nivel de desarrollo y competitividad. Considerando que los distritos industriales reproducen en un alto grado a las condiciones existentes en su entorno, se recopilaron algunas características centrales que son consideradas como macro-indicadores del modelo de distrito industrial italiano.

1) Un territorio delimitado - El distrito se origina y se desarrolla en un espacio geográfico necesariamente delimitado (Becattini 1995); sin embargo, la delimitación territorial no debe ser interpretada de manera rígida o restrictiva. Como afirma (Climent 1997) la actividad productiva distrital no se lleva a cabo en una zona cerrada, aislada o estática, por el contrario el dinamismo generado por los intercambios con el mundo exterior e incluso por el desarrollo interno del distrito puede llegar a ocasionar que la delimitación territorial varíe con el tiempo. En los países desarrollados como Italia o España la delimitación territorial distrital se origina por la amplia trayectoria del aparato productivo empresarial, no así en los países en desarrollo cuyo aparato productivo tiene por lo general poca trayectoria y difusa delimitación territorial. Los indicadores específicos de este macro indicador son:

- a) Territorio donde inició la actividad productiva.
- b) Evolución del espacio físico y estado actual del territorio.

2) Una comunidad de personas - El segundo macro-indicador del modelo de distrito industrial se centra en analizar la existencia de una comunidad de personas y sus características. Su autenticidad e irreplicabilidad se deben a su población, origen, historia, costumbres, conocimientos y a los principios y valores que en ella se encuentran y que se ponen en práctica en las actividades económicas (Becattini 1989).

La presencia o agrupamiento de los trabajadores dentro de una misma localidad implica generalmente la pertenencia a un mismo entorno socio-cultural, generándose un fuerte sentimiento de identificación con el territorio. Esta es una característica históricamente importante del distrito industrial (Marshall 1890).

Los indicadores específicos de este macro indicador son:

- a) Población.
- b) Actividades económico-productivas tradicionales y su evolución.
- c) Principios que comparte la comunidad.
- d) Valores éticos y morales presentes en la comunidad.
- e) Transferencia de conocimientos, de valores y principios.

3) Una población de pequeñas y medianas empresas especializadas - Un modelo distrital se caracteriza por la presencia, en un territorio, de un conjunto (población) de empresas sobretodo pequeñas y medianas, especializadas en una específica fase del proceso productivo, ligadas por su origen por el mercado y por el sector (Becattini 1989).

Una aglomeración de empresas produce un efecto de atracción hacia clientes, proveedores de insumos y profesionales, y aumenta la eficiencia de los respectivos mercados (Dini 1997).

La cadena productiva se subdivide por procesos o en fases y las redes de empresas distritales no implican sólo una colaboración horizontal, sino que presentan formas interesantes de desarrollo productivo vertical y diagonal. Surgen entonces, aparte del proceso productivo principal, procesos de asistencia o apoyo dentro de subsectores. Una aglomeración de empresas que interactúan en un mismo territorio se transforma en distrito industrial cuando, junto a la producción principal del sector, se ejecutan procesos de producción de maquinaria y herramientas para el mismo sector (Becattini 1989).

Así surge el medio innovador, es decir un conjunto de avances tecnológicos continuos, y endógenos, que incrementan la productividad (Venacio 2007).

Por otra parte, las actividades internas del distrito se coordinan mediante mecanismos de difusión de información entre las empresas a través de vínculos, asociaciones, o entidades sociales en donde se definen junto con las órdenes de producción, normas, acuerdos o sanciones para afrontar las exigencias productivas presentes y futuras (Venacio 2007).

Las variables consideradas por este macro indicador son las siguientes:

- a) Población de empresas.
- b) Origen de las empresas.

- c) Evolución de las empresas.
- d) Tamaño de las empresas.
- e) Especialización de las empresas.
- f) Experiencia de vínculos entre empresas y con la comunidad.
- g) Redes horizontales, verticales y diagonales.
- h) Medio Innovador (millieu).
- i) Efecto de atracción hacia proveedores.
- j) Efecto de atracción hacia profesionales especializados.
- k) Efecto sobre los costos.
- l) Existencia de un gremio o asociación al cual pertenecen las empresas del conglomerado.
- m) Normas, acuerdos o sanciones.

4) La división del trabajo y la calidad del talento humano - La división del trabajo es también una característica fundamental del distrito (Becattini 1989).

Smith (1776) manifiesta que la división del trabajo consiste en descomponer las actividades productivas en sus procesos más elementales y su distribuir las entre diferentes personas, según sus conocimientos, habilidades y capacidades.

De acuerdo con este autor, a través de la división del trabajo aumenta también la habilidad y destreza de los trabajadores, se ahorran tiempos de cada proceso y se incentiva el uso de maquinarias que permiten a un solo trabajador realizar las tareas de varios. Obteniendo como principal resultado rendimientos marginales crecientes.

El concepto de división del trabajo se aplica a muy diversos aspectos del proceso productivo y a sus repercusiones sociales. Sobre todo, está estrechamente ligado a la división de la sociedad en categorías sociales, a la distinción entre trabajadores manuales e intelectuales, entre ciudad y campo, etc. A partir del siglo XVII, el sistema de manufactura desarrollado en Europa occidental introduce la división del trabajo en el interior de los oficios. El proceso productivo se fragmenta y se subdivide en una serie de operaciones simples (Arrighi 2009, 37).

En el modelo clásico de desarrollo, los teóricos de la economía política clásica vinculaban el aumento de la eficiencia económica a una lógica de especialización. La productividad del trabajo se incrementa por la división de las actividades, siempre y cuando la innovación se incluya como una política de gestión aplicada al trabajo (Varian 2011).

Un distrito debe tener la política de la innovación como eje transversal para su establecimiento y fortalecimiento, puesto que, los efectos de la innovación, principalmente de aumento de competencias, por lo general solo llegan a un sector o industria. Lo recomendable es adecuar y ajustar el apoyo a una política de innovación que se centre en un conglomerado productivo el cual puede aprovechar los resultados de la innovación con una capacidad de difusión más amplia, debido a que la diversidad de actores económicos es más amplia en comparación a un sector o industria específica (San Martín 1995).

Por medio de la división del trabajo en los modelos distritales se alcanza una alta especialización laboral que conlleva a mayores niveles de eficiencia productiva y mayor destreza en las actividades productivas distritales, además disponibilidad de talentos y capacidades locales vuelve más sencillo el acceso a la gama completa de especializaciones de la cadena productiva (Cossentino et al. 1996).

La especialización de los trabajadores se lleva a cabo mediante la acumulación de conocimientos y de experiencia laboral (Venacio 2007).

Las variables consideradas por este macro indicador son las siguientes:

- a) Competencias específicas de los trabajadores.
- b) Nivel de formación de los trabajadores.
- c) Niveles de eficiencia y destreza en la producción.
- d) Disponibilidad de talento humano.

Las empresas distritales tienen acceso a un mercado de trabajo que se caracteriza por una profesionalidad calificada, con una serie de capacidades y competencias específicas. Cabe recalcar que la especialización de los trabajadores es una especialización de distrito y no únicamente de la empresa (Becattini 1989).

5) Los actores institucionales - Becattini (1989) considera que en Italia las organizaciones sociales se desempeñan con gran eficiencia. Estas entidades son fundamentales para que una aglomeración de “pequeñas y medianas empresas” se transforme en distrito industrial. La capacidad de sinergizar la acción de las empresas con la iniciativa de los actores sociales, públicos y privados es una característica del modelo distrital.

Para Venacio (2007) el distrito industrial italiano se diferencia del marshalliano justamente por el papel que cumplen los actores institucionales. Algunas de estas entidades son la familia,

centros educativos, las autoridades gubernamentales nacionales, regionales y locales y otras estructuras públicas o privadas, económicas o políticas.

Para este autor existe un compromiso por parte de estos actores para con el distrito; su rol facilita el desempeño del mismo y radica en distintas acciones como: servicios de infraestructura, asesorías técnicas, provisión de mano de obra, políticas gubernamentales que favorezcan al conglomerado, exenciones fiscales, proyectos emprendedores. Una mención especial se llevan las entidades financieras (bancos locales), las cuales han desarrollado, sobre todo en pasado en la forma de bancos populares, un rol crucial para el sostén financiero de las pequeñas y medianas empresas distritales.

Elizalde (2003) considera que un sistema adecuado de crédito para inversión es un elemento esencial para el desarrollo local. Las tasas de interés deben ser inferiores a las aplicadas en el mercado y los plazos deben ser preferenciales.

De acuerdo con Dini (1997) si se espera que una red empresarial se llegue a ser un distrito, es fundamental que los actores institucionales formen parte de ella. Este mismo autor indica que en la mayoría de los sistemas distritales las redes que vinculan a los agentes institucionales con las empresas productivas se han ido creando de forma espontánea y es poco probable que, desde el inicio, participen todos los agentes institucionales, por lo que este proceso puede llegar a tomar algunos años.

Las variables consideradas por este macro indicador son las siguientes:

- a) La familia.
- b) Entidades educativas.
- c) Gobiernos nacionales, regionales, locales.
- d) Bancos locales, o entidades financieras.
- e) Otros actores.
- f) Sinergia entre actores institucionales, su relación y/o aportes al modelo productivo.

6) El equilibrio entre competencia y cooperación - “El modelo de distrito industrial se distingue por la particularidad de las relaciones económicas que se dan entre los sujetos: este tipo de relación es el resultado de combinar competencia y cooperación” (Dei Ottati 1994, 56).

Al respecto, Brusco (1989) explica que la ya mencionada característica de los distritos industriales de constituirse por una aglomeración de empresas especializadas genera un tipo de relación entre las empresas mismas. Este tipo de relación resulta de combinar competencia y cooperación.

Si estas empresas están territorialmente vecinas, son numerosas y bastante pequeñas, por cada fase individual en que se subdivide el proceso económico se tenderá a formar un mercado local en el cual las empresas que ofrecen o que demandan un particular bien o servicio estarán en competición entre ellas (Venacio 2007, 8).

Para este mismo autor, de no haber un alto nivel de cultura industrial en un conglomerado, el empresario que inicie una actividad productiva será imitado por empresas similares y se generará un marcado ambiente de competencia.

Dentro del distrito, la competencia es mayor que en el resto del sistema económico. Esto se debe, por una parte, a la cercanía de empresas que promueve la envidia y emulación y, por otra parte, a la percepción absoluta e instantánea de las actividades de los competidores, que implica poner en práctica respuestas inmediatas. Sin embargo, en un determinado momento se pasa de la competición neta a nuevas dinámicas de cooperación y colaboración entre empresas. Es ahí cuando del simple aglomerado empresarial se da paso al distrito industrial. La cooperación favorece el desarrollo del distrito, pues da lugar a iniciativas de innovación que permiten al distrito evolucionar continuamente y no estancarse, y la actitud cooperadora eleva además el nivel de confianza. En síntesis, los elementos cooperativos contribuyen de manera determinante a la integración del sistema local, lo mantienen innovativo y aumentan la confianza entre los empresarios (Dei Ottati 1994).

La misma autora manifiesta que en las relaciones distritales las empresas interactúan de acuerdo con dos lógicas diferentes de interacción, la cooperación y la competencia, y define a la combinación de estas como “coopetición”. La diferencia entre cooperación, competencia y coopetición radica lo siguiente; cooperación implica la integración de los agentes dentro del sistema productivo para que todos aporten y todos ganen, mientras que en la competición unos ganan y otros pierden, pero coopetición implica promover acciones conjuntas entre competidores para ampliar el mercado y poder competir.

Beaudry (2001) comenta que las relaciones de cooperación que se manifiestan entre las empresas distritales son generalmente de carácter informal y contribuyen con la consecución

de ventajas como: ahorro en costos de producción, aprovechamiento de determinados recursos compartidos y difusión de conocimiento tácito entre las empresas al interior de los distritos.

Las variables consideradas por este macro indicador son las siguientes:

- a) Códigos de comportamiento.
- b) Fase de competencia.
- c) Fase de cooperación.
- d) Fase de cooepetición.

7) Las barreras a la entrada y a la salida - Para Venacio (2007) las barreras de entrada y salida son obstáculos o dificultades que las empresas tienen respectivamente para ingresar o salir del modelo distrital.

Estas barreras limitan el ámbito de las actividades de la organización. “En un sistema físico, mecánico o biológico los límites pueden identificarse, mientras que en una organización social estos límites no son fácilmente definibles y están determinados primordialmente por las funciones y actividades de la organización” (Kast y Rosenzweig 1988, 108).

Becattini (1989) señala que la presencia de una identidad territorial es una barrera de ingreso y de salida del distrito y ha hecho de filtro respecto al exterior, reduciendo drásticamente la frecuencia de contaminación interna/externa.

Tattara y Volpe (2007) señalan que la mayor barrera de entrada a un modelo productivo distrital es la capitalización del *know how* de sus empresas.

Bervejillo (1995) coincide con los autores antes mencionados y considera que otras barreras de entrada al distrito son las siguientes:

- Vínculos interempresariales: las empresas externas no gozan de vínculos interempresariales, los cuales están basados principalmente en la confianza;
- Ubicación geográfica: las empresas potenciales, necesariamente deben encontrarse en el territorio donde se ubica el distrito para poder mantener vínculos con sus similares;
- “Economías de escala: las empresas potenciales han de entrar en el mercado por encima de un nivel mínimo de producción, para aprovechar las economías de escala similares a las de las empresas establecidas” (Monsalve 2005, 42);

- **Competitividad:** las empresas potenciales han de entrar en el modelo aglomerativo si logran cumplir con un nivel mínimo de competitividad para poder adaptarse a las exigencias internas del distrito.

Para este mismo autor, según sea el caso, algunas de las barreras de entrada que una empresa externa debe enfrentar para poder formar parte del distrito pueden a la vez ser de salida si una empresa distrital pretende salir de él. Tal es así que una fuerte identidad territorial, o la ubicación geográfica, pueden dificultar el ingreso y la salida de una empresa de la actividad distrital. El autor considera además como otra importante barrera de salida a la pérdida de beneficios sociales, políticos, estratégicos y económicos que las empresas tienen por formar parte del distrito.

Las variables consideradas por este macro indicador son las siguientes:

- a) Barreras de entrada.
- b) Barreras de salida.

1.5.4 Aproximación cuantitativa al concepto del distrito industrial

Aunque el estudio de los distritos industriales ha despertado gran interés para la comunidad académica, se constata que la abundante literatura existente sobre el tema ha sido mayoritariamente cualitativa, en razón de la especificidad y caracterización del sujeto de análisis.

Al respecto Becattini (1989) señala que el concepto de distrito industrial contiene algunas variables que escapan al análisis de la economía tradicional; por lo tanto, se necesita de instrumentos de análisis diversos para complementar su estudio.

Los aportes de Marshall (1890) hacen hincapié en que un distrito industrial cumple dos condiciones: una aglomeración de empresas y su pertenencia al mismo sector productivo.

Estas condiciones fueron confirmadas y complementadas por Becattini (1989), quien al respecto manifiesta lo siguiente: "los distritos industriales nacen de aglomeraciones locales de pymes industriales independientes, todas especializadas en una industria y que disfrutan de unas economías externas dependientes del entorno" (Becattini 1989, 124).

Soler (2000) evalúa numéricamente el cumplimiento de las condiciones de Marshall y Becattini por medio de los siguientes indicadores:

- a) La localización de los sectores industriales en una zona geográfica delimitada: es decir la cantidad de empresas (aglomeración) en un territorio.
- b) El grado de especialización: las aglomeraciones que supongan una especialización sectorial conducirán directamente a las precondiciones para la existencia de un distrito industrial. Las que supongan diversificación sectorial pueden generar otro tipo de externalidades, que no son las contempladas en el efecto distrito.

Monsalve (2005) confirma los aportes de Soler (2000) indicando que, para realizar una aproximación cuantitativa al modelo de distrito industrial, se debe analizar la localización de los industrias en el territorio con el fin de detectar aglomeraciones y determinar si son aglomeraciones especializadas (y, por tanto, correspondientes a distrito industrial) o diversificadas.

Para comprobar las dos condiciones ya mencionadas, Soler (2000) sugiere emplear como instrumento cuantitativo al Coeficiente de Especialización (SQL)

De acuerdo con este autor, mediante el Coeficiente de Especialización (SQL) se identifica la presencia de un sector industrial en un territorio y el grado de especialización (o diversificación) productiva del mismo contrastándolo en un contexto espacial mayor.

Varios autores como Signorini (1994) y Staber (1997) están de acuerdo en afirmar que los análisis sobre el distrito industrial deberían basarse en información estadística lo más concreta posible, en el sentido de conseguir la máxima desagregación sectorial en un ámbito territorial y nacional. Esta sugerencia choca muchas veces con la falta de información estadística adecuada, que permita llevar a cabo estudios de esta índole. Nuestro trabajo se ubica pues en el ámbito local.

Los mecanismos aglomerativos empresariales que dan lugar a los SPL no sólo constituyen una estrategia de sobrevivencia, sino que apuntan “al crecimiento de este tamaño de firmas en muchos países del mundo desarrollado y en desarrollo” (Naclerio 2008, 36).

Como experiencia exitosa se pueden evidenciar los casos italianos, que gracias a la confianza recíproca, cooperación, compromiso entre firmas individuales, en las últimas décadas obtuvieron altos niveles de productividad, generando así ventajas competitivas para lo cual se hizo necesario operar en distritos industriales locales, redes o aglomeraciones de empresas

que adquieren el poder de negociar de forma conjunta, porque se ha desarrollado una cultura de trabajo colectivo con una estructura común, siendo altamente competitiva (Naclerio 2008).

El distrito industrial, como un tipo de sistema de producción, constituye un fenómeno de carácter territorial, el cual es complejo y difícil de reproducir y que se ha presentado en países industriales como un reflejo de sus condiciones económicas, políticas, sociales y culturales; en definitiva, de sus condiciones territoriales propias.

De acuerdo con Diez y Etcheber (2012) cualquiera sea la definición de los distritos, para comprender su conformación e incluso alcanzar a explicar comportamientos tales como la fluidez en la circulación de la información, la difusión del progreso técnico y la progresiva especialización de la fuerza de trabajo, estimulando la creación de un densa "atmósfera industrial", se requiere:

Una visión global del fenómeno que incluya consideraciones de naturaleza histórica, geográfica, económica, política y sociológica, dada la alta incidencia que tienen en su desarrollo las características de su estructura social, la interacción a nivel local del entramado social con el industrial y la distribución territorial de las empresas (Diez y Etcheber 2012, 83).

Vera et al. (2006) considera que los distritos industriales son una estrategia colectiva que rompe el paradigma empresarial capitalista; es decir apunta a un desarrollo empresarial endógeno donde se deja de mirar hacia afuera y se esquematiza la interiorización de las empresas como factor de asociación (Rosales 1997), con el fin de generar variaciones en la producción, organización y comercialización de bienes y servicios.

En efecto, se percibe al distrito industrial como una de las alternativas válidas y necesarias encontradas por las MIPYMEs para enfrentar no sólo el nuevo escenario económico global, sino también cambios estructurales internos de manera más eficientes, debido a que a la interna un distrito permite estimular las potencialidades y capacidades individuales, logrando un mejor posicionamiento en los mercados y afrontando la incertidumbre que plantea el entorno. La estrategia de cooperación generada entre las MIPYMEs facilita competir en igualdad de condiciones, articulándose nuevos mecanismos de interrelación con el entorno empresarial (Rosales 1997).

Para este mismo autor, un modelo aglomerativo en el sistema productivo de las empresas se puede implantar para varios propósitos desde el financiamiento hasta la investigación y desarrollo de nuevas innovaciones.

Asumimos entonces que en el desempeño económico-productivo de los distritos industriales, los aspectos de carácter social, cultural o institucional son igual de trascendentales como los estrictamente económicos.

En este sentido, cuando se realizan estudios de distritos industriales se debe incluir diferentes variables como el comportamiento de cada empresa participante, los mecanismos de relacionamiento entre ellas, con sus proveedores, clientes y con el entorno social y local. De ahí que el distrito se caracteriza por la presencia de elementos materiales e inmateriales.

1.6 Distritos Industriales en países en desarrollo

No todos los Estados tienen el mismo grado de organización social, ni similares estructuras productivas, ni parecidos recursos financieros, ni modos de vida equiparables. En la actualidad, dos realidades contrastan bruscamente: la de los países desarrollados y la de los países subdesarrollados o en desarrollo (Vera et al. 2006).

Para estos autores los países desarrollados tienen una alta renta per cápita, es decir, unos elevados ingresos medios por persona por encima de los 10.000 dólares anuales; una industria potente y tecnológicamente avanzada; un alto nivel de vida, que se refleja en el desarrollo de las infraestructuras y en la cantidad y calidad de servicios sanitarios, educativos, culturales, etc.; además, una buena parte de la población mantiene un elevado nivel de consumo. Los países subdesarrollados por su parte tienen una baja renta por habitante, que normalmente no alcanza los 2.000 dólares anuales; un desarrollo industrial escaso o incipiente, pero que, con frecuencia, depende de la inversión exterior y está basado en la mano de obra barata y en el alto consumo energético; recursos naturales destinados fundamentalmente a la exportación; una fuerte dependencia del exterior en tecnología, comercio y créditos; un reducido nivel de vida, con servicios de baja calidad e inaccesibles a una gran parte de la población; deficientes infraestructuras; un elevado índice de analfabetismo; un crecimiento demográfico muy elevado; y un bajo nivel de consumo. Además, la inestabilidad política, la corrupción y la desigualdad social son corrientes en estos Estados.

Para Castañeda y Morales (2007) los conceptos Norte y Sur no describen exactamente los dos hemisferios geográficos, pues algunos países del hemisferio sur presentan un altísimo desarrollo, mientras otros del hemisferio norte tienen un desarrollo escaso. Al valorar las desigualdades existentes entre los países, hay que tener en cuenta muchos factores y no solamente los indicadores económicos. Hay condicionantes históricos, aquellos que se refieren a la evolución política, los que dependen de las características físicas y los recursos naturales, etc. Ninguno de ellos actúa por separado como una causa única, sino que se conjugan e interactúan entre sí.

La teoría “centro – periferia” desarrollada por Prebisch (1951) sirvió como base del pensamiento desarrollista: el cuestionamiento de la inserción de América Latina en el mercado mundial a través de la exportación de productos primarios y la importación de manufacturas.

Este autor realiza con una clara crítica a la teoría prevaleciente del comercio internacional según la cual todos los países se verían beneficiados si cada uno se especializara en lo que sabe hacer mejor (ventajas comparativas y competitivas). Para contrarrestar esta concepción liberal Prebisch elabora una propuesta alternativa que distingue entre países desarrollados industrialmente, a los que denomina el centro y los países subdesarrollados que constituyen la periferia. Dicho en otros términos, el centro se refiere a las economías avanzadas del capitalismo que se caracterizan por ser productivamente homogéneas y diversificadas. La periferia, mientras tanto, está constituida por las economías rezagadas desde el punto de vista tecnológico y organizativo, siendo su estructura productiva heterogénea y especializada en productos primarios. La teoría centro-periferia permite concluir que el subdesarrollo se genera a partir de la relación existente entre ambas regiones y que la brecha entre el centro y la periferia tiende inevitablemente a ensancharse.

Prebisch (1951) sostiene además que la periferia no puede desarrollarse porque los términos de intercambio del comercio internacional son desfavorables para estos países; el mundo industrial los mantiene en una situación de dependencia.

El mismo autor indica además que bajo la teoría clásica los precios de los productos manufacturados deberían caer, pero constata que son los precios de las materias primas los que descienden con mayor rapidez. Por lo que afirmó que los frutos del progreso técnico no se

reparten de modo parejo en todo el mundo. A esta aseveración siguió una secuela: la industrialización vía protección de la industria, para así participar de los frutos del progreso técnico, y de ese modo corregir las reglas de la teoría del comercio internacional.

En lo referente a los modelos aglomerativos, apenas desde los años 90 en países como Brasil, Argentina y México los sistemas productivos locales empiezan a ser estudiados mediante la metodología de análisis generada tras la difusión del modelo de distrito industrial. Estos estudios se dedicaron a replicar sus especificaciones, obteniendo avances muy significativos en esta temática, tanto en los aspectos conceptuales, como en relación al conocimiento de cómo se estructuran y operan las principales aglomeraciones. De esa manera, se pudieron apreciar semejanzas y diferencias con el modelo distrital sobretodo el desarrollado en Italia y se pudieron resaltar particularidades de los países menos desarrollados (López 2003).

De forma simultánea a la difusión del modelo distrital, las investigaciones hechas sobre las aglomeraciones empresariales sobre todo a nivel latinoamericano evidenciaron una gran diversidad de situaciones en aspectos como la edad, la situación general de la industria, los sectores de actividad, la capacidad de innovar, la presencia de instituciones de apoyo y las estructuras de gobernanza, la política macroeconómica entre otros. Esta amplia gama de situaciones se genera por gran heterogeneidad en cuanto a los niveles de desarrollo y competitividad de los países (Storper 1997).

En estos ambientes, la tendencia es a que las empresas concentren sus esfuerzos en acciones de corto plazo y que haya un predominio de la competencia sobre la cooperación, debilitando las oportunidades de desarrollar el capital social (Long 1996).

Por otra parte, distritos industriales en países desarrollados como Italia, España, o Alemania, han surgido gracias a una particular compleja combinación de elementos históricos, sociales, políticos y culturales que han permitido en ciertos territorios la generación ambientes propicios para el desarrollo de sistemas productivos difícilmente reproducibles en otro lugar. Las peculiaridades de los distritos industriales que han generado el desarrollo del territorio que los acoge limitan también la replicabilidad de estos distritos en contextos socialmente diferentes. Sin embargo, es posible aislar elementos funcionales generales de un modelo de organización social y productiva que están claramente relacionados con los resultados

económicos alcanzados por los distritos industriales y que pueden ser utilizados para el estudio y la acción de fomento en realidades distintas (Dini 1997).

De acuerdo con Rabelotti (1997) es posible identificar ciertos elementos funcionales que caracterizan a los distritos industriales. De los cuales es posible reproducir los siguientes:

- Espacios que acogen conglomerados empresariales principalmente conformados por MIPYMES especializadas sectorialmente.
- Un conjunto de vínculos hacia adelante y hacia atrás, basados en relaciones sociales, culturales y económicas, de tipo formal e informal para el intercambio de bienes, información y recursos humanos.
- La presencia de instituciones públicas y privadas locales de apoyo a los agentes económicos.

Para esta autora, con estos elementos es factible la ejecución de una serie de acciones sistemáticas en los países en desarrollo (particularmente en latinoamérica) para orientarlos en la dirección del distrito industrial. Aunque no se tenga claridad sobre el momento en el cual se va a alcanzar la meta lo importante es que se vaya en la dirección correcta.

Y añade que se debe iniciar el proceso de conformación del distrito a través de la conformación red empresarial para la acción conjunta y constituye un elemento celular que si se multiplica puede dar como resultado el tejido industrial necesario para poder pensar en el distrito industrial. El proceso de la red empresarial y del distrito industrial tiene como esencia un componente sinérgico entre las empresas y otros agentes económicos locales y los instrumentos que éstos están en posibilidad de ofrecer. Por lo cual es importante el involucrar desde el principio a todos estos elementos.

Capítulo 2

Marco Metodológico

La presente investigación es de alcance exploratorio y abre la puerta hacia una nueva temática de análisis económicos en el Ecuador, ya que, aunque autores como Hernández & Cely (2003), Araque (2013) y Arcos (2008) han sido pioneros estudiando procesos aglomerativos dentro del país, no existen estudios relacionados directamente con distritos industriales que se puedan tomar en cuenta como referencia.

Considerando que la hipótesis planteada para esta investigación es que “el modelo aglomerativo del sector manufacturero de artículos de cuero de Cotacachi tiene características semejantes a las del modelo teórico de distrito industrial italiano”, se realizó un análisis comparativo entre el distrito industrial italiano y el sector manufacturero de artículos de cuero de Cotacachi a fin de considerar o no a este último como un distrito industrial.

Se escogió como marco de referencia al distrito industrial textil de Prato por ser un caso representativo de distrito italiano que ha sido ampliamente estudiado por Giacomo Becattini, Fabio Sforzi, Marco Dini, Dei Ottati y otros autores.

Para identificar las características y variables de este modelo de distrito industrial se realizó un análisis teórico inicial, que consiste en la descripción de la “entidad socio territorial” que fue planteada por Becattini (1989, 2002) y contrastada por otros autores.

Para conocer la situación actual de la actividad económico-productiva del sector manufacturero de artículos de cuero de Cotacachi se realizó una amplia investigación en campo. Las metodologías de investigación empleadas fueron: observación participante, entrevistas, historias de vida, revisión de fuentes bibliográficas primarias y secundarias, cuyo detalle desarrolla posteriormente.

Para realizar el análisis comparativo entre el modelo teórico de distrito industrial italiano y el caso de asociatividad del sector manufacturero de artículos de cuero de la ciudad de Cotacachi, se aplicó el método comparativo de estudio de casos.

Se empleó esta metodología debido a que permite identificar las semejanzas, particularidades y potencialidades de los casos planteados, para considerar o no al modelo aglomerativo de

Cotacachi como un distrito industrial, qué ventajas podría traerle a las empresas involucradas el conformarse como tal, y cuál ha sido la contribución de esta asociatividad como “motor” de desarrollo socio-económico del territorio, lo cual se desarrolla en el apartado correspondiente a conclusiones.

2.1 Metodología de investigación

Con el fin de alcanzar los objetivos planteados, la metodología empleada se basa en recopilación bibliográfica primaria y secundaria, observación participante, historias de vida y entrevistas, a fin de conocer a detalle la realidad, los orígenes y la evolución de los fenómenos sociales, culturales, económicos y productivos que se suscitan en el territorio de estudio a través de las experiencias de sus actores, de tal manera que se determinen indicadores para que el caso aglomerativo del sector manufacturero del cuero de Cotacachi sea considerado, o no, un distrito industrial.

En relación al levantamiento de información de campo, ésta “ocurre completamente en los ambientes naturales y cotidianos de los sujetos e implica dos fases: (a) inmersión inicial en el campo y (b) recolección de los datos para el análisis” (Albert 2007, 231).

Las técnicas para recolectar la información fueron:

- Amplia revisión de fuentes bibliográficas primarias y secundarias relacionadas con desarrollo local, desarrollo industrial, economía industrial, geografía económica y economía de la innovación.
- Observación Participante - El principal propósito de esta técnica es “explorar y describir ambientes”, lo que implica “adentrarse en profundidad en situaciones sociales y mantener un rol activo, pendiente de los detalles, situaciones, sucesos, eventos e interacciones” (Albert 2007, 232). Se realizaron visitas de observación directa de todos los agentes involucrados en la actividad económico-productiva de la asociación y fuera de ella.
- Entrevistas – “La entrevista es una técnica de recolección de información que permite al investigador plantear preguntas orientadas hacia los temas de interés, dando libertad al entrevistado de expresar su punto de vista sobre el tema tratado” (Flick 2004, 126). Por medio de la entrevista se pretende obtener información que permita estructurar y desarrollar los indicadores cualitativos y cuantitativos del caso de estudio: se basa en una guía que contiene las preguntas a realizar de manera general otorgando al

entrevistador la libertad de incluir preguntas para así obtener mayor información acerca del tema (Hernández, Baptista, & Fernández 2010).

- Historias de vida - Esta es una técnica de investigación con enfoque cualitativo. Está fundamentada en el método biográfico y tiene como objetivo principal transcribir y analizar los relatos de un individuo sobre determinados momentos de su vida y además relatos o aportes de otras personas acerca del mismo sujeto de la historia (Caïs 2002). Tener familiares en Cotacachi ha permitido al autor de esta investigación conocer personas inmersas en el sector de manufactureros del cuero de Cotacachi y, por medio de ellos, seguir de cerca sus actividades cotidianas relacionadas al desempeño económico-productivo del territorio.

Las técnicas de recolección de información anteriormente indicadas se aplicaron siguiendo las fases que se describen a continuación:

1. Se eligió y contactó a los informantes, representantes sectoriales y de las empresas que conforman la Asociación de Empresarios Manufactureros de Cotacachi.
2. Se elaboraron las guías de entrevistas para la recolección de información.
3. Se realizó el levantamiento de información mediante la observación, visitas a las empresas, conversaciones informales y entrevistas.
4. Se realizó el análisis de los datos y la retroalimentación.

2.2 Metodología de análisis

Se empleó para el análisis el método comparativo que es “una aplicación de la regla general de la lógica inductiva. Consiste en variar las circunstancias de un fenómeno con la intención de eliminar variables y factores accesorios para llegar a lo que es constante y fundamental” (Caïs 2002, 4).

“La perspectiva comparativa permite obtener una visión más profunda de la complejidad del respectivo objeto de análisis y estimula preguntas que captan de manera más precisa lo individual del caso concreto” (Piloza, Tejada, y Ruiz 2014, 82).

Álvarez (2008) resalta tres premisas del método comparativo:

- El método permite interpretar fenómenos relevantes que pueden ser de la misma índole y se replican en distintos contextos.

- El método se convierte en una herramienta de control del investigador, que le previene de sacar conclusiones erróneas al tratar de explicar acontecimientos generales mediante causas específicas o locales.
- El método busca evitar que el investigador caiga en analogías inexistentes ya que, si al comparar se buscan similitudes, también deben aparecer diferencias que definen lo particular de cada evento.

Pliscoff y Monje (2003) señalan que el método comparativo es un procedimiento de análisis que se basa en la lógica. También puntualizan que comparar implica confrontar “una cosa con otra”, pero del mismo género o especie; es decir, la comparación se fundamenta en la homogeneidad.

Si nos enmarcamos en el contexto social, los autores consideran que comparar es elegir dos o más eventos aparentemente parecidos entre medios sociales diversos y, a raíz de esto, encontrar analogías, hallar sus semejanzas y diferencias para, a través de los unos, tratar de explicar los otros.

“Una estrategia clásica para definir la muestra en un estudio comparativo consiste en seleccionar casos paradigmáticos del fenómeno que se desea explicar” (Pérez 2008, 5).

Se define entonces que el método a emplearse es de carácter inductivo, mediante el cual se generalizará un modelo particular estudiado.

La aplicación del método comparativo implica entonces las observaciones de dos o más casos homogéneos, para encontrar sus semejanzas y diferencias y conocer sus características más importantes para así poder llegar a generalizaciones (Flick 2004).

En la presente investigación se planteó un modelo de matriz comparativa que se aprecia en la tabla que viene a continuación (Tabla 1), para cada indicador general con el fin de tabular las variables estudiadas y observar claramente, de éstas, cuáles son similares o difieren los dos casos de estudio.

Tabla 1: Matriz Comparativa

INDICADORES	OBSERVACIONES	
	Caso 1	Caso 2
Indicador A	A ₁	A ₂
Indicador B	B ₁	B ₂
Indicador C	C ₁	C ₂

Fuente: Routio 2007.

En la matriz planteada de la Tabla 1, la primera columna corresponde a los indicadores considerados por el investigador basados en las aportaciones de (Becattini, 1979, 1989, 1995, 2002) y otros autores como Marshall (1890, 1920), (Sforzi 2005), Dini, (1997), que permitieron la comparación. La segunda y tercera columnas corresponden a los casos de estudio.

El método comparativo de estudio se aplicó de la siguiente manera:

1. Se realizó una descripción general de los dos casos a partir de toda la información recopilada.
2. Se construyeron las respectivas matrices comparativas con el objeto de identificar los factores relevantes del distrito industrial italiano que puedan ser comunes y/o no comunes con el caso asociativo de Cotacachi.
3. Se realizó un análisis de ambos casos de estudio.
4. Se realizaron las conclusiones según los objetivos y las hipótesis planteadas.

Los indicadores del concepto de distrito industrial se detallan a continuación:

a) Indicadores Cualitativos

Tabla 2: Indicadores Cualitativos del modelo de distrito industrial

MACRO INDICADOR	INDICADORES ESPECÍFICOS
1.- Un territorio delimitado	<p>a) <i>Territorio donde inició la actividad productiva:</i> para conocer el espacio geográfico donde se dio origen al sistema productivo distrital.</p> <p>b) <i>Evolución del espacio físico y estado actual:</i> para determinar si ese espacio geográfico ha variado con el tiempo.</p>
2.- Una comunidad de personas	<p>a) <i>Población:</i> para determinar la existencia y tamaño de la comunidad.</p> <p>b) <i>Actividades económico-productivas tradicionales y su evolución:</i> para conocer el origen de estas actividades, la identificación de la comunidad con las mismas.</p> <p>c) <i>Principios que comparte la comunidad:</i> para conocer los parámetros que caracterizan a la comunidad, sus capacidades el grado de identificación con las actividades productivas y el territorio.</p> <p>d) <i>Valores éticos y morales presentes en la comunidad:</i> para identificar que principios éticos y morales se ponen en práctica en las actividades sociales y productivas.</p> <p>e) <i>Transferencia de conocimientos, valores y principios:</i> para conocer la dinámica del flujo de conocimientos y el crecimiento del capital social.</p>
3.- Una población de micro, pequeñas y medianas empresas especializadas	<p>a) <i>Población de empresas:</i> para conocer si existe una aglomeración empresarial. Este indicador será complementada (confirmada) por un indicador cuantitativo que se describirá posteriormente.</p>

	<p>b) <i>Origen de las empresas</i>: para conocer de dónde vienen las empresas y por qué se formaron.</p> <p>c) <i>Evolución de las empresas</i>: para conocer cuál ha sido el comportamiento o reacción de las empresas antes los acontecimientos de su entorno.</p> <p>d) <i>Tamaño de las empresas</i>: para conocer corresponden a empresas grandes, medianas, pequeñas o microempresas (estas últimas tres responden al modelo distrital).</p> <p>e) <i>Especialización de las empresas</i>: para verificar si las actividades de las empresas tienen que ver con una fase, pocas fases o todas las fases de la cadena productiva.</p> <p>f) <i>Experiencias de vínculos entre empresas y con la comunidad</i>: para determinar la existencia de una atmósfera industrial.</p> <p>g) <i>Redes horizontales, verticales y diagonales</i>: para conocer la configuración del conglomerado empresarial.</p> <p>h) <i>Medio innovador (millieu)</i>: para conocer si entre las actividades productivas del conglomerado existen procesos endógenos de innovación.</p> <p>i) <i>Efecto de atracción hacia proveedores</i>: efecto relacionado con las economías de aglomeración, permite conocer si la presencia de un conjunto de empresas en un territorio es atractivo para sus proveedores de insumos o servicios.</p> <p>j) <i>Efecto de atracción hacia profesionales especializados</i>: este efecto también se relaciona con las economías de aglomeración, permite conocer si la presencia de un conjunto de empresas en un territorio es atractivo para profesionales especializados en el proceso productivo.</p> <p>k) <i>Efecto sobre los costos</i>: efecto relacionado con las economías de escala, se intenta verificar reducción</p>
--	---

	<p>de costos de producción debido a que se pueden compartir recursos, infraestructura o bienes de capital.</p> <p><i>l) Existencia de un gremio o asociación al cual pertenecen las empresas del conglomerado:</i> para verificar bajo qué escenario y qué premisas se llevan a cabo los vínculos interempresariales y si existe una o más entidades (que pueden ser de carácter asociativo) que representan al conglomerado.</p> <p><i>m) Normas, acuerdos o sanciones:</i> se analiza la existencia de condiciones impuestas por las empresas interrelacionadas para cumplir con las tareas asignadas.</p>
<p>4.- La división del trabajo y la calidad del talento humano</p>	<p><i>a) Competencias específicas de trabajadores:</i> para conocer cuál es el rol de los trabajadores en la actividad productiva.</p> <p><i>b) Nivel de formación de los trabajadores:</i> para verificar los conocimientos, capacidades y experiencia de los trabajadores.</p> <p><i>c) niveles de eficiencia y destreza en la producción:</i> para determinar si las capacidades de los trabajadores elevan la eficiencia de las actividades productivas.</p> <p><i>d) Disponibilidad de talento humano:</i> para verificar si existe un mercado laboral amplio que facilite la circulación de mano de obra entre las empresas.</p>
<p>5.- Los actores institucionales</p>	<p><i>a) La familia:</i> considerada como núcleo de las actividades productivas tradicionales de un territorio, es el sitio donde se transmiten de manera intergeneracional conocimientos propios de la actividad, principios y valores morales.</p> <p><i>b) Entidades educativas:</i> su rol es la de proveer a la actividad distrital de mano de obra especializada.</p>

	<p>c) <i>Gobiernos nacionales, regionales, locales</i>: para verificar la existencia de políticas de protección del distrito y preferencias de tipo fiscal para fortalecer la actividad.</p> <p>d) <i>Bancos locales, o entidades financieras</i>: para comprobar si existe financiamiento a las empresas distritales por medio créditos productivos con interés bajo y plazo preferencial.</p> <p>e) <i>Otros Actores</i>: para verificar la presencia de organizaciones públicas o privadas de carácter social, político, o técnico que intervengan en la actividad del distrito.</p> <p>f) <i>Sinergia de los actores institucionales, su relación y/o aportes al modelo productivo</i>: para conocer el grado de influencia, de vinculación o de apoyo de las organizaciones con el distrito.</p>
<p>6.- El equilibrio entre competencia y cooperación</p>	<p>a) <i>Códigos de comportamiento</i>: para evidenciar si en el conglomerado se muestra actitud competitiva o cooperativa.</p> <p>b) <i>Fase de competencia</i>: para conocer el tipo de competencia que ha existido y sus respectivas causas.</p> <p>c) <i>Fase de cooperación</i>: para evidenciar las implicaciones y alcances de la cooperación dentro del distrito.</p> <p>d) <i>Fase de Cooperación</i>: la cooperación y competencia son dos procesos que pueden llevarse a cabo de manera simultánea en la actividad distrital.</p>
<p>7.- Las barreras a la entrada y a la salida de un distrito industrial</p>	<p>a) <i>Barreras de entrada</i>: para conocer las causas que dificultan o impiden a una empresa externa llegar a formar parte del distrito.</p> <p>b) <i>Barreras de salida</i>: para conocer las causas que dificultan o impiden a una empresa distrital abandonar dejar al mismo.</p>

Fuente: Becattini 1979, 1989, 1995, 2002; Marshall 1890, 1920; Dini 1997.

b) Indicador Cuantitativo

Se empleó el instrumento sugerido por Soler (2000):

- *Coefficiente de Especialización (SQL)*: valora la mayor o menor presencia del sector productivo i en el territorio específico j respecto a la presencia del mismo sector en un territorio de referencia (región o país).

El SQL con datos de empleo por sectores se calcula mediante la siguiente expresión:

Ecuación 1: Coeficiente de Especialización

$$SQL_{ij} = \frac{x_{ij}/x_j}{x_i/x_T} \quad \text{Ecn.1}$$

Nomenclatura:

x_i valor de la variable empleo para el sector i
 x_j valor total del empleo en el territorio j
 x_{ij} valor del empleo del sector i en el territorio j
 x_T valor total del empleo en el territorio de referencia.

Este coeficiente contrasta la relación local y nacional, y puede presentar valores menores, iguales o mayores a la unidad. En el primer caso el peso relativo del empleo de una industria en una determinada región es menor que la relación prevaleciente en el ámbito nacional. Un índice igual a la unidad, por su parte, muestra idénticas proporciones de empleo industrial entre la región y el promedio nacional. Finalmente, un índice cuyo valor exceda a la unidad, indica que el empleo en la actividad productiva i de la región j sobrepasa a la misma relación a escala nacional (Soler 2000, 11).

De esta manera, en los casos que el valor del coeficiente (SQL) sea superior a la unidad, se apreciará una aglomeración empresarial especializada en alguna rama económica (Soler 2000).

Para esta investigación el sector i corresponde en el caso italiano al sector textil y en el caso ecuatoriano al sector manufacturero del cuero. Mientras que el territorio j corresponde en el caso italiano a Prato, y en el caso ecuatoriano a Cotacachi. Por su parte, el territorio de referencia corresponde a los países Italia y Ecuador.

Capítulo 3

El Distrito Industrial Italiano

En el presente capítulo se realiza una descripción detallada del modelo de distrito industrial italiano, con el fin de comprender las dinámicas de las relaciones de producción, los matices territoriales que intervienen en los procesos económico-productivos las resistencias, cambios, conflictos o adaptaciones sociales que éstos generan. Se escogió como marco de referencia al distrito industrial de Prato, que es un modelo productivo ampliamente estudiado principalmente por Giacomo Becattini.

3.1 Los distritos industriales italianos

3.1.1 Generalidades

Según la Central Intelligence Agency (2008) para el año 2007 Italia contaba con más de 58 millones de habitantes, su densidad poblacional media fue de 198 hab/km² en 2007 y se contabilizaron 4'075,399 de empresas, donde las empresas con menos de 200 empleados (Pequeñas y Medianas Empresas) representan el 99,9%, el 82% del empleo y el 70% de las ventas totales. En este país, el proceso de urbanización está fuertemente ligado a su desenvolvimiento industrial.

La industria italiana ha atravesado por diversas transformaciones en el transcurso de las últimas décadas. Por ejemplo, en el sector agrícola se ha desarrollado la innovación tecnológica y de procesos tales como la integración multisectorial de las actividades; en cambio el sector industrial ha orientado su transformación en la búsqueda de una mayor competitividad e internacionalización (aproximadamente 15.000 empresas participan en la internacionalización). Estas transformaciones han generado en el sistema industrial italiano importantes características, como la existencia de un gran número de empresas, el importante predominio de pequeñas y medianas unidades productivas, además de la elevada generación de valor agregado (Venacio 2007).

Para este mismo autor la existencia de pequeñas y medianas empresas ha generado en Italia ventajas substanciales: por ejemplo el nivel de especialización, el aprovechamiento de las economías de escala derivadas de la elevada interdependencia entre las empresas, el desarrollo de sistemas informativos avanzados, la consolidación de relaciones interpersonales

e innovación tecnológica, el desarrollo de una identidad socio cultural entre las fases productivas de las empresa y la garantía de una mayor flexibilidad en el enfrentamiento de los ciclos económicos.

Esta estructura económica es el resultado de una “dinámica social centrada en el núcleo familiar”, lo cual suele generar concentraciones geográficas de empresas en la industria italiana que en algunas ocasiones se expresan como distritos industriales, lo que es un aspecto sobresaliente de la economía italiana (Venacio 2007).

Brusco (1989) considera que el modelo de distrital se desarrolla significativamente a partir de la decadencia del “modelo productivo fordista” (vigente hasta mediados del siglo XX), que se basaba en la producción en serie y a gran escala. En este modelo el trabajo era mecanizado y se desempeñaba bajo jerarquías. En los años 50’s la estructura de la industria estaba dominada por empresas de grandes dimensiones (con más de 500 empleados) y con pequeñas unidades productivas.

El desarrollo tecnológico, un perfil de demanda de mercado menos estandarizado y los movimientos sindicales permitieron el desarrollo de un modelo productivo más flexible, lejano de la gran empresa integrada, concentrando la producción en una larga cadena de pequeñas y pequeñísimas empresas, extremadamente flexibles y especializadas, que se denomina distrito industrial (Venacio 2007, 34).

Venacio (2007) cataloga además a la década de los 70’s como el inicio de una notable evolución por la que atraviesa la industria italiana, caracterizada por una dinámica productiva auténtica. Es ahí cuando empezaron a cobrar fuerza los distritos industriales, que estaban conformados por empresas con una limitada infraestructura y dimensiones, llegando con el transcurso del tiempo incluso a reducir la importancia y el aporte de las grandes empresas para la economía de Italia.

Para el desarrollo de distritos industriales Brusco (1989) indica que tuvieron que enfrentarse dos transformaciones:

- La primera provocada por el nacimiento de un mercado nacional en algunos importantes sectores como la indumentaria, el calzado, la industria alimenticia, entre otras; así como el desarrollo de la mayor integración del transporte y la estandarización del consumo y de los estilos de vida, que generó el desarrollo de actividades artesanales tradicionales, la cual estaba vinculada sólo al mercado local;

- La segunda transformación se produce por la presión que generó el proceso de integración económico europeo, que obligó a las empresas a enfrentar la competencia internacional y tener que reorganizar el aparato productivo, aumentando así las dimensiones de la empresa para poder obtener un aprovechamiento de la economía de escalas. Consecuentemente, a partir de 1971 se inicia el incremento del número de empresas de pequeñas dimensiones y se reduce la importancia de las empresas grandes.

El número de distritos industriales censados y de trabajadores ligados a ellos aumentó considerablemente con el tiempo, como se aprecia en la siguiente tabla:

Tabla 3: Número de Distritos censados en Italia y número de trabajadores

Año	Número de distritos censados	Número de trabajadores
1951	149	360000
1971	166	1000000
1991	199	1700000
2001	181	1904066
2011	141	1504490

Fuente: ISTAT 2011.

Para los años 90's el 50% de los distritos censados se ubican en el Noreste de Italia, en Lombarda, Veneto y Piemonte, mientras que el 40% de ellos se encuentran en Emilia-Romagna, Marche y Toscana y apenas un 10% pertenecen al Sur y se ubican en Campania, Puglia, Sardegna y Sicilia.), en 2001 a su interior operaban aproximadamente 239.000 empresas (40 % del total de Italia), con 2,7 millones de empleados (40% del total de Italia) y una dimensión media de 9 empleados por local industrial (ISTAT 2011).

Tabla 4: Ocupación porcentual por dimensión de las empresas

Empresa por número de trabajadores	(%) Ocupados 2001	(%) Ocupados 2011
1-2	6,9	7,6
3-5	8,8	8,1
6-9	8,7	8,5
10-15	9,7	10,2
16-19	5,0	5,2
20-49	15,3	16,3
50-99	8,9	10,1
100 en adelante	36,7	44,0

Fuente: Menghinello 2013.

Los distritos industriales han constituido un pilar fundamental del desarrollo italiano desde la Segunda Guerra Mundial hasta la actualidad (Galaso 2013).

A continuación se describe la contribución de los distritos industriales en las exportaciones italianas de acuerdo a la actividad económica:

Tabla 5: Porcentaje de participación de los distritos industriales en las exportaciones italianas por tipo de industria

Tipo de Industria	Participación en las exportaciones (%)
Alimentos, bebidas y tabaco	34,7
Industria textil y vestuario	67,0
Productos de cuero	66,9
Productos de madera (excepto muebles)	55,8
Papel y productos de impresión	42,0
Carbón, productos petrolíferos refinados	0,9
Químicos, farmacéuticos y fibras sintéticas	26,4
Artículos de goma y Plásticos	41,3
Minerales no metalíferos	60,4
Metales y productos en metal	51,0
Máquinas y aparatos mecánicos	51,6
Aparatos eléctricos	28,4
Medios de transporte	22,6
Otros productos manufacturados	67,2
Total	46,1

Fuente: Menghinello 2013.

Los distritos industriales italianos se han concentrado principalmente en los sectores textil indumentaria, calzado, muebles, piel y cuero, trabajo del mármol, cerámica, mecánica de precisión, instrumentos ópticos, aparatos médicos (Becattini 2002).

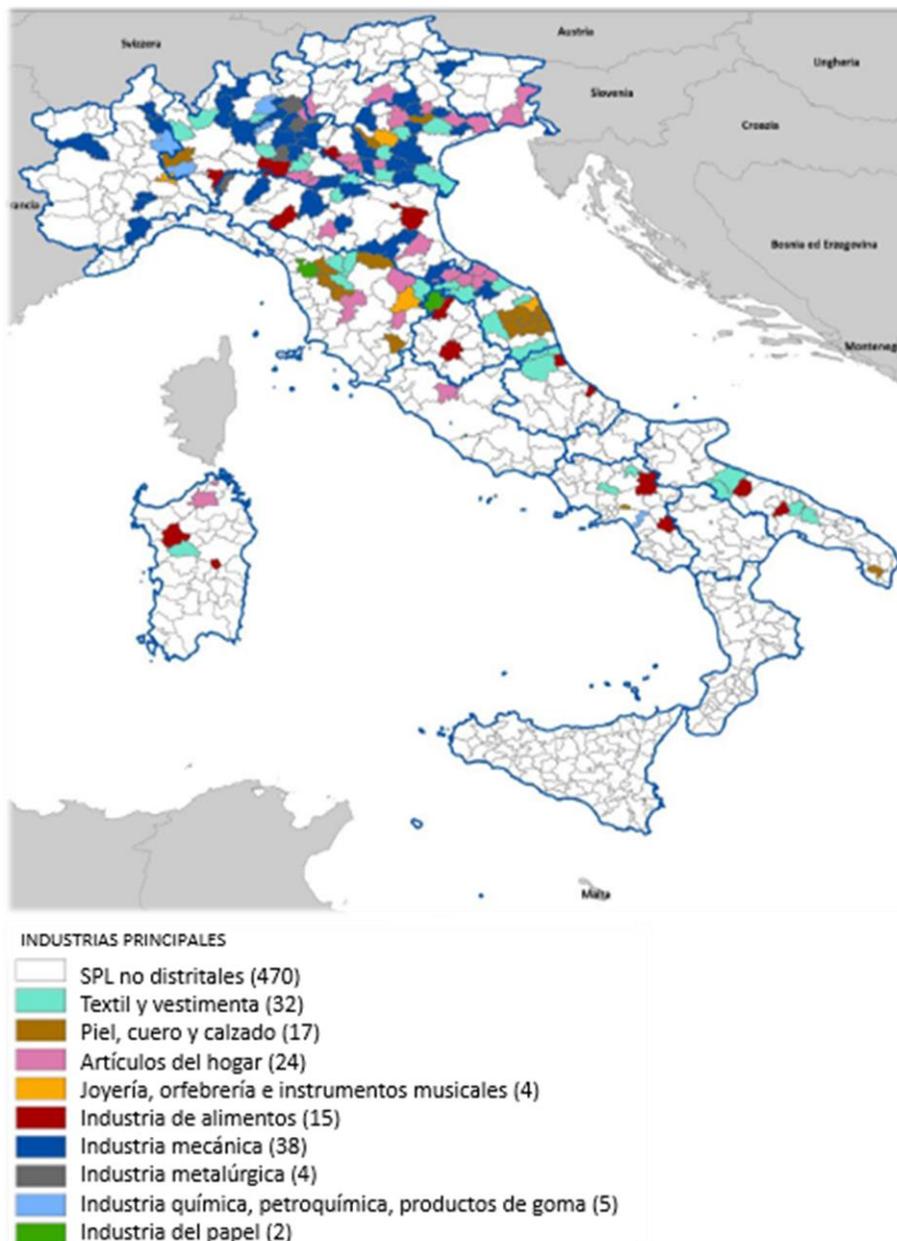
Tabla 6: Número de distritos por cada sector de especialización

Número de distritos (2004)	Número de Distritos (2011)	Sector de especialización
70	32	Textil – Indumentaria
37	24	Productos para la casa
33	38	Mecánica
28	17	Piel, (Cuero y Calzado)
17	15	Alimentos
6	2	Papel y Tipografía
8	13	Otros

Fuente: ISTAT 2011.

Para Brusco (1989) los factores que favorecen el desarrollo de los distritos en Italia, son los siguientes: legislación favorable para las pequeñas y medianas empresas; fragmentación del sistema distributivo; emprendimientos familiares; tradición artesanal entre otros. Estos factores han permitido que los distritos industriales tengan un elevado componente social y alta cooperación entre los actores (incluyendo las instituciones públicas). En la siguiente figura se puede apreciar la distribución de los distritos italianos a lo largo del país el sector productivo de especialización:

Figura 3: Ubicación de los distritos industriales italianos y su especialización productiva.



Fuente: ISTAT 2011.

El modelo productivo del distrito industrial incluye una particular carga histórica y cultural que limita su replicabilidad; sin embargo varios aspectos se vuelven patrones comunes o se adaptan entre distritos industriales de diversos sectores y territorios. El modelo de organización de la industria italiana muestra en varias zonas del país la presencia de sistemas locales conformados por pequeñas y medianas empresas especializadas (Venacio 2007).

Para Rabelotti (1997) la presencia de este tipo modelos productivos se ha popularizado a nivel mundial, sin embargo varios son los aspectos que favorecieron la formación y crecimiento de los distritos industriales italianos; entre ellos encontramos: la apropiada intervención estatal con políticas favorables orientadas a las PYMES, la identidad propia o ADN distrital que se originó de una tradición artesanal y el núcleo familiar como aporte financiero y de mano de obra para las actividades empresariales.

Becattini (2002) señala que los distritos industriales italianos se han especializado en los sectores de calzado, textil, cuero, cerámica, muebles, mármol y, a lo largo del tiempo, han ido evolucionando para adaptarse mejor al contexto económico y social vigente, como es el caso del Distrito Industrial Textil de Prato, cuya metamorfosis es catalogada por este mismo autor como “una evolución simultánea de la comunidad y de su tejido productivo” (Becattini 2002, 34), lo transformó de la “Prato de los trapos”, a la “Prato de la moda”.

3.1.2 Cuadro Normativo Italiano

La década de los 90's se caracteriza por la intervención estatal para definir una política industrial descentralizada que atienda específicamente a las necesidades y demandas locales, con el propósito de optimizar la distribución de recursos, con la cual los gobiernos regionales asumieron las competencias en lo referente a las organizaciones económico-productivas. De ahí surgió la necesidad de homologar los criterios para catalogar a los sistemas productivos locales como distritos industriales u otras formas de producción (Venacio 2007).

Surge entonces la Ley 317/91 “*Interventi per l'innovazione e lo sviluppo delle piccole imprese*” (“Ley 317/91 de Intervenciones para la innovación y el desarrollo de las pequeñas empresas”), que permite reconocer jurídicamente a los distritos industriales italianos y los considera como sujeto de política económica. El artículo 36.1 de esa ley define al distrito industrial como “un área territorial caracterizada por la elevada concentración de pequeñas y medianas empresas caracterizadas, en las que destacan singularmente la estrecha relación

entre las firmas implantadas y la población residente, así como la fuerte especialización productiva del tejido empresarial” (Becattini 2002, 161).

Este mismo autor indica que el poder legislativo italiano entregó a los gobiernos regionales en abril de 1993 la responsabilidad y obligatoriedad de individualizar a los distritos industriales con base a ciertas especificaciones definidas por el Ministerio de la Industria, mediante un decreto en el cual se empleaba una metodología netamente cualitativa relacionada con la fuerza de trabajo, su especialización y su estructura y además basada en información proporcionada por el *Istituto nazionale di statistica* (ISTAT).

Estas especificaciones fueron las siguientes:

- a) El “sistema local de trabajo” tiene que ser específicamente manufacturero. Esto implica que el porcentaje de empleados a nivel nacional que estén vinculados con el sector manufacturero debe ser mayor que el 30%.
- b) El “sistema local de trabajo” debe estar representado mediante una fuerte especialización en un sector manufacturero. El porcentaje de empleados de un específico sector manufacturero respecto al porcentaje de empleados manufactureros a nivel nacional debe ser mayor al 30%.
- c) El modelo distrital debe estar conformado por pequeñas y medianas empresas.

3.2 El distrito textil de Prato

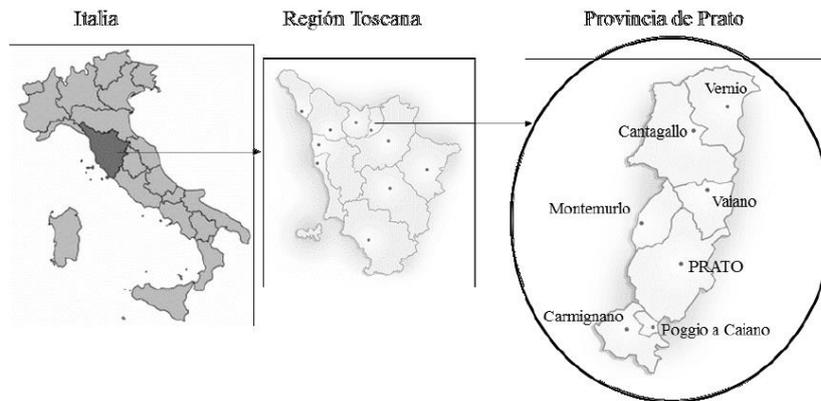
3.2.1 Delimitación Geográfica

La ciudad de Prato, sede de uno de los distritos textiles más importantes de Italia, se ubica en la Toscana, una región que se corresponde a la zona centro-norte de Italia. Esta ciudad es reconocida a nivel internacional por su modelo local de desarrollo, fundamentado en redes de pequeñas empresas caracterizadas por una alta especialización en el sector textil (Galaso 2013).

Para este mismo autor, la delimitación geográfica del sistema productivo local de Prato ha ido evolucionando a través del tiempo. Tal es así que, durante el siglo XIX y a inicios del XX, éste se limitaba únicamente a la ciudad. Sin embargo su crecimiento desde mediados del siglo pasado generó una notable expansión, que sobrepasó los límites provinciales y se extendió hacia nuevas provincias como Pistoia y Florencia, con sus respectivas municipalidades.

Dei Ottati (1994) manifiesta que ya en el presente siglo el actual distrito ocupa aproximadamente 700 km² de territorio y, según ONUDI (2004), para ese año la población en Prato alcanzaba ya los 187000 habitantes.

Figura 4: Localización del distrito de Prato.



Fuente: Galaso 2013.

3.2.2 Orígenes y evolución del distrito industrial de Prato

La actividad económico-productiva se ha ido desarrollando de diversas formas en la región Toscana. Se destaca por ejemplo la presencia de grandes plantas industriales como la del acero en *Piombino* o la de químicos en *Livorno*; sin embargo la imagen sobresaliente de desarrollo productivo es el distrito industrial de Prato, el mismo que cobró fuerza después de la segunda guerra mundial y al cual Becattini describe como “un área industrial integrada, que produce economías externas para la empresa e, incluso, para el sector industrial en cuanto a tecnología, pero internas para la red sectorial, social y territorial” (Becattini 1979).

Mediante la reseña histórica que realiza Becattini (2002) se conoce que la producción textil en Prato es una tradición que data del siglo XIX. El origen de esta actividad es netamente artesanal, la cual, con el transcurso del tiempo, ha ido experimentando procesos intensos de industrialización que convirtieron a esta localidad en una de las más exitosas de la Italia.

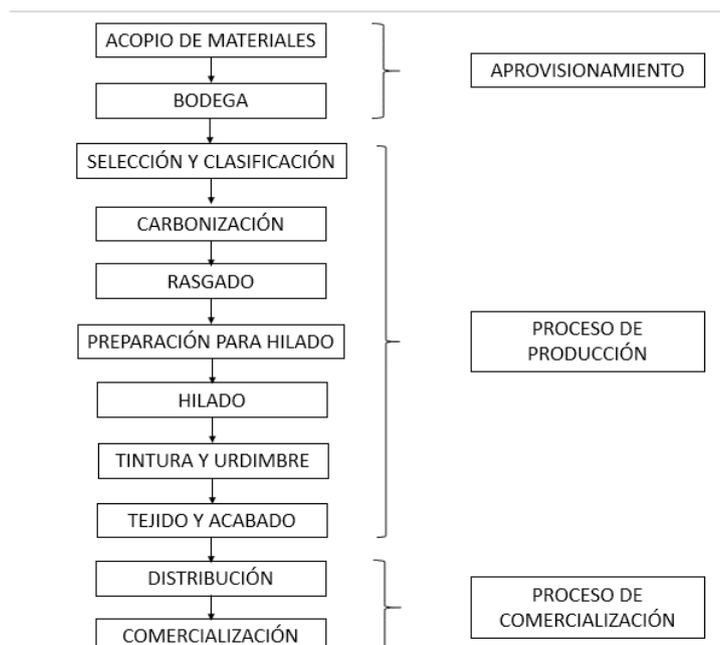
La intensa industrialización de la manufactura pratense generó un masivo cambio de actividad económica por parte de la población, que anteriormente se dedicaba mayoritariamente a la agricultura. El crecimiento del sector industrial local se vuelve tan significativo que, para el año 1846, menos de la sexta parte de los trabajadores se ocupaban de las labores agrícolas, dedicándose los demás al sector manufacturero, que era objeto de una creciente industrialización. Siendo los sombreros de paja los primeros productos de esas industrias. Uno

de los precursores del sector textil italiano fue Giovan Battista Manzoni (1789 - 1867), quien se encargó de introducir en Prato maquinaria textil de alta tecnología, con la cual se pudieron desarrollar nuevos procesos incluyendo al algodón como una de las principales materias primas. El aprovechamiento de los recursos naturales, como el agua proveniente del *Río Bizencio*, fue un factor determinante para el crecimiento industrial del lugar (Galaso 2013).

La gran dedicación al trabajo de la gente de la comunidad pratense aceleró los procesos de innovación, lo cual permitió que ya para mediados del siglo XIX aparezcan los “tejidos de lana regenerada”. Por su bajo costo estos productos se volvieron muy atractivos en el mercado internacional (Dei Ottati 1994).

En la siguiente figura se pueden apreciar las fases de la elaboración actual de artículos de lana de Prato.

Figura 5: Diagrama general de las fases de la producción textil de Prato.



Fuente: Dei Ottati 1994.

El éxito alcanzado en la época, combinado con otros factores como el desarrollo de las comunicaciones, el uso de la línea férrea que unió a Florencia con Prato, el crecimiento del mercado, y los proyectos de los gobiernos regionales que favorecían a la gran empresa, representaron un importante incentivo a las empresas para empezar a formar vínculos de integración vertical en favor de grandes fábricas. Esto implicaba que el gran número de las

pequeñas empresas en su mayoría artesanales pasen a formar parte de las etapas del proceso global de producción (Becattini 2002).

Es así como Prato inicia el siglo XX con una población que bordeaba los 50000 habitantes y casi de manera absoluta dedicada a la industria de los textiles, de tal forma que ya para la década de los 30's Prato alcanza un importante prestigio que lo convierte en el primer centro textil de Italia, ganándose el sobrenombre de “Ciudad de los Trapos” (Becattini 2002).

En este período las actividades económico-productivas se desarrollaban en base un modelo denominado “de doble circuito”, que consistía en una combinación de empresas grandes cuyos procesos abarcaban todas las etapas y que tenían como principales mercados de exportación a Sudáfrica, India, Egipto y China, y pequeñas empresas de emprendedores que se especializaban en una sola etapa del proceso y orientadas a satisfacer la demanda nacional (Galaso 2013).

Entre las pequeñas empresas mencionadas se encontraban los *Impannatori*, un grupo de pequeñas empresas que es típico de las industrias pratenses y originarias de la Edad Media (Dei Ottati 1994).

Los *impannatori* representan un tipo específico de emprendedores. Comenzando por la compra de materias primas y basándose en sus propios diseños, los *impannatori* encargan a diferentes empresas fase la producción de ropa, coordinan este proceso y, finalmente, venden el producto terminado en el mercado final (Galaso 2013, 14).

El inicio de la Segunda Guerra Mundial implicó cambios drásticos en las actividades industriales del sector textil pratense, pues surgieron otras necesidades que implicaron dejar de lado los mercados externos y realizar importantes esfuerzos para orientar la producción hacia los pedidos militares y la demanda interna (Dei Ottati 1994).

Prato terminó siendo una de las ciudades italianas más afectadas por la Segunda Guerra Mundial. Una gran cantidad de su infraestructura industrial, comercial y de vivienda fue destruido entre 1943 y 1944 (Tinacci 1997).

A pesar de ello se rescatan cosas positivas: “la experiencia vivida en los años de guerra sirvió para reforzar la confianza de la población en sí misma, así como la fuerza de la comunidad y el impulso hacia la autonomía local” (Absalom, et al. 1997, 129).

Se inició una era de reconstrucción en la cual intervinieron programas internacionales como el “Plan de Ayuda de las Naciones Unidas (UNRRA)” (Galaso 2013).

Prato continuó con el mismo modelo de doble circuito, que lo llevó hacia una pronta recuperación durante la posguerra. Sin embargo esto no duró mucho, ya que los tradicionales mercados internacionales con los que se contaba sufrieron una considerable disminución de la demanda de productos textiles, debido a que a partir de 1948 en estos países aparecieron medidas de protección para el sector textil que generaron una profunda crisis en las grandes empresas prateses, obligándolas a explorar nuevos nichos sobre todo entre los países de occidente (Becattini 2002).

Para Dei Ottati (1994) las consecuencias de la crisis fueron el masivo despido de trabajadores y la desintegración vertical de los procesos productivos. Sin embargo estas consecuencias, que en un principio se vieron negativas, se fueron aplacando por un proceso paralelo de integración social llevado a cabo gracias a la capacidad emprendedora y a los vínculos que se habían generado entre los pobladores. Los que prevalecieron fueron los comportamientos cooperativos patrocinados por las asociaciones de artesanos y empresarios, quienes optaron por mecanismos como líneas de crédito, cancelación de deudas en especie, es decir en materia prima o maquinaria:

Por un lado, la elevada tendencia a establecerse por su cuenta, y el gran apoyo que, desde instituciones como la familia, se ofrecía a esta opción, otorgaron una gran flexibilidad al mercado de trabajo. Por otro lado, el fuerte sentimiento de pertenencia a la comunidad y los altos niveles de asociacionismo promovidos desde el ayuntamiento colaboraron en gran medida a ofrecer soluciones comunes eficaces ante las dificultades de la industria (Becattini 2002, 147).

Aparecieron entonces empresas de menor tamaño, pero dotadas de una alta especialización productiva y, con ellas, nuevos mecanismos de coordinación interempresariales, que resultaron ser alternativas viables para afrontar la disminución de exportaciones (Galaso 2013).

La desintegración de la gran industria y la integración social fueron procesos que, al llevarse a cabo de forma simultánea, generaron lo que Becattini (2002) denomina como “la metamorfosis de la industria”, dando origen al Distrito Industrial Textil Pratese. Para este autor el período de desarrollo de este distrito industrial va de 1954 a 1974.

Dei Ottati (1994) señala que durante este intervalo prácticamente no quedó ninguna fábrica con más de 500 empleados; además la cantidad de empresas existentes que en 1951 era alrededor de 800 sobrepasó los 10000 en 1974. En ese mismo tiempo la cantidad de empleados que inicialmente bordeaba los 22000 después de dos décadas llegó a ser más del doble. La denominada “metamorfosis de la industria pratense” se debe fundamentalmente a los siguientes aspectos:

1. La desintegración vertical de los grandes lanificios.
2. El surgimiento de nuevos materiales como *nylon*, *cashmire*, o el *mohair* que significó para el distrito avances importantes en lo referente a innovación tecnológica tanto de productos como de procesos.
3. La capacidad de adaptación por parte de las empresas a las nuevas condiciones del mercado laboral.
4. La capacidad de emprendimiento de la comunidad pratense.
5. La desaparición de las grandes industrias que competían en los mercados internacionales.
6. La adecuada intervención por parte de las autoridades locales para afrontar los nuevos inconvenientes de la localidad.

El partido comunista fue el gestor de varios acuerdos y convenios en beneficio de los intereses de la comunidad. Muestra de ello fue el “Acuerdo de Fijación de Tarifas”, que fue firmado en 1959 y que regulaba las operaciones de la empresas, funcionó como una barrera de entrada de los nuevos competidores (Becattini 2002).

Para Dei Ottati (1994), con el transcurso del tiempo se mantuvo la tendencia que llevaba al distrito a un fuerte proceso de desintegración vertical que finalmente fue irreversible. Esta desintegración permitió la consolidación en el nuevo modelo de empresas pequeñas de altísima especialización y considera además que hay varios argumentos fundamentales en el distrito industrial pratense:

1. Una alta flexibilidad requerida por la demanda de los mercados occidentales.
2. La creciente división del trabajo permitió una mayor especialización y, consecuentemente, mayor productividad y calidad de la producción.
3. Se fue generando una red de relaciones interpersonales e interempresariales, sociales y económicas que favoreció la creación de lo que Marshall denomina atmósfera industrial.

4. La intensificación de relaciones favoreció el desarrollo del sistema descrito por Marshall como de conocimiento y confianza mutua. Este sistema fue capaz de desincentivar los comportamientos oportunistas y permitir la difusión de conocimientos dentro del distrito industrial, impulsando a su vez la mayor desintegración vertical en el sistema productivo (Dei Ottati 1994, 132).

El conjunto de estos cuatro factores significó un modelo productivo capaz de generar significativos beneficios para el distrito. La década de los 70's se caracterizó por un gran crecimiento económico de las empresas, motivando el aumento de los emprendedores y con ellos del número de empresas (Becattini 2002).

En la tabla 7 se muestra la estructura del aparato productivo distrital de Prato.

Tabla 7: Número de empresas del sector textil pratense para 1971 y 2001.

Procesos	1971	1981	1991	2001
Establecimientos laneros	686	1060	1145	1027
Hilaturas de cardado	390	555	598	479
Hilaturas de Peinado	62	100	113	94
Retorcedoras	199	364	378	362
Dobladoras, devanadoras, bobinadoras	4	28	42	41
Rocadoras, Frotadoras de hilos	82	1056	984	874
Aspaderas	10	221	175	142
Empresas de urdir	75	302	275	196
Tejedurías	3427	4126	4007	3654
Tintorerías	52	88	90	82
Empresas de acabado	127	244	256	260
Empresas de recogida, comercio y selección de trapos	456	746	733	569
Empresas de comercio y tratamiento de desechos	36	79	86	104
Empresas de carbonizado, rasgadura	131	204	186	187
Establecimientos de géneros de punto	128	366	329	285
Empresas de limpieza de vestidos	166	889	746	698
Empresas de acabado y de géneros de punto	91	1249	1168	971
Empresas de planchado, plegado y embalaje	24	215	168	132
Sastrerías	342	350	331	280
Empresas de confección	57	200	209	243
Empresas de vestido	49	213	264	187
Empresas de construcción de maquinaria textil	15	35	40	45
Empresas de reparación de maquinaria textil	25	64	73	75
Productores de pieles sintéticas	3	30	102	145
Tejedurías de pieles sintéticas	1	46	80	102
Acabados de pieles sintéticas	1	15	31	40
Productores de hilado cardado	55	168	154	46
Hilanderías de cardado	44	121	109	-
Productores de hilado peinado	6	10	32	34
Hilanderías de peinado	10	20	24	18
Otras manufacturas	91	282	306	320
Sociedades financieras	0	14	15	17
Empresas de servicios, comercio, transporte, publicidad	1673	3247	3401	3109
TOTAL	8518	16707	16650	14818

Fuente:Storai 2003.

Para Bellandi & Romagnoli (1994) el notable desarrollo industrial y social pratense va de la mano con intensos procesos de innovación tecnológica de sus procesos. De ahí aparecen materiales de mayor calidad como la “lana peinada”, el lino y la seda, y el uso de maquinaria más moderna, que mejoró la calidad de los productos y permitiendo la diferenciación de los mismos. Cabe recalcar que esta innovación tecnológica implicó también que se generen industrias complementarias como la de maquinaria textil y de embalaje de productos terminados.

El éxito que alcanzó el distrito textil de Prato se ha basado decididamente en la capacidad de los fabricantes para diseñar una gran variedad de productos y para alinear sus operaciones hacia objetivos comunes, que consisten en elevadas normas de calidad y entrega rápida, lotes pequeños y precios competitivos (ONUDI 2004, 13).

La *Unione Industriale Pratese* (s/a) considera que, a partir de 1971, Prato se volvió un modelo de distrito industrial cuya organización de la producción textil es de las más avanzadas de Europa.

Entre los actores presentes en la comunidad, una institución que tomó gran relevancia para la actividad productiva textil fue el Instituto Técnico Buzzi, que fue creado en 1886. Este Instituto ha contribuido a que Prato registrase una de las tasas mayores de Italia en titulados en escuelas medias superiores, suministrando un insustituible flujo de técnicos y profesionales para la industria de la lana, muchos de ellos gestores de los procesos innovativos del distrito (Becattini 2002).

El mismo autor indica que, como consecuencia de la evolución propia del distrito, ya en la década de los 80's inicia una nueva era que comprende varias modificaciones del modelo productivo. La ampliación de los procesos productivos y el apareamiento de nuevas materias primas generó la diversificación de las empresas (hasta ese entonces especializadas en tejido de lana) a una nueva oferta de productos. Pero además Dei Ottati (1994) observa que del proceso de diversificación se generó la necesidad de nuevos conocimientos externos al distrito, que lo obligaron a comportarse como un sistema dinámico capaz de abrirse hacia el exterior para interiorizar los nuevos requerimientos y aumentar la productividad.

Sin embargo, esta misma autora indica que se produjo una importante tendencia hacia conformar vínculos formales e informales entre grupos pequeños de empresas (microcosmos), que provocaron segmentos asimétricos y heterogéneos en las actividades locales dificultando

los ya establecidos mecanismos de coordinación. Todo esto, sumado a una drástica caída de las exportaciones, generó problemas financieros en las empresas que terminó significando la reducción masiva de la cantidad de trabajadores y una crisis social al interior del distrito. Esta crisis profundizó las asimetrías y perjudicó al elevado capital social que se había construido a la interna del distrito.

La respuesta espontánea del distrito a la difícil situación por la que se atravesaba durante los años Ochenta se basó en los valores de la comunidad como la lealtad y el sentido de pertenencia hacia el territorio y se encaminó hacia rescatar el alto nivel de organización local, que se caracterizaba por los fuertes vínculos entre las empresas, volviendo a incrementar sus exportaciones y generando nuevas plazas de empleo.

Galaso (2013) considera que, para inicios del nuevo milenio, el modelo distrital pratense se vio fortalecido y ha tenido importantes avances como el aumento de los niveles y estándares de producción; todo ello a pesar de la creciente competencia generada por la industria china, que se fortalece cada vez más.

De acuerdo con ONUDI (2004), para ese año las empresas relacionadas con el distrito textil de Prato generaban el 42% del empleo de la región. En su mayoría estaban conformadas por un número menor a seis trabajadores y generaban el 41% del empleo de la región, mientras que las empresas que sobrepasaban de los 50 empleados generaban menos del 1% del empleo. A decir del ISTAT “Prato se ha ubicado entre las ciudades italianas con el más alto nivel de valor agregado per cápita” (ISTAT 2011, 351).

La *Unione Industriale Pratese* (s/a) manifiesta que el futuro de Prato dependerá de su capacidad para generar dinámicamente "adaptación y el cambio ", a raíz de una perspectiva de la evolución, y no de decadencia, en nuestra difícil y edad contradictoria de la globalización.

La comunidad pratense, dotada de un principio de desarrollo a través del emprendimiento, logró construir una cultura organizacional que ha permitido, mediante de la industrialización de su tradicional sector textil, el “crecimiento económico” y la construcción de un importante capital social que delimita su territorio desde el punto de vista histórico, cultural, geográfico y económico. Las relaciones cotidianas de sus pobladores se caracterizan por contener un alto grado de informalidad y por la fuerte identificación con su territorio, la confianza, lealtad solidaridad, compromiso, apoyo mutuo y visión emprendedora, que son valores que se

practican dentro de su modelo social y productivo y que han sido fundamentales para sobreponerse a los desafíos que se han presentado históricamente en el sector textil.

En opinión de Dei Ottati (1994), los valores que pone en práctica la comunidad de Prato han generado un ambiente caracterizado por una alta “ética laboral” que fue en gran medida heredada del sector agrícola, el mismo que inicialmente abasteció al distrito de trabajadores cuyas buenas prácticas ya eran parte de su cultura. Es así que la cultura pratense siempre se caracterizó por intensa dedicación al trabajo, la elaboración de productos de alta calidad, e ideas novedosas que constantemente se ponían en práctica y se transformaban en innovaciones permitiendo que las industrias ganaran competitividad.

Tattara & Volpe (2007) indican que los valores que llevan a la ética laboral pratense, así como el conocimiento que define la especialización de las empresas, fueron aprendidos y transmitidos de generación en generación en el núcleo familiar.

Para Becattini (2002) el particular fenómeno de desintegración vertical que se llevó a cabo a inicio de los Cincuenta marcó una tendencia en las relaciones existentes entre las empresas pratenses de tal manera que, lo que previamente se entendía como relaciones de orden jerárquico entre los procesos internos de las grandes empresas, se transformó en una nueva estructura social productiva y comercial, que estableció relaciones sobretodo de tipo horizontal en las que intervinieron pequeñas empresas y artesanos especializados en cada una de las fases de la cadena productiva.

Para este autor las empresas del distrito desarrollaron una identidad propia, que las diferenciaban de cualquier otro tipo de empresa: se aglomeraron en gran cantidad al interior de la ciudad de Prato y se pudieron insertar en la actividad productiva realizando operaciones particulares de la cadena productiva total; es decir que no elaboraban completamente los productos finales, por el contrario sólo se especializaban en fases individuales. Generalmente su producción se basaba en procesos cortos que se realizaban específicamente bajo órdenes de sus clientes: mantenían un fuerte apego dentro del entorno sociocultural local, una destacada compenetración con los demás agentes locales a lo largo de la cadena productiva, una limitada dimensión, la pertenencia por herencia al sector textil y una notable influencia recibida de la atmósfera industrial. Operativamente, la horizontalidad de las relaciones implicaba compartición de responsabilidades, beneficios y problemas de tal manera que nadie se vea enteramente en manos del otro, ni nadie deje los problemas en manos del otro, mientras que la

verticalidad de las relaciones tiene que ver con los vínculos que mantenían las empresas productoras con sus proveedores y clientes.

En el distrito de Prato las nuevas relaciones tuvieron algunas particularidades, como se destacan a continuación:

En primer lugar las pequeñas empresas pratenses recurren a una red informal de compañías con las que operan de forma regular. En segundo lugar, las redes de pequeñas empresas se caracterizan por contar con una escasa integración vertical y una profunda integración horizontal en la que no hay una clara posición dominante de unas empresas respecto a otras. En tercer lugar, y en parte debido a las facetas anteriores, las relaciones sociales en Prato presentan un equilibrio entre elevados niveles de competencia y cooperación (Galaso 2013, 41).

Dei Ottati (1994) coincide con Galaso (2013) señalando que, en la nueva estructura que da origen al distrito de Prato, la horizontalidad de sus relaciones implicaba que cualquier empresa o artesano aceptaba una orden de sus similares en lo referente a sus actividades productivas.

A decir de Bellandi y Romagnoli (1994) el nivel de confianza entre sus integrantes permitía que las redes de empresas especializadas que se formaban se basaban en relaciones de confianza mutua en los que había intercambio de información, permanente circulación de mano de obra entre las empresas familiares y convenios informales de cooperación para lograr rendimientos crecientes, innovar y ganar competitividad. Esto se plasma por ejemplo en que un conjunto de empresas pueda cumplir con encargos que una sola empresa no era capaz de cumplir. Además, dentro del distrito textil pratense es común encontrar que todos los miembros de una misma familia estén directamente implicados con la actividad productiva artesanal.

“Los contactos cara a cara y la identificación de los miembros con la comunidad facilita la comprensión y ayuda mutuas” (Bellandi y Romagnoli 1994, 154).

Al respecto Becattini (2002) comenta que el desempeño productivo de las redes de empresas distritales implicó conservar las normas, acuerdos, sanciones y valores propios y que de esa manera hacer crecer el capital social distrital. Y añade que “el desarrollo distrital se debió al comportamiento típico pratense caracterizado por un fuerte sentido de pertenencia a la comunidad, una aplicación feroz al trabajo y una riqueza imaginativa” (Becattini 2002, 233).

Paralelamente a la producción principal del sector, aparecieron empresas encargadas de nuevas funciones, como producir máquinas y herramientas exclusivas para el aprovechamiento de recursos específicos de la actividad principal, es decir la producción textil. Este medio innovador generaba además nuevas especializaciones en el mercado laboral: una organización opera bajo un modelo distrital de producción, tiene como parte del conglomerado industrial empresas especializadas en producir maquinaria y productos útiles en el sector de especialización del distrito (Becattini 2002).

Así el modelo endógeno de desarrollo pratense por la flexibilidad de sus procesos, logró adaptarse a los cambios del entorno y a la permanente evolución interna y externa al mismo: “El éxito de Prato está ligado a la flexibilidad de su estructura productiva, entendida como capacidad de rápida adaptación a los cambios de la demanda en un mercado fuertemente variable por la influencia de la moda” (Rabelloti 199, 108).

Conseguir una alta especialización laboral fue una ardua tarea en Prato: se ha buscado la adecuada coordinación de los procesos llevados a cabo por actores calificados dotados de talentos, capacidades locales y competencias específicas que permita elevar la eficiencia productiva, reducir costos, tiempos y mejorar la calidad producto final. La disponibilidad de talento humano fue el aspecto trascendental para conseguir el rápido y fácil acceso a la gama completa de especializaciones de la cadena productiva (Dei Ottati 1994).

Esta misma autora considera que los actores institucionales pratenses han sido muy influyentes en el desarrollo del distrito textil. La estructura organizacional de Prato estaba fuertemente cohesionada por medio de sus asociaciones que se conforman por miembros de diversa índole artesanos, industriales e incluso comerciantes. Entre las más importantes están la Asociación de Artesanos y la Unión de Industriales Pratenses (*Unione degli Industriali Pratesi*), esta última existente desde el 1912. Esta asociación representaba en 1994 a más de 1000 empresas.

Cossentino et al (1996) considera que el soporte que brindan las asociaciones a las empresas se orientaba hacia el fortalecimiento de las redes entre empresas por medio de la cooperación como solución de sus problemas comunes dentro de un marco de fuerte competencia. Como muestra de ello están acuerdos de fijación de tarifas para lograr un equilibrio entre competencia y cooperación, créditos para procesos de innovación, se han coordinado

proyectos con los gobiernos locales como talleres para emprendedores, de vínculos con entidades educativas, programas de financiamiento, exenciones fiscales, vínculos con nuevos proveedores y programas de integración, con el fin de conservar el capital social y limitar una atmósfera de incertidumbre y los conflictos que en ella puedan llevarse a cabo a causa de comportamientos oportunistas.

La confianza en las relaciones laborales y sociales en Prato se ha vuelto una clave para alcanzar lo que Dei Ottati (1994) denomina “coopetición”, es decir “colaborar (cooperar) con los competidores a fin de obtener un beneficio común que de otra manera sería difícil de conseguir” (Dei Ottati 1994, 65).

Las empresas encargadas de los procesos se nutren de una amplia gama de proveedores, es decir de empresas del mismo distrito especializadas en los procesos anteriores que, según la demanda, en algunos casos son permanentes u ocasionales. Los proveedores permanentes están vinculados por relaciones más fuertes de confianza tratándose de familiares, vecinos o ex obreros de las empresas. Es así como se logra una gran flexibilidad productiva, que trae beneficios al distrito por medio de las economías de escala (Becattini 2002).

Las normas de comportamiento y los valores generados por los núcleos familiares han ocasionado el apareamiento de generaciones de emprendedores, gente que fue adquiriendo conocimientos, habilidades y experiencia que les permitieron dinamizar los procesos, generar innovación. Esta capacidad presente en la cultura pratense también ha servido para encontrar alternativas para limitar la proliferación de comportamientos oportunistas propios de la metamorfosis natural del distrito (Dei Ottati 1994).

La capacidad organizativa del distrito pratense fundamentada en el alto nivel de confianza permitió articular los vínculos laborales, incentivó el flujo de información entre sus agentes así como la internalización y difusión de conocimientos tácitos del sector industrial textil hacia dentro del distrito. Todo ello facilitó la innovación plasmada en desarrollo de nuevos productos, nueva maquinaria y conocimiento ajustados a las necesidades particulares del distrito lo cual permitió obtener ventajas absolutas en costos, en la diferenciación de los productos y en la acumulación de conocimiento (*know how*) transformándose esto en una fuerte barrera de entrada de nuevos competidores. “El proceso de innovación se fundamenta, en la acumulación de conocimientos adquiridos por medio de la experiencia, merced a procesos de *learning by using* y *learning by doing* que confluyen en la constitución de una capacidad innovadora profundamente arraigada” (Becattini 2002, 223).

Capítulo 4

Marco Empírico

En el presente capítulo, se realiza una descripción del estado del sector empresarial del Ecuador para comprender el rol de las MIPYMEs y de las aglomeraciones de éstas en la economía nacional.

4.1 El sector empresarial ecuatoriano

El “Instituto Nacional de Estadística y Censos” INEC (2013) basado en la Resolución 1260 de la Comunidad Andina de Naciones (CAN) clasifica a las empresas como micro, pequeñas medianas o grandes de acuerdo a los siguientes parámetros:

Tabla 8: Clasificación de las empresas por tamaño en Ecuador

Tamaño de la empresa	Personal Ocupado	Valor Bruto de Ventas Anuales \$
Grande	más de 200	más de 5.000.001
Mediana	50 a 199	1.000.001 a 5.000.000
Pequeña	10 a 49	1000.001 a 1.000.000
Micro	1 a 9	menos de 1000.000

Fuente: INEC 2013.

En lo referente a la cantidad de empresas que existen en el país y su clasificación por tamaño, la estadística para el año 2013 se muestra en la tabla 9 a continuación:

Tabla 9: Cantidad de empresas en Ecuador (2013)

Tamaño de Empresas	Número de empresas	Porcentaje
Grande Empresa	3883	0.5%
Mediana Empresa	12830	1.5%
Pequeña Empresa	61798	7.6%
Micro Empresa	731761	90.4%
TOTAL	810272	100.0%

Fuente: INEC 2013.

La tabla anterior, indica que en Ecuador, casi la totalidad de las empresas pertenece al conjunto de las MIPYMEs.

Geográficamente, las MIPYMEs en Ecuador se sitúan de la siguiente manera:

Tabla 10: Distribución geográfica de las empresas en Ecuador

Provincias	Porcentaje
Guayas y Pichincha	42.4 %
Manabí, Azuay, Tungurahua	19.3 %
Resto del País	38.3 %
TOTAL	100.0 %

Fuente: INEC 2013.

De la tabla anterior, podemos observar que existe una altísima concentración empresarial en determinadas zonas del País, más concretamente en las provincias de Pichincha y Guayas. Mientras que el resto de sectores tienen una mucha menor densidad empresarial.

La participación de las MIPYMEs ecuatorianas en el PIB no petrolero es del 25% mientras que las grandes empresas contribuyen con el 75%, lo que da a entender que a pesar de su amplia diferencia en número respecto a las grandes empresas, las MIPYMEs en nuestro país tienen una baja participación en la economía y la brecha de productividad con las grandes empresas es muy significativa (INEC 2013).

Sin embargo, para Hernández & Cely (2003) aunque la participación de las MIPYMEs ecuatorianas en el PIB es baja, este tipo de empresas posee una gran capacidad de dinamizar la economía, aliviar la desocupación y combatir la pobreza sobretodo en el sector rural. Esto debido a que las MIPYMEs son empresas mayoritariamente familiares y con alta flexibilidad productiva, por lo que los ingresos que generan se canalizan hacia la satisfacción de las necesidades básicas.

En lo referente al empleo, INEC (2013) indica que el 40,6 % de los trabajadores pertenece a la gran empresa, mientras que el 59.4% pertenece a las MIPYMEs.

La estructura de las MIPYMEs por sectores económicos se define a continuación:

Tabla 11: Estructura de las MIPYMEs por sectores económicos 2013

Sector Económico	Número de empresas	Porcentaje
Servicios	319704	39.4 %
Comercio	300440	37.1 %
Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca	93771	11.6 %
Industrias Manufactureras	64258	7.9 %
Construcción	28395	3.5 %
Minería	3704	0.5 %
TOTAL	810272	100.0 %

Fuente: INEC 2013.

De la tabla anterior podemos apreciar que los sectores de comercio y de servicios son los más importantes a nivel de las MIPYMEs, el sector manufacturero por su parte está muy por debajo de los dos anteriores por lo que se establece en el Ecuador la elaboración de productos manufacturados es una actividad poco desarrollada.

En lo referente a los mercados que tienen las MIPYMEs ecuatorianas a continuación se presenta una descripción:

Tabla 12: Mercados de las MIPYMEs ecuatorianas 2007

Mercado destino de las Ventas	Porcentaje
Ciudades Principales (Quito, Guayaquil)	44 %
Provincias cercanas	26%
Provincias Fronterizas	8 %
Otras Provincias	16%
Exportación	6 %

Fuente: El Telégrafo 2013.

De la tabla anterior, se puede apreciar que apenas el 6% de la producción de las MIPYMEs ecuatorianas se puede exportar. El resto de la producción se comercializa internamente, por lo que el mercado nacional es el principal escenario en donde las empresas comercializan sus productos y/o servicios.

Por su baja productividad las MIPYMEs ecuatorianas se ven seriamente afectadas por la globalización pues en su mayoría no pueden competir con las empresas de otros países, es por ello que como se mencionó anteriormente un porcentaje muy pequeño de la producción se exporta (Hernández & Cely 2010).

Esta baja productividad tiene su origen en un conjunto de factores que caracterizan a las empresas entre las que se encuentran los siguientes: “uso intensivo de mano de obra, escaso desarrollo tecnológico, baja división del trabajo, pequeño capital, baja productividad, reducida capacidad de ahorro, limitado acceso a los servicios financieros y no financieros existentes, ausencia de políticas gubernamentales a favor de las empresas” (Aguilar et al. 2013, 74).

Sin embargo, estos mismos autores, resumen una serie de potencialidades que pueden aprovecharse para mejorar la productividad del sector de las MIPYMEs en el Ecuador, entre las que encontramos: requieren menor inversión, emplean insumos nacionales, tienen la posibilidad de producir bienes no tradicionales, pueden ser subcontratadas por grandes empresas, son de origen familiar, tienen flexibilidad para asociarse de manera formal o informal para participar en mercados más competitivos.

La “Subsecretaría de MIPYMEs y Artesanías del Ministerio de Industrias y Productividad” se encuentra desarrollando proyectos a nivel nacional mediante los cuales, se busca “impulsar la innovación en sectores productivos, fortalecer la actividad de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMEs), abrir nuevos mercados, desarrollar consorcios, consolidar empresas locales y promulgar la inserción de la industria local en los procesos de Compras Públicas” (MIPRO 2016, 1).

Recorriendo el país, se pueden encontrar en diferentes espacios sobretodo de la zona rural varias experiencias aglomerativas a nivel de MIPYMEs con un cierto grado de especialización. Se citan a continuación los ejemplos más representativos:

1. **Grupo Salineros de Bolívar:** Ubicado en Salinas de Guaranda, se encuentra un grupo de empresas cooperativas pertenecientes a diversos sectores productivos, entre ellos el alimenticio, destacándose la producción de chocolates y quesos, que actualmente están siendo exportados a nivel mundial. La comunidad está ampliamente involucrada con las actividades económico-productivas, observándose un ambiente caracterizado por la

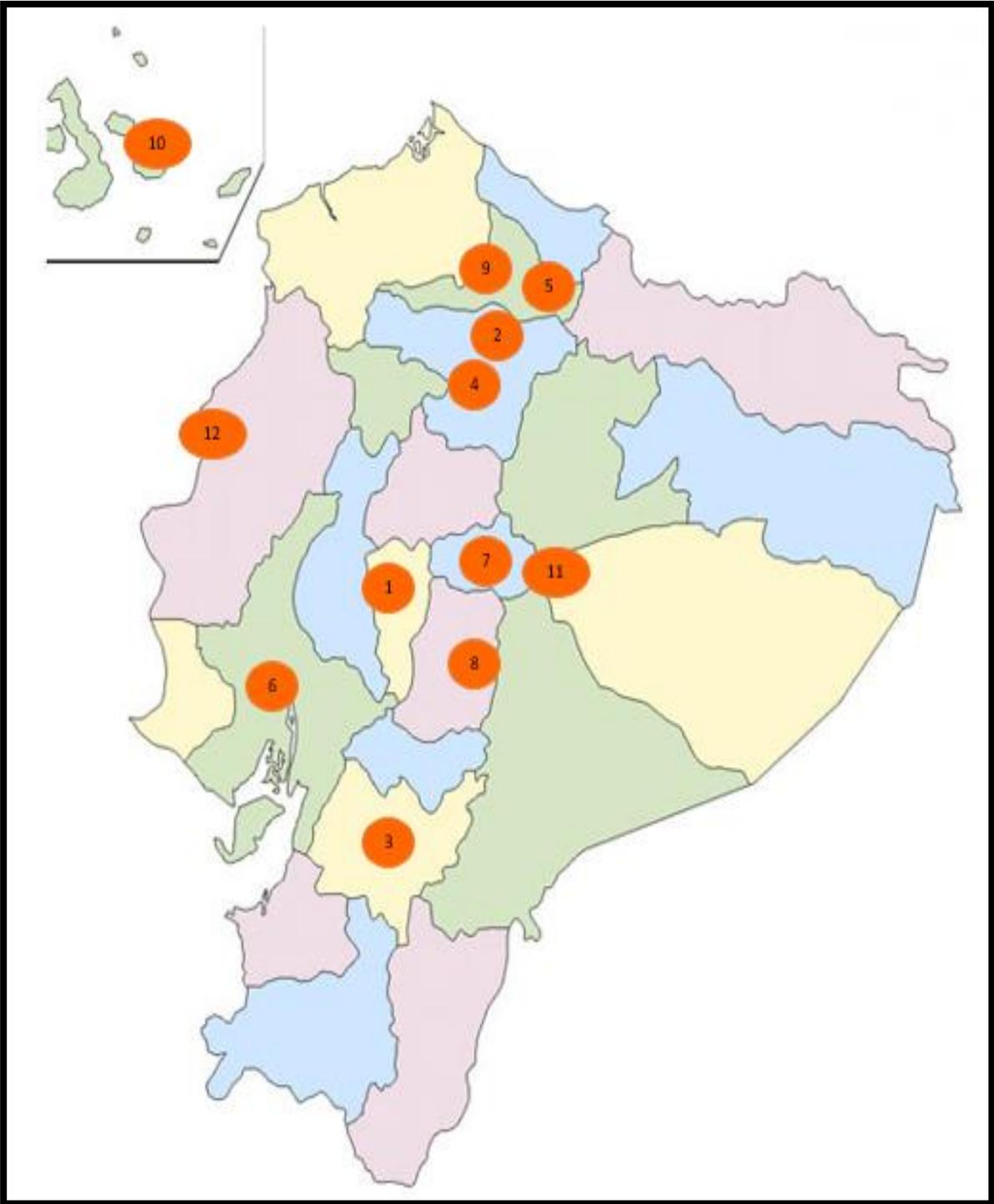
cooperación entre empresas. El aparato productivo de Salinas inició bajo el impulso del Sacerdote Cándido Raba y actualmente recibe el apoyo de entidades extranjeras y del gobierno nacional (Arcos 2008).

2. **Conglomerado de productores de flores de Cayambe:** Se encuentra ubicado en el cantón Cayambe, consiste en un conjunto de empresas de tamaño mediano y grande especializadas en la producción de flores cuyos principales mercados son Estados Unidos y Europa. Se caracterizan por emplear alta tecnología en sus procesos que genera productos de alta calidad (PROECUADOR 2013).
3. **Confecuencia:** está ubicado en Cuenca, la provincia del Azuay, y consiste en un conglomerado de MIPYMEs especializadas en la producción textil y manufacturera de artículos de cuero, implantado en el país desde el 2004. Las empresas de este conglomerado se vinculan entre sí por medio de redes que facilitan el intercambio de conocimientos y de mano de obra. Reciben el apoyo de la empresa pública y privada y buscan actualmente ampliar sus mercados a nivel internacional (Alvarado 2013).
4. **Centro Comercial de Mayoristas y Negocios Andinos de Quito:** es un centro artesanal de producción y comercialización de prendas de vestir ubicado en Quito desde el año 2004. A él están asociadas cerca de 2000 micro empresas que cooperan entre sí para aumentar sus volúmenes de producción y satisfacer al mercado local (VIOMEDIOS 2013).
5. **Conglomerado empresarial de Atuntaqui en Imbabura:** es una aglomeración de aproximadamente 400 empresas pertenecientes al sector textil que tiene aproximadamente 60 años de tradición. El origen familiar de las empresas ha generado que la comunidad se encuentre plenamente identificada con la actividad productiva (Paredes 2010).
6. **Conglomerado de productores de tilapia:** conjunto de productores (cultivadores y procesadores) ubicados en la provincia del Guayas, actualmente no mantienen vínculos entre sí pero están en proceso de asociarse (Arcos 2008).

7. **Conglomerado textil de Pelileo:** aglomeración de alrededor de 150 MIPYMEs productoras de prendas de vestir tipo *jean*. Esta actividad vincula a la comunidad debido a que es una de las principales fuentes de ingresos del cantón (DIARIO LA HORA 2007).
8. **Conglomerado de productores de calzado de Guano:** aglomeración de MIPYMEs de origen familiar productoras de calzado de cuero a nivel artesanal y/o de baja industrialización, cuyo mercado principal son los turistas.
9. **Conglomerado de productores de artículos de cuero de Cotacachi:** aglomeración de MIPYMEs manufactureras de artículos de cuero, la cual es una actividad tradicional en el cantón que se ha ido transmitiendo de generación en generación y que le ha dado una identidad al territorio, convirtiéndose actualmente en una de las principales actividades económicas de la zona, solo superada por la agricultura.
10. **Conglomerado de empresas turísticas de Puerto Ayora:** aglomeración de empresas de servicios turísticos en Galápagos. Esta aglomeración está representada por la Cámara de Turismo de Galápagos que es una organización que desde 1996 acoge a alrededor de 320 empresas de servicios situadas en la isla Santa Cruz. Entre las empresas existe una red informal que involucra a casi toda la población y ha desarrollado subsectores que se encargan de servicios complementarios como alojamiento, alimentación y transporte en la que sus actores cooperan para atender a los turistas (CAPTURGAL 2015).
11. **Conglomerado de empresas turísticas de Baños:** aglomeración de empresas de servicios turísticos en Tungurahua, caracterizada por dar servicios de hospedaje, alimentación y guía personalizada para actividades turísticas como caminatas, y deportes extremos (*rafting, bungijumping, canopi* y regatas). En Baños la comunidad se encuentra totalmente involucrada con el sector turístico, al ser éste la principal actividad económica del territorio.
12. **Conglomerado de industrias atuneras de Manta:** aglomeración de industrias medianas y grandes especializadas en atún en ciudad de Manta. Es un sector que abastece al mercado nacional e internacional, los mercados internacionales están principalmente en Estados Unidos, Japón, España y Reino Unido (Arcos 2008).

En el siguiente mapa, se muestra la ubicación geográfica de las aglomeraciones mencionadas.

Figura 6: Ubicación de los casos aglomerativos en Ecuador



Ubicación de los casos de aglomeración de MIPYMEs en Ecuador. Fuente: SABERIA 2016.

De acuerdo con Araque (2013) en Ecuador, los casos aglomerativos se caracterizan por:

- Pertenecer a un territorio plenamente identificado donde la actividad económico-productiva de sus empresas es una tradición.
- Conjunto de empresas especializadas sobretodo en manufacturas.
- Participación familiar e identificación de la comunidad en las actividades de las empresas.
- Desarrollo de conocimiento relacionado con la actividad económica familiar.
- Mercado de trabajo local
- Producción de carácter artesanal.
- Desarrollo de capital social.

Capítulo 5

El Caso del Sector Manufacturero de Cotacachi

En el presente capítulo se realiza la descripción el caso aglomerativo de las empresas manufactureras de artículos de cuero de Cotacachi, escogido para esta investigación como sujeto de estudio, para su posterior comparación con el modelo de distrito industrial italiano.

5.1 Generalidades

El gobierno central ecuatoriano y los gobiernos locales preocupados por estimular el desarrollo a nivel rural han planteado varias estrategias para promoverlo. Entre ellas podemos destacar las siguientes: Programas de Asociatividad sobretodo de las MIPYMEs, Ley de Economía Popular y Solidaria, programas de asesoramiento para obtener marcas colectivas impulsados por el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual (SENPLADES 2013).

Con la “Ley de Economía Popular Solidaria” busca por medio de la “Corporación de Promoción de Exportaciones e Inversiones (CORPEI)” la implementación de planes y programas dedicados a proporcionar asistencia técnica y asesoramiento a los productores con el fin de buscar oportunidades en mercados internacionales (MIES 2012).

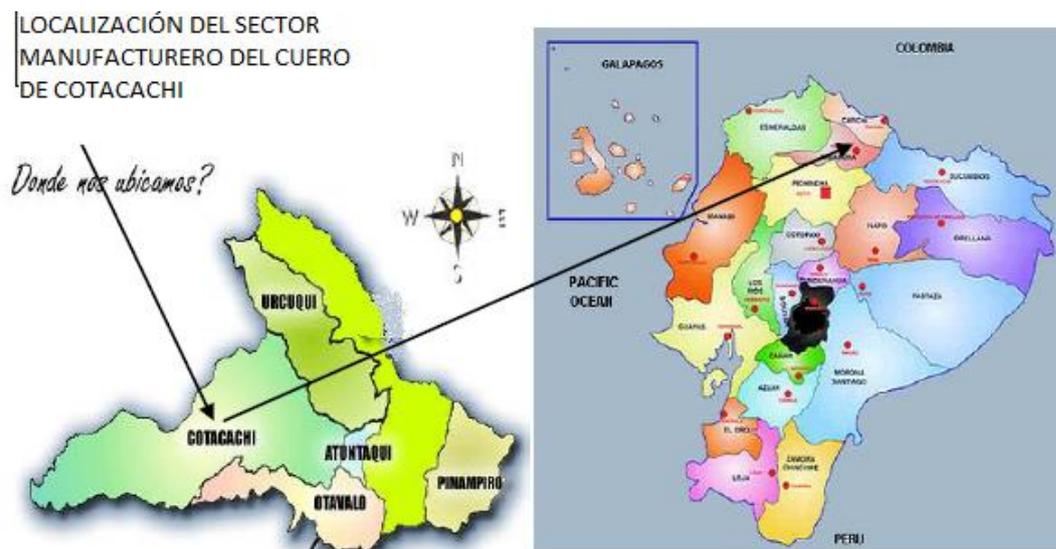
En la zona rural del Ecuador, se han formado espontáneamente desde hace mucho tiempo aglomeraciones de artesanos y microempresarios especializados, quienes han ido conformado asociaciones en territorios determinados como es el caso de los manufactureros de artículos de cuero de la ciudad de Cotacachi en la provincia de Imbabura.

5.2 Delimitación geográfica del sector manufacturero del cuero de Cotacachi

El sector manufacturero de artículos de cuero, desde sus inicios hasta la actualidad se sitúa en la zona urbana del cantón Cotacachi, en la provincia de Imbabura, a 103 km al norte de la ciudad de Quito. Dentro del territorio la población alcanza los 44772 habitantes de los cuales el 26% es decir 11641 habitantes pertenecen a la población urbana (INEC 2010).

Esta localidad se ha caracterizado por ser una zona comercial y productiva tradicionalmente dedicada la elaboración de manufacturas de cuero, habilidad indiscutible que ha estado siempre presente como parte de su identidad cultural y que es reconocida a nivel nacional (PDOT 2011).

Figura 7: Localización del sector Manufacturero del Cuero de Cotacachi



Localización Geográfica de Cotacachi. Fuente: Mejía 2011.

5.3 Orígenes, evolución y características del sector manufacturero de Cotacachi

De acuerdo con la Asociación de Artesanos de Cotacachi, la actividad económica ancestral del cantón ha sido la agricultura. La ubicación geográfica, el clima y los recursos naturales existentes encaminaron a sus pobladores mayoritariamente hacia la producción de alimentos cultivados del suelo.

Desde el siglo pasado los talleres artesanales de artículos de cuero han ido cobrando fuerza y se proliferaron en la zona urbana posicionándose como la actividad que más ingresos generaba a la población, eso incentivó a los pobladores a dejar de lado las labores agrícolas quedando relegadas a los sectores rurales del cantón. La actividad manufacturera entró en auge desde la segunda mitad del siglo cuando el notable aumento de la demanda nacional trajo beneficios económicos importantes al territorio. Es por ello que la comunidad se fue involucrando cada vez más y continúa participando activamente en las actividades productivas. Las empresas que forman parte del sector, han estado y siguen estando constituidas por los núcleos familiares en donde la fuerte identidad territorial, los conocimientos, principios y tradiciones entre ellas la manufactura en cuero han ido transmitiéndose generacionalmente, lo cual resalta el rol de la familia en el desarrollo de la actividad.

Dentro de las empresas se integraron todas las fases de la cadena productiva, desde la recepción de la materia prima hasta la comercialización del producto final. Este modelo productivo, implicó un aumento del mercado laboral y demandó la inclusión de trabajadores (artesanos) especializados y no especializados (ayudantes) en todas las fases del proceso en una misma empresa. Según la Sociedad de Artesanos de Cotacachi al principio los talleres manufactureros están conformados por un promedio de 5 personas, sin embargo, para la década de los 90 algunos talleres alcanzaban los 25 empleados, destacándose que casi todos pertenecían a una misma familia. Se abrieron nuevos mercados a nivel nacional lo que incentivó al aumento de los volúmenes de producción a mejorar la calidad de los artículos de cuero.

Sin embargo, a decir de Luis Saavedra microempresario cotacacheño, pese al buen desempeño económico-productivo que para la época tenía el sector del cuero, ciertos factores sociales y económicos que vivía el país limitaron el desarrollo local. A finales del siglo XX el Ecuador atravesó por una época de recesión económica que devaluó la moneda y debilitó la industria nacional, se encarecieron las materias primas, ocasionando que las prendas elaboradas perdieran competitividad en los mercados. Se produjo un fuerte impacto en las empresas del lugar que buscando mantenerse operativas optaron por la reducción drástica de trabajadores como alternativa para sobreponerse a la crisis que vivía el país. De esa manera consiguieron paulatinamente ir adaptándose a un nuevo escenario cuya demanda era mucho menor que en las anteriores décadas.

El número de empresas se mantuvo, y ha seguido casi constante hasta la actualidad. Así, el sector quedó conformado prácticamente en su totalidad por micro y pequeñas empresas de limitadas dimensiones y bajos volúmenes de producción, ya para el 2004 el promedio de trabajadores por empresa no superaba los 5 miembros. A pesar de ello seguían integrando todas las fases de la cadena de producción aunque con una organización interna simple y sin distinción de tipo jerárquico.

Siendo Cotacachi una comunidad pequeña, el parentesco familiar que había internamente en las empresas también se extendía entre miembros de diferentes empresas, lo que permitió que surjan nuevas dinámicas operacionales.

A pesar de que existe una entidad que asocia a los productores manufactureros y artesanos, a nivel del conglomerado general los vínculos entre empresas no se han fortalecido del todo, esto se debe según la artesana Elizabeth Narváez a que en Cotacachi las empresas están

expuestas al plagio de sus productos. Como una medida de protección tomada por las empresas, las actividades productivas en general se han realizado por separado.

Los escasos vínculos interempresariales del conglomerado no tienen como objetivo coordinar la producción sectorial pero si buscan obtener representatividad en organismos más grandes como las asambleas cantonales y poder así difundir las necesidades del sector y solicitar a las autoridades locales que se tomen medidas sobre todo en lo referente a infraestructura, servicios básicos y exenciones fiscales.

Sin embargo se han formado espontáneamente micro-redes homogéneas de empresas unidas por fuertes vínculos de confianza, solidaridad y lealtad que dentro de un ambiente laboral informal cooperan para beneficiarse de lo que conllevan las economías de aglomeración. A la interna de estas micro-redes (no así del conglomerado en general) existe un elevado *know-how* técnico, se coordinan tareas, se ponen normas y se trabaja en conjunto para aumentar los volúmenes de producción a fin de cubrir órdenes de trabajo y pedidos que una sola empresa no es capaz de realizar. Se comparten proveedores, se intercambian conocimientos, trabajadores y hasta materiales para la producción. Las micro-redes se “aislan” del conglomerado general y compiten entre sí.

Una gran dedicación al trabajo caracteriza a la comunidad cotacacheña, de acuerdo con Carlos Andramunio miembro de la comunidad, las labores en los talleres son continuas y se trabaja hasta fines de semana. A pesar de ello algunos factores han continuado limitando que el sector del cuero crezca de acuerdo con las expectativas que anteriormente se generaron. Ramiro Yépez presidente de la Sociedad de Artesanos señala que uno de los principales limitantes es la fuerte dependencia hacia sectores externos para obtener la materia prima de otros lugares del país donde la curtiembre ha logrado un desarrollo técnico mayor.

La limitada disponibilidad de materia prima en el lugar se debe a factores técnicos y culturales. A decir de Marco Hidalgo empresario curtidor cotacacheño, la industria de la curtiembre (como proceso previo para obtener cuero como materia prima para la manufactura) no se ha desarrollado en la zona debido a que sus procesos industriales demandan el consumo de grandes cantidades de agua baja en minerales, pero no existe ese recurso en el territorio pues el agua que se puede obtener es rica en minerales lo que afecta la calidad del cuero. Es necesario un pre-tratamiento al agua para que sea aprovechable, este hecho ha desincentivado al desarrollo de la industria de la curtiembre ocasionando una falta de oferta de cuero como materia prima lo que motivó a las empresas manufactureras a

inclinarse por comprar este material fuera del territorio buscando asegurar la calidad en lugar de preocuparse por implementar procesos industriales innovadores que mejoren la calidad del agua como un recurso para obtener su propio cuero acorde a sus propias especificaciones. Las prácticas contaminantes de los recursos naturales, en especial del agua de curtiembre también desincentivan una adecuada producción de cuero y motivan a buscarlo como materia prima en otros lugares.

Los datos proporcionados por la Asamblea de la Unidad Cantonal de Cotacachi (AUCC), indican que desde hace aproximadamente 6 años el costo de este material se encuentra en aproximadamente \$1.25 por cada pie² de cuero. La demanda del mismo ha sido cubierta en un 73% por producción nacional (Tungurahua principalmente), el 26% se lo trae desde Colombia y apenas el 1% ha sido cubierto por las curtiembres locales. Los demás insumos tales como herrajes, fondos, cuerdas, cierres, entre otros, son en un 10% de fabricación nacional, en un 70% importados desde Colombia y en un 20% importados desde Perú.

De acuerdo con Luis Saavedra empresario cotacacheño, la fuerte dependencia hacia sectores externos sumada a los pocos vínculos entre el conglomerado en general incentivó la proliferación de comportamientos oportunistas, las micro-redes compiten entre sí generando un desigual acceso a proveedores, disputándose los mercados y limitando la disponibilidad de mano de obra.

En la cuestión referente a la innovación, Milton Saltos, artesano cotacacheño especializado en la producción de cinturones de cuero, considera que en Cotacachi las técnicas de producción utilizadas por los actuales manufactureros son de baja demanda tecnológica y siguen siendo en esencia las mismas que se ponían en práctica hace décadas. Casi todo se adquiere de afuera, no existe innovación en los materiales que se emplean y la maquinaria se renueva muy poco, a veces llega a tener hasta dos décadas de antigüedad. Sin embargo como el sector manufacturero está sujeto a producir bienes que deben estar acordes a la moda en prendas de vestir, la innovación de los modelos de productos debe ser permanente aunque esto poco tiene que ver con el desarrollo tecnológico y el valor agregado sea prácticamente el mismo. La facilidad con que se copian los modelos por parte de los competidores desincentiva la innovación.

Si bien las empresas son pequeñas, la dimensión conjunta del sector es relevante, ya que su tamaño determina los límites y las posibilidades para gestar economías externas y ventajas de

especialización y la potencia y calidad de su sector productivo. Sin embargo, según Marco Hidalgo empresario curtidor, los principales problemas que enfrenta el sector productivo son:

- a) Débil articulación entre empresas.
- b) Falta de actividades conjuntas para solucionar problemas internos del sector.
- c) Falta de interés hacia actividades conjuntas.
- d) Ambiente de alta competencia y poca cooperación.
- e) Accesos desiguales a proveedores y servicios.
- f) Comportamientos oportunistas.
- g) Descoordinaciones entre el sector manufacturero, los sectores sociales y el gobierno local.

El modelo productivo cotacacheño es muy particular, pues a pesar del reducido número de trabajadores en las empresas, internamente se realizan todos los procesos de manufactura lo que generó que a la interna de las empresas hayan trabajadores altamente especializados en los procesos.

Tradicionalmente la formación y especialización de los trabajadores se lleva a cabo dentro de las empresas, el aprendizaje es empírico y la experiencia se gana con el tiempo, quienes ingresan a trabajar inician como ayudantes y luego pasan a ser expertos en determinadas fases del proceso manufacturero.

Lamentablemente los trabajadores tienen bajo nivel de educación formal, en el mejor de los casos llegan a terminar la secundaria. La capacitación a nivel técnico o tecnológico es un recurso limitado debido a que no es tomado en cuenta por parte de los dueños de las empresas.

Sin embargo, Cotacachi cuenta dentro de su perímetro urbano con el “Instituto Tecnológico de la Industria del Cuero Cotacachi” ITICC, fue creado el 11 de agosto de 1995, con el objetivo de formar Bachilleres Técnicos en la industria del cuero y Tecnólogos en Diseño, Calzado, Confecciones y Marroquinería.

Este instituto cuenta con una infraestructura, maquinaria y equipamiento para la especialización en la industria del cuero. Se tiene como meta capacitar y perfeccionar de forma permanente al talento humano involucrado en el desarrollo de los proyectos productivos propendiendo al desarrollo por medio del emprendimiento. El instituto produce y distribuye su propia marca de calzado denominada “Pichaví Shoes”.

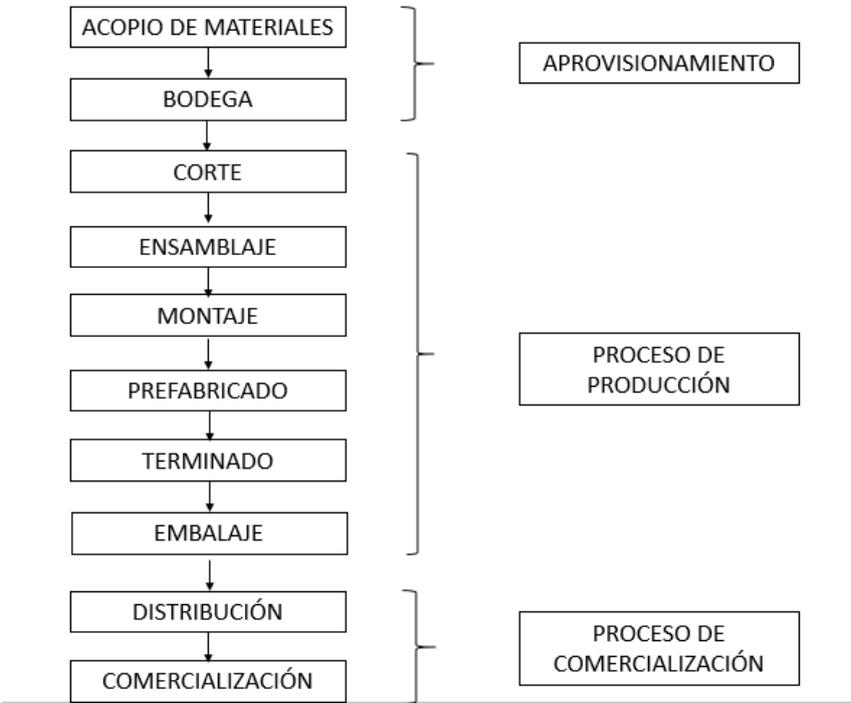
Para Luis Saavedra, el nivel educativo del instituto es muy bueno, sin embargo no existe una adecuada vinculación entre la entidad educativa y el sector productivo. Al ser las empresas netamente familiares, hay poco espacio para trabajadores que no mantengan estos vínculos con los empresarios. Además aunque el rol del instituto sea formar profesionales, se ha vuelto un competidor más en el sector.

En el sector manufacturero de Cotacachi, existen tres líneas de producción de artículos de cuero y las empresas únicamente se especializan en una de ellas: vestimenta (Chaquetas, pantalones, sombreros, chalecos), marroquinería (artículos pequeños: billeteras cinturones), y calzado.

Las micro-redes antes mencionadas, se forman estratégicamente para incluir entre sus integrantes a empresas de las tres líneas de producción, de tal forma que se abastezcan entre sí como un primer mercado y puedan ofrecer por separado a sus clientes externos todo tipo de manufacturas.

A continuación se presenta un diagrama de flujo que resume el proceso productivo del sector y que es general para las 3 líneas de producción:

Figura 8: Resumen del Proceso Productivo del Cuero Cotacachi



Fuente: AUCC 2012.

Las empresas del sector manufacturero del cuero se encuentran aglomeradas principalmente por la Sociedad de Artesanos de Cotacachi, creada en 1911 y cuyos miembros también pertenecen a diversas ramas artesanales, como la mecánica o la construcción, y que generalmente se vinculan con los manufactureros del cuero para realizar labores de mantenimiento de maquinaria o de infraestructura. La Sociedad de Artesanos constituye un elemento fundamental y característico de la comunidad, en donde se desarrollan funciones encaminadas a la consecución de objetivos económicos y sociales comunes. Actualmente se pretende formar una nueva asociación que se denominaría Productores Asociados de Artículos de Cuero Cotacachi, con la intención de incluir a nuevos actores sociales, y generar nuevos espacios de diálogo para exponer necesidades comunes y debatir nuevas alternativas con para el desarrollo del sector y de la comunidad.

De acuerdo con el registro de patentes municipales del año 2010 existe un total de 529 establecimientos registrados en la zona urbana. Un 27% de ellos pertenecen al sector manufacturero y artesanal del cuero (145 empresas) lo que demuestra que esta es una de las actividades económicas más relevantes del cantón. Esta información fue contrastada con los registros de la Asociación de Artesanos Manufactureros de Cotacachi y se expone en la tabla a continuación:

Tabla 13: Número de empresas del sector manufacturero de Cotacachi.

Línea de Producción	Número de empresas
Vestimenta	62
Marroquinería	47
Calzado	36
Total	145

Fuente: AUCC 2012.

La intervención de las autoridades locales se ha hecho presente para buscar el desarrollo de todos los sectores económicos de la ciudad; tal es así que el gobierno cantonal de Cotacachi construyó su “Plan De Desarrollo y de Ordenamiento Territorial de Cotacachi” (PDOT 2011). En este documento se plantean objetivos, programas y proyectos con la intención de fomentar proyectos de emprendimiento con talentos humanos especializados e incentivar el desarrollo de las actividades productivas y en todas las áreas (cuero, café, artesanías, turismo, etc.). Un

extracto de los aspectos concernientes a las actividades productivas del (PDOT) se muestra a continuación:

Tabla 14: Objetivos, programas y proyectos del PDOT 2011

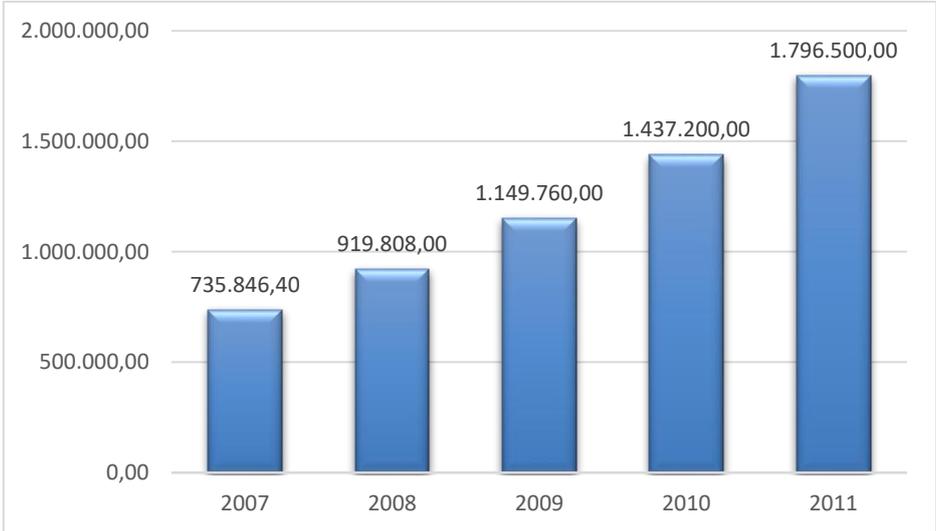
<p>Objetivo PDOT No. 3: “Potencializar la diversificación de actividades económicas productivas, solidarias y rentables con respeto a la biodiversidad, orientadas a la construcción de un modelo de desarrollo económicamente sustentable, incluyente y no extractivista” (PDOT 2011, 113).</p>	
PROGRAMAS	PROYECTOS
<p>“Fomento del circuito productivo agropecuario, artesanal, manufacturero y turístico del cantón” (PDOT 2011, 113).</p>	<ul style="list-style-type: none"> • “Fortalecimiento de las cadenas productivas cantonales” (PDOT 2011, 138). • “Implementación de una planta procesadora de cuero orgánico (Planta de curtiembre), que abastezca a los productores de artículos manufacturados de cuero del cantón y de otros sitios del país” (PDOT 2011, 139). • “Impulsar los emprendimientos productivos con enfoque asociativo, y solidario, que generan fuentes de empleo” (PDOT 2011, 114). • “Apoyar la producción artesanal de calidad en todas las ramas, fortaleciendo los talleres como unidades integrales de trabajo y capacitación, recuperando saberes y prácticas locales” (PDOT 2011, 119). • “Creación de un nuevo Recinto Ferial Cantonal” (PDOT 2011, 140).

Fuente: PDOT 2011.

Para Ramiro Yépez, presidente de la Sociedad de Artesanos de Cotacachi, las intenciones de las autoridades se enmarcan en establecer vínculos productivos eficientes con el afán de reducir la alta dependencia de la materia prima exógena, fomentar un ambiente laboral

adecuado, y eliminar los comportamientos oportunistas que generan competencias. Cabe señalar que, según el Plan de Ordenamiento Territorial (PDOT), el costo estimado de esta planta procesadora era de un millón de dólares y, aunque todavía no se ha concretado, es un plan que sigue vigente. Desde la primera década el siglo XXI, diferentes iniciativas comunitarias en coordinación con las asociaciones de manufactureros y el gobierno local lograron un aumento en la demanda de artículos de cuero. A nivel local se han organizado exposiciones, ferias y se realizaron anuncios publicitarios para atraer clientes y aparecieron potenciales mercados internacionales, como la Feria del Cuero de Medellín. Aunque no existen datos fiables del aumento en ventas, se evidenció un aumento de demanda de cuero como materia prima:

Figura 9: Demanda de cuero (pies2) en Cotacachi entre 2007-2011.



Fuente: AUCC 2012.

En lo referente a las entidades financieras del sector, la “Cooperativa de Ahorro y Crédito Artesanos” es el segmento financiero principal que brinda soporte financiamiento al conglomerado de empresas del sector. La Caja de Préstamos de la Sociedad de Artesanos también tiene la capacidad de otorgar créditos productivos preferenciales a sus asociados. Para el año 2012, el sector manufacturero cotacacheño recibió \$ 464.900 en créditos y microcréditos productivos para sus empresas.

Capítulo 6

Análisis Comparativo de los Casos de Estudio

En el presente capítulo, se plantea el análisis comparativo entre el modelo del distrito industrial italiano (representado por el distrito industrial de Prato) y el caso aglomerativo del sector manufacturero del cuero de Cotacachi.

Desde un enfoque cualitativo se emplean matrices comparativas en función de los indicadores generales (macro-indicadores) y específicos desarrollados por Becattini con la intención de identificar las semejanzas, diferencias, de los casos planteados.

Desde un enfoque cuantitativo se valoran los indicadores planteados por Soler y se compilan los resultados también en una matriz comparativa para identificar semejanzas, diferencias, entre los casos de estudio. Finalmente se realiza un análisis de los resultados obtenidos en la investigación y se plantean las conclusiones.

Indicadores Cualitativos:

1.- Un territorio delimitado

La tabla 15 representa el análisis de la variable “territorio”, lo que permite identificar el comportamiento del territorio en donde se ubica la aglomeración empresarial de cada caso en estudio.

Tabla 15: Un territorio delimitado

INDICADORES	OBSERVACIONES	
	DISTRITO INDUSTRIAL DE PRATO	SECTOR MANUFACTURERO DE CUERO DE COTACACHI
a) Territorio donde inició la actividad productiva.	La actividad se inició en la ciudad de Prato a finales del siglo XIX.	La actividad se inició en el área urbana de la ciudad de Cotacachi a inicios del siglo XX.
b) Evolución del espacio físico y estado actual	La expansión sobrepasó los límites provinciales, y se extendió hacia otras provincias como Pistoia y Florencia.	No ha variado con el tiempo y continúa desarrollándose en la zona urbana de Cotacachi.

Fuente: Becattini 1979, 1989, 1995, 2002; Dini 1997; AAMC 2011.

2.- Una comunidad de personas

La tabla 16, nos indica la participación de la comunidad en las actividades económico-productivas que se llevan a cabo en el territorio.

Tabla 16: Una comunidad de personas

INDICADORES	OBSERVACIONES	
	DISTRITO INDUSTRIAL DE PRATO	SECTOR MANUFACTURERO DE CUERO DE COTACACHI
a) Población	Al 2010 la población sobrepasaba los 187000 habitantes, el 42% de la PEA se dedicaba a la actividad textil.	Al 2010 existían alrededor de 11641 habitantes, el 16.5% de la PEA se dedicaba a la actividad manufacturera del cuero.
b) Actividades económico-productivas tradicionales y su evolución	Originalmente la población pratense se dedicaba principalmente a las actividades agrícolas, esto fue paulatinamente variando hacia la producción textil artesanal como actividad principal y finalmente a la industrialización de la producción textil.	Originalmente la comunidad cotacacheña se dedicaba exclusivamente la agricultura, esto ha ido variando hacia la actividad manufacturera artesanal del cuero dejando la agricultura para las áreas rurales. Desde la década de los 90 se implementaron procesos industriales de baja tecnología para la producción de artículos de cuero.
c) Principios que comparte la comunidad	Principios que se transmiten de generación en generación, y consisten en: -Fuerte apego al entorno sociocultural local -Sentido de pertenencia al territorio -Fuerte identificación con la actividad textil como actividad económica propia del lugar -Capacidad organizativa -Gran dedicación al trabajo -Capacidad imaginativa	Principios que se transmiten de generación en generación, y consisten en: - Amplia dedicación al trabajo - Identidad territorial - Identificación con la actividad manufacturera del cuero propia del lugar. - Actitud emprendedora -Capacidad organizativa -Capacidad imaginativa

	-Elaboración de productos de alta calidad -Actitud emprendedora	
d) Valores éticos y morales presentes en la comunidad	Ética laboral como cualidad principal de los pratenses, que implica la práctica de valores como: Confianza, lealtad, solidaridad, compromiso, apoyo mutuo. Con ello se construye y se mantiene un alto capital social.	Valores parcialmente puestos en práctica que solo se evidencian a la interna de las micro-redes y no en el conglomerado en general confianza, solidaridad, lealtad, compromiso.
e) Transferencia de conocimientos, valores y principios	Conocimientos, principios y valores heredados o transmitidos en forma generacional dentro del núcleo familiar.	El núcleo familiar es fundamental para la transferencia de conocimientos valores y principios.

Fuente: Becattini 1979, 1989, 1995, 2002; Dini 1997; AAMC 2011.

3.- Una población de micro, pequeñas y medianas empresas especializadas

La tabla 17, hace referencia a la presencia de una aglomeración empresarial en un territorio, a su nivel de especialización, a las características e interrelación de sus empresas.

Tabla 17: Una población de “micro, pequeñas y medianas empresas”

INDICADORES	OBSERVACIONES	
	DISTRITO INDUSTRIAL DE PRATO	SECTOR MANUFACTURERO DE CUERO DE COTACACHI
a) Población de empresas	Al 2010 el número de empresas superaba las 10000. La cantidad de empresas relacionadas al sector textil fue variando (aumentando y/o disminuyendo) con el tiempo.	Al 2010 el número de empresas alcanzaba las 145. La cantidad de empresas prácticamente se ha mantenido desde inicios del presente siglo.
b) Origen de las empresas	Empresas de origen familiar cuya actividad fue originalmente artesanal, y se fue industrializando paulatinamente.	Empresas de origen familiar cuya actividad fue y aún continúa siendo artesanal.

<p>c) Evolución de las empresas</p>	<p>A mediados del siglo XIX las empresas artesanales atravesaron un intenso proceso de industrialización que incentivó la innovación de productos y procesos a la vez que generó nuevos mecanismos de integración vertical en favor de grandes fábricas. Se inició un modelo productivo de doble circuito que duró hasta la posguerra, este modelo implicaba grandes fábricas y pequeñas empresas (Empresas <i>Impannatori</i> que coordinaban la logística de la producción, abastecían a las grandes fábricas).</p> <p>El modelo distrital prácticamente inició a mediados del siglo XX a partir de la metamorfosis de la industria.</p>	<p>Originalmente los talleres familiares producían manufacturas de manera artesanal. Estos talleres atravesaron por un período de tecnificación parcial de los procesos en la década de los 90 e incrementaron su número de trabajadores y sus volúmenes de producción. La crisis económica de finales del siglo pasado impactó fuertemente en las empresas, las cuales redujeron drásticamente su tamaño. Desde ahí hasta la actualidad no han variado su modo de operación.</p>
<p>d) Tamaño de las empresas</p>	<p>Ha ido variando con el tiempo, la mayoría de ellas son micro y pequeñas empresas en la primera década del siglo actual la dimensión media fue menor a 5 trabajadores por unidad.</p>	<p>También ha ido variando con el tiempo, la mayoría de ellas son micro y pequeñas empresas en 2004 la dimensión media fue igual a 5 trabajadores por unidad.</p>
<p>e) Especialización de las empresas</p>	<p>Fuerte especialización empresarial en diferentes procesos de la cadena productiva del sector textil.</p> <p>El modelo productivo pratense subdivide las etapas del proceso y luego las integra. En cada etapa interviene una cantidad de empresas de dimensiones pequeñas y muy pequeñas.</p> <p>Generalmente, su producción se basa en procesos cortos que se realizan específicamente bajo órdenes de sus clientes.</p>	<p>Las empresas se encargan de toda la cadena productiva y actividades relacionadas, lo que da lugar a una particular forma de especialización.</p> <p>Las empresas se dividen en tres grandes grupos según su línea de producción, marroquinería, calzado o vestimenta.</p> <p>Cada unidad integra todas las etapas de la cadena productiva de cualquiera de las tres líneas de producción.</p> <p>Sin embargo se aprecia una alta especialización a la interna de</p>

	Se cuenta también con un importante subsector empresarial especializado en construcción de la maquinaria textil y subsectores comerciales, y de transporte.	cada empresa donde cada empleado o grupo de empleados se encargan de un proceso específico de la cadena productiva.
f) Experiencias de vínculos entre empresas y con la comunidad	<p>Los vínculos que mantienen las empresas entre sí son mayoritariamente informales, los contactos cara a cara generan confianza mutua.</p> <p>Las actividades empresariales son similares o complementarias debido a la necesidad de trabajar en conjunto para completar las fases de la cadena productiva.</p> <p>La inclusión de la comunidad da origen a una atmósfera industrial, en la cual se puede observar dentro de la cual se comparten proveedores, se intercambian conocimientos, trabajadores y hasta materiales para la producción.</p>	<p>La alta facilidad de plagio de productos limita vínculos fuertes en el conglomerado general.</p> <p>Se forman micro-redes dentro de las cuales la atmósfera industrial comprende vínculos informales de empresarios con parentescos entre sí que comparten proveedores, se intercambian conocimientos, trabajadores, materia prima e incluso su producción.</p> <p>Fuera de los microcosmos las empresas son independientes.</p>
g) Redes horizontales, verticales y diagonales	<p>Redes Horizontales: entre pequeñas empresas y artesanos especializados en cada una de las fases de la cadena productiva. No hay una clara posición dominante de unas empresas respecto a otras, cualquier empresa o artesano aceptaba una orden de sus similares en lo referente a sus actividades productivas.</p> <p>Redes Verticales: integración entre proveedores, empresas productoras y comercializadoras.</p> <p>Redes Diagonales: conformadas por las empresas de los subsectores de la actividad textil, (proveedores,</p>	<p>Redes Horizontales: escasas en el conglomerado general. Se aprecian grupos pequeños dentro del conglomerado donde las relaciones son fuertes. Dentro de esas micro-redes no hay una clara posición dominante de unas empresas respecto a otras, cualquier empresa o artesano aceptaba una orden de sus similares en lo referente a sus actividades productivas.</p> <p>Redes Verticales: escasas, las empresas tienen procesos internos de integración vertical.</p> <p>Redes Diagonales: vínculos del sector manufacturero con</p>

	producción, maquinaria textil, comercio, transporte, etc.).	otros sectores como el de la mecánica y el de la construcción para labores de mantenimiento y desarrollo de infraestructura.
h) Medio innovador (<i>millieu</i>)	<p>Importante desarrollo endógeno que ha generado permanente innovación tanto de productos como de procesos y de maquinaria específica para el sector.</p> <p>Este desarrollo se fundamenta, en la acumulación y el aprovechamiento de conocimientos (<i>know how</i>) adquiridos por medio de la experiencia en el sector textil, gracias a procesos de <i>learning by using</i> y <i>learning by doing</i> que confluyen en la constitución de una capacidad innovadora.</p> <p>Además el sector textil se ha comportado como un sistema dinámico capaz de adaptarse a las exigencias del mercado y de abrirse hacia el exterior para interiorizar nuevos conocimientos.</p>	<p>El plagio desincentiva totalmente la innovación de productos. Al estar el sector manufacturero relacionado directamente con la moda las empresas se ven presionadas a sacar nuevos modelos que son inmediatamente copiados.</p> <p>La innovación de procesos es prácticamente nula, pues continúan siendo artesanales en la mayoría de las veces. La maquinaria que se emplea en algunos casos tiene dos décadas de antigüedad.</p>
i) Efecto de atracción hacia proveedores	<p>Dentro del conglomerado: los vínculos interempresariales verticales y horizontales hacen que las mismas empresas sean proveedoras entre sí de productos intermedios para continuar con la cadena de producción.</p> <p>Fuera del conglomerado: El sector textil pratense resulta muy atractivo para proveedores externos, es por eso que se cuenta con un subsector empresarial especializado en el tema comercial que trae los proveedores de insumos y</p>	<p>Dentro del conglomerado: únicamente dentro de las micro-redes las mismas empresas (de vestimenta, calzado y marroquinería) se vuelven proveedoras entre sí de productos finales para facilitar la comercialización de toda la producción.</p> <p>Fuera del conglomerado: Aunque la aglomeración de empresas del sector del cuero es muy atractiva para los proveedores externos, hay una gran restricción para su entrada. Los proveedores se</p>

	materiales de fuera del territorio para las empresas textiles.	vuelven exclusivos para cada micro-red.
j) Efecto de atracción hacia profesionales especializados	A pesar de que el modelo pratense ha atravesado períodos de bonanza y de recesión, la presencia de un número importante de empresas de alta especialización, siempre ha generado una fuerte demanda de profesionales especializados en cada uno de los procesos de la industria textil, tal es así que el ISTAT considera que para el 2004 Prato se ubicó entre las ciudades italianas con más alto nivel de valor agregado per cápita y que al 2010 el 42% de la PEA de Prato se ocupaba en el sector textil.	Poca atracción a profesionales especializados. La especialización se va adquiriendo a través del tiempo dentro de la empresa.
k) Efecto sobre los costos	Efectos positivos: reducción de costos de materias primas, de servicios y de productos terminados como efecto de las economías de escala.	No existen efectos positivos o negativos en el conglomerado en general. Sin embargo dentro de las micro-redes hay notable reducción de costos de materias primas, servicios y productos terminados.
l) Existencia de un gremio o asociación al cual pertenecen las empresas del conglomerado	Dos asociaciones empresariales con sede en Prato que agrupan a la mayor parte de las unidades: - Asociación de Artesanos - Unión de Industriales Pratenses Sin embargo los vínculos interempresariales se establecen de manera mayoritariamente informal y en función de la confianza, más no por pertenecer a una asociación.	En la comunidad cotacacheña existe: - Sociedad de Artesanos de Cotacachi - Actualmente se pretende formar una nueva asociación que se denominaría Productores Asociados de Artículos de Cuero Cotacachi. Los vínculos interempresariales también se establecen generalmente de manera informal en función de la confianza, y no por pertenecer a una asociación.
	Las empresas pratenses planifican y coordinan sus actividades por medio de	-No existen normas, acuerdos o sanciones en el conglomerado en general, por el contrario

m) Normas, acuerdos o sanciones	vínculos basados en la confianza. Estas empresas onservado un estricto apego hacia las normas o acuerdos autoimpuestos, lo que les ha llevado a construir un notable capital social.	cada micro-red establece y coordina sus propias normas y acuerdos también basándose en la confianza.
---------------------------------	--	--

Fuente: Becattini 1979, 1989, 1995, 2002; Dini 1997; AAMC 2011.

4.- La división del trabajo y la calidad del talento humano

La tabla 18, expone las capacidades y características de la mano de obra local.

Tabla 18: División del trabajo y calidad del talento humano

INDICADORES	OBSERVACIONES	
	DISTRITO INDUSTRIAL DE PRATO	SECTOR MANUFACTURERO DE CUERO DE COTACACHI
a) Competencias específicas de trabajadores	<p>Elevado nivel de división del trabajo en los subsectores, siempre en base a principal actividad que es la textil, lo que especializa a las empresas y por medio de ellas a los trabajadores en fases muy específicas del proceso productivo.</p> <p>Los trabajadores participan de forma activa en la vida de las empresas, en las fases de la cadena productiva, tomando decisiones y proponiendo nuevas ideas.</p>	<p>La organización interna de las empresas otorga a los trabajadores competencias específicas lo que conlleva a una especialización de los mismos en determinadas fases del proceso productivo.</p> <p>Los trabajadores también participan de forma activa en la vida de las empresas, en las fases de producción, tomando decisiones y dirigiendo a las mismas.</p>
b) Nivel de formación de los trabajadores	<p>Su formación se efectúa en la empresa y mediante capacitación a nivel superior.</p> <p>Los trabajadores poseen un elevado grado de preparación, que combinada con la experiencia que van adquiriendo les genera un alto nivel de profesionalismo.</p>	<p>El nivel de educación formal llega en su mayoría hasta la secundaria.</p> <p>Los trabajadores también poseen un elevado grado de capacidades y conocimientos adquiridos por medio de la experiencia. Pues su formación se efectúa exclusivamente en la empresa, la instrucción superior es escasa.</p>

c) niveles de eficiencia y destreza en la producción	La acumulación de know-how técnico y la innovación permanente de procesos genera aumentos en los niveles de eficiencia en la actividad textil.	Los niveles de eficiencia y destreza en la producción no se han logrado aumentar. A pesar de poseer un desarrollado <i>know-how</i> técnico, la escasa innovación de procesos no permite mejorar en términos de eficiencia.
d) Disponibilidad de talento humano	Permanente circulación de mano de obra entre las empresas	La fuerte compactación de las micro-redes reduce la disponibilidad de talentos locales.

Fuente: Becattini 1979, 1989, 1995, 2002; Dini 1997; AAMC 2011.

5.- Los actores institucionales

La tabla 19, muestra a los actores institucionales presentes en el territorio y su relación con el proceso productivo.

Tabla 19: Actores institucionales

INDICADORES	OBSERVACIONES	
	DISTRITO INDUSTRIAL DE PRATO	SECTOR MANUFACTURERO DE CUERO DE COTACACHI
a) La familia	El núcleo familiar es fundamental desde el origen del conglomerado. Este núcleo ha sido el generador de valores, de mano de obra calificada y un aporte financiero para las actividades empresariales.	El núcleo familiar también fue fundamental desde el inicio de la actividad manufacturera, las empresas se conformaron desde sus inicios por los miembros de una misma familia. La cual ha sido la fuente de valores y conocimientos así como la generadora de mano de obra.
b) Entidades educativas	El principal organismo es el Instituto Técnico Buzzi desde 1886 que forma técnicos y profesionales en las ramas textiles que aportan con mano de obra calificada al distrito	Se cuenta con el “Instituto Tecnológico de la Industria del Cuero Cotacachi ITICC” desde 1995. En este instituto se forman técnicos y tecnólogos en Diseño, Calzado, Confecciones, y Marroquinería.

<p>c) Gobiernos nacionales, regionales, locales.</p>	<p>Gobierno Central: definió una política industrial descentralizada orientada a las necesidades y demandas de cada zona. Por medio de la “Ley 317/91 de Intervenciones para la innovación y el desarrollo de las pequeñas empresas” se reconoce jurídicamente a los distritos industriales.</p> <p>Gobierno Regional y Local: Categorización de distrito industrial y cualificación de sus empresas. Aplicación de políticas locales de estímulo para el sector que consisten en la instalación de actividades artesanales e industriales en vías de expansión, así como a garantizar una oferta de servicios sociales de alta calidad con el fin de asegurar la integración de la mano de obra.</p>	<p>Gobierno Central y Regional: a pesar de tener planes y proyectos de apoyo y protección a las empresas en el caso de Cotacachi no han intervenido.</p> <p>Gobierno Local: se construyó el Plan de Ordenamiento Territorial (PDOT, 2011) en el cual se incluyó entre otros el Objetivo No. 3 con la intención de incentivar el desarrollo sustentable de las actividades productivas del cantón entre ellas la del sector del cuero.</p>
<p>d) Bancos locales, o Entidades financieras</p>	<p>Créditos para el sector productivo y la comunidad:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Caja de ahorros del Fondo Social (<i>Fondo Sociale – casa di risparmio</i>) -Banco Popular de Prato (<i>Banca Popolare di Prato</i>) -<i>Cassa Raiffeisen Prato Allo Stelvio Societa' Cooperativa</i> - Sociedades Financieras enfocadas en el sector textil. 	<p>Se extienden créditos productivos y microcréditos a las empresas por las siguientes entidades:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cooperativa de ahorro y Crédito Artesanos. -Caja de préstamos de la Sociedad de Artesanos
<p>e)Otros Actores</p>	<ul style="list-style-type: none"> -Partido Comunista: precursor de “Acuerdo de Fijación de tarifas” de 1959. -Agentes que ofrecen servicios privados a las empresas en cuanto a consultoría, marketing. 	<ul style="list-style-type: none"> -Agentes que prestan sus servicios las empresas manufactureras para tareas de mantenimiento, construcción.
<p>f) Sinergia de los actores institucionales,</p>	<p>El desarrollo del sector textil se debe en gran medida al “comportamiento típico</p>	<p>Se encontraron notables divisiones y poca coordinación entre los diversos actores</p>

<p>su relación y/o aportes al modelo productivo.</p>	<p>pratense” en el cual su comunidad logró construir una cultura organizacional típica que se caracteriza por buscar el desarrollo a través del emprendimiento.</p> <p>Las relaciones cotidianas de sus actores ponen en práctica los valores y normas sociales basados en su fuerte identificación con su territorio.</p> <p>Los actores institucionales presentes han fungido como instituciones de apoyo al sector coordinado y ejecutando proyectos como talleres para emprendedores, programas de financiamiento, exenciones fiscales, vínculos con nuevos proveedores y programas de integración el fin de conservar el capital social existente y mejorar constantemente el desempeño productivo.</p>	<p>institucionales, aunque cada uno tiene programas y proyectos para aportar al sector manufacturero los pocos vínculos existentes limitan el progreso colectivo.</p>
--	--	---

Fuente: Becattini 1979, 1989, 1995, 2002; Dini 1997; AAMC 2011.

6.- El equilibrio entre competencia y cooperación

En la tabla 20, se evidencia la actitud cooperativa y competitiva entre las empresas aglomeradas.

Tabla 20: Equilibrio entre competencia y competición

INDICADORES	OBSERVACIONES	
	DISTRITO INDUSTRIAL DE PRATO	SECTOR MANUFACTURERO DE CUERO DE COTACACHI
<p>a) Códigos de comportamiento</p>	<p>Las empresas se identifican entre sí por tener un origen común, lo que ha generado que su evolución, actividades, y problemas sean similares.</p> <p>En el modelo productivo pratense las relaciones basadas en la confianza son el motor de sus actividades por lo que se</p>	<p>Las empresas cotacacheñas también tienen un origen común, por lo que su evolución, actividades, y problemas también son similares.</p> <p>Sin embargo el modelo productivo cotacacheño implica que únicamente dentro de las micro-redes las empresas</p>

	antepone la conducta cooperativa	se evidencie cooperación. Fuera de ellas el ambiente es de plena competencia.
b) Fase de competencia	A causa de algunas “crisis históricas”, han existido épocas caracterizadas por la tendencia a formar vínculos que entre empresas con comportamientos oportunistas que provocaron segmentos asimétricos y heterogéneos en las actividades.	Las micro-redes formadas dentro del conglomerado general compiten entre sí.
c) Fase de cooperación	<p>Para salir de las mencionadas “crisis históricas” las empresas han colaborado unas con otras construyendo nuevas redes, fortaleciendo las ya existentes y coordinando sus funciones.</p> <p>Este sistema de interdependencias no mercantiles favoreció el desempeño empresarial basado en el conocimiento, la reciprocidad y la confianza mutua.</p> <p>El rico capital social también ha contribuido a que las empresas opten por tomar actitudes cooperativas.</p> <p>Es así como se han desincentivado comportamientos oportunistas, y se han incentivado los rendimientos crecientes y la innovación como mecanismos para ganar competitividad.</p>	<p>A nivel del conglomerado general la cooperación entre empresas es escasa.</p> <p>Se aprecia una notable actitud cooperadora enfocada en la colaboración común únicamente al interior de las micro-redes</p>
d) Fase de Coopetición	La actitud colaboradora, la compartición de proveedores, y los acuerdos entre empresas les han permitido alcanzar beneficios a nivel de cada empresa y a nivel global relacionados con las economías de escala, así como cumplir eficientemente con sus pedidos	La coopetición se aprecia en el conglomerado general, donde simultáneamente se observa competencia entre micro-redes y cooperación dentro de las mismas.

	<p>y ofrecer productos a y precios competitivos.</p> <p>Por lo que en Prato prevalece la disposición a cooperar.</p>	
--	--	--

Fuente: Becattini 1979, 1989, 1995, 2002; Dini 1997; AAMC 2011.

7.- Las barreras a la entrada y a la salida

La tabla 21, identifica las barreras que tendría que vencer una empresa externa al conglomerado para poder formar parte de él (barreras de entrada). Y las barreras que debe vencer una empresa del conglomerado para dejar de formar parte de él (barreras de salida).

Tabla 21: Barreras de entrada y salida

INDICADORES	OBSERVACIONES	
	DISTRITO INDUSTRIAL DE PRATO	SECTOR MANUFACTURERO DE CUERO DE COTACACHI
a) Barreras de entrada	<ul style="list-style-type: none"> -Identidad territorial - Conocimiento “<i>know-how</i>” de la actividad textil. -Ubicación geográfica -Vínculos interempresariales basados en la confianza. -Economías de escala -Competitividad -Medidas o acuerdos proteccionistas (Acuerdo fijación de tarifas de 1959) 	<ul style="list-style-type: none"> -Identidad territorial -Conocimiento “<i>know-how</i>” de la actividad textil. -Ubicación geográfica - Fuerte compactación de las micro-redes.
b) Barreras de salida	<ul style="list-style-type: none"> -Identidad territorial -Ubicación geográfica -Pérdida de competitividad -Pérdida beneficios sociales, políticos, estratégicos, y económicos de los que gozan las empresas distritales 	<ul style="list-style-type: none"> - Identidad territorial - Fuerte compactación de las micro-redes.

Fuente: Becattini 1979, 1989, 1995, 2002; Dini 1997; AAMC 2011.

Indicadores cuantitativos (para el año referencial 2010)

La siguiente tabla, resume los resultados en lo referente al nivel de aglomeración y especialización empresarial en los casos de estudio (Ver cálculos en Anexo C).

Tabla 22: Indicadores Cualitativos

INDICADORES	OBSERVACIONES	
	DISTRITO INDUSTRIAL DE PRATO	SECTOR MANUFACTURERO DE CUERO DE COTACACHI
a) Coeficiente de Especialización (SQL)	3.551	2.865

Fuente: ISTAT 2011; AAMC 2011.

Valoración de indicadores para el caso de Prato:

El valor calculado del coeficiente de especialización es mayor a la unidad. Esto se debe a que el porcentaje de empleo que la actividad textil genera en Prato es superior al porcentaje de empleo que la actividad textil genera a nivel nacional, lo que implica que existe una concentración de las empresas gozan de un alto grado de especialización en el sector textil en Prato, hecho que se interpreta como un fenómeno aglomerativo de empresas pertenecientes a ese sector.

Valoración de indicadores para el caso de Cotacachi:

El valor calculado del coeficiente de especialización también es mayor a la unidad, lo que indica que el porcentaje de empleo generado por el sector manufacturero de artículos de cuero en Cotacachi es mayor al porcentaje de empleo que este mismo sector genera a nivel nacional, lo cual implica que en Cotacachi existe una concentración de empresas pertenecientes en el sector manufacturero, es decir un fenómeno aglomerativo.

6.1 Análisis de los resultados obtenidos en la investigación

La aglomeración empresarial a nivel internacional es un fenómeno de mucha antigüedad, en algunos casos es tan antiguo como su propio proceso de industrialización. Sin embargo, sólo en las últimas décadas los sistemas productivos locales pasan a ser analizados y comparados con el modelo italiano de distrito industrial ampliamente estudiado por Becattini.

De la experiencia italiana se rescata que un distrito industrial favorece la aglomeración empresarial de instituciones que realizan actividades similares o complementarias en el

mismo sector industrial, cimentando su gestión en los fuertes vínculos que mantienen los participantes y la actitud cooperadora que les permite ganar competitividad.

Constituir y mantener un sistema productivo local a partir de una aglomeración empresarial implica realizar esfuerzos conjuntos de todos los agentes que lo conforman, a fin de alcanzar un mejor desempeño en varios aspectos como el económico y el social, ya no solamente a nivel individual (empresarial) sino también a nivel sectorial, de tal manera que los beneficios que alcanza el conglomerado sean colectivos y también lleguen a ser individuales para cada empresa.

Pero además el rol de los demás actores institucionales es fundamental, ya que para que el capital social crezca es necesaria también la existencia de un marco institucional, sobre todo en las etapas nacientes de un proceso aglomerativo, llevado a cabo en un lugar en donde las dimensiones del capital social aún no se han explotado.

El modelo del distrito textil pratense, estudiado y sistematizado por Giacomo Becattini, es un claro ejemplo de desarrollo industrial a nivel territorial, que ha logrado involucrar a una comunidad en su proceso productivo durante siglos. Con este modelo se ha podido apreciar que la actividad industrial y la vida cotidiana de la comunidad donde se lleva a cabo se pueden mantener juntas a través de acciones coordinadas. La profunda influencia local imposibilita una replicabilidad sobre otros territorios y se convierte en uno de los factores decisivos de los sistemas de los distritos industriales. Sin embargo, fue factible determinar sus elementos característicos para compararlos con los elementos locales de un territorio completamente diferente como Cotacachi.

El distrito de Prato tiene un territorio perfectamente definido, rico en historia y plenamente identificado como sitio de desarrollo de la actividad textil, cuyos límites de forma dinámica han ido modificándose según las necesidades originadas al interior del mismo.

En Prato existe una población originaria del territorio que constituye una comunidad auténtica rica en principios y valores que cotidianamente han sido puestos en práctica en todas las actividades que ahí se realizan incluidas las industriales. Esta comunidad ha tenido además la capacidad de evolucionar y adaptarse según los acontecimientos respondiendo desde lo local a las exigencias de una economía global.

En el territorio pratense se ha dado lugar al surgimiento de un conglomerado de empresas extremadamente flexibles y especializadas, que además ponen en práctica un alto grado de cercanía que implica relaciones, mercantiles y no mercantiles que se han caracterizado por sus elevados niveles de confianza, recurrencia, integración mayoritariamente horizontal, e informalidad. Su flexibilidad las vuelve capaces de adaptarse y responder con eficiencia a las exigencias del mercado, y de generar un notable medio innovador que se evidencia con el constante apareamiento de nuevos materiales y nuevos procesos. La actividad productiva textil genera beneficios a sus empresas y por medio de ellas al distrito, estos beneficios tienen que ver con las economías de escala y se aprecian a través de reducción de costos, atracción a proveedores y a profesionales especializados. Es cierto que luego de varias décadas de crecimiento, hubo caídas del empleo en el sector industrial; pero esto se vio retribuido por una expansión en las actividades complementarias del sector como la producción de maquinaria textil. El modelo productivo pratense basado en las características mencionadas de sus empresas se considera de acuerdo a Becattini (1989) como un modelo de reajuste, mas no de ruptura industrial.

La permanente circulación de mano de obra entre las empresas pratenses ha originado una disponibilidad de talentos con capacidad para alcanzar una alta especialización laboral. Hemos visto en los datos mostrados y los cálculos realizados que la tasa de empleo es generalmente mayor que la de toda Italia y que la especialización de los trabajadores que conlleva a la especialización del distrito también es alta.

La presencia de actores institucionales que al estar inmersos en la actividad productiva generaron el “comportamiento típico pratense”, lo cual implica una atmósfera industrial marshallana, donde se destaca la trascendencia del factor humano, del conocimiento y de la existencia de relaciones informales fundamentales en la organización y el desarrollo del distrito industrial pratense. La desarrollada institucionalidad del lugar orienta al distrito hacia la construcción de un gran capital social, aumentando la confianza, disminuyendo la incertidumbre en las relaciones empresariales y regulando las relaciones de poder.

Se aprecia un notable predominio de las actitudes cooperativas en el distrito, basadas en una herencia productiva, política e institucional específica. Sus estructuras sociales han resultado características del modelo de distrito industrial. Las relaciones de confianza que soportan la actitud cooperativa de las empresas han podido extenderse del núcleo familiar a la comunidad principalmente por la continuidad y constancia de las relaciones laborales en una misma

materia de trabajo. Sin embargo, es indispensable resaltar que estas relaciones de confianza han sido construidas con base en una vieja estructura social que ha definido a la industria textil desde el siglo pasado como la intermediación, la cual ha adquirido nuevas características en los últimos años, por los mercados a los que se dirige.

La fuerte identificación de los habitantes de la comunidad de Prato con la producción textil como parte de su cultura, la capacidad para coordinar las actividades y el nivel de compromiso de las empresas con el distrito, hacen de éste un sistema que adquiere “vida propia” y opera como un solo ente. Eso crea fuertes barreras para entrar o salir de él. Sin embargo el distrito tiene la capacidad de abrirse hacia el exterior para intercambiar información, o fomentar nuevas relaciones.

Del enfoque cuantitativo y los cálculos realizados se puede destacar que en el año 2010 que fue tomado como referencia se detectaron aglomeraciones empresariales en ambos territorios (Prato y Cotacachi) aunque existe una mayor presencia del sector textil en la comunidad pratense (SQL = 3.551) que del sector manufacturero del cuero en la comunidad cotacacheña (SQL = 2.865). Los resultados que indican además que la comunidad pratense está más identificada con su tradicional actividad textil que la cotacacheña con la actividad manufacturera. Además que en Cotacachi teóricamente se podrían encontrar más sectores productivos de importancia o tamaño similar al manufacturero, mientras que en Prato la actividad textil es la principal.

En conjunto, las consideraciones anteriores podrían llevar a pensar que el distrito textil de Prato, ha actuado como una región geográfica dinámica y abierta, pero ha conservado una estructura cultural definida localmente que continuará auto-reproduciéndose a lo largo del tiempo. El aumento en la velocidad y la variedad de las innovaciones genera la necesidad de habilidades nuevas que mantienen al distrito en permanente evolución. El apoyo de las instituciones locales ha sido fundamental para este distrito y lo sigue siendo ahora que han surgido nuevos competidores, y las innovaciones tecnológicas se han acelerado, por lo que la necesidad de la intervención institucional es aún mayor.

El caso asociativo de Cotacachi tiene ya un siglo de historia. El modelo productivo del sector manufacturero de artículos de cuero tiene algunas particularidades, pues está conformado por un conglomerado general que acoge a un conjunto de micro-redes de empresas manufactureras y actores institucionales débilmente interrelacionados que en algunas ocasiones compiten entre sí. Sin embargo en el interior de las mencionadas micro-redes hay

empresas estrechamente vinculadas entre sí, cuyo ambiente laboral y social se basa en la confianza que se origina por parentescos entre sus dueños. Al igual que en Prato, las empresas cotacacheñas fueron constituidas y siguen siendo manejadas por núcleos familiares, por lo que la comunidad también está directamente vinculada con la actividad productiva. Parte de la cultura del sector queda plasmada en la manufactura de cuero lo que le da a sus productos una exclusividad reconocida en el resto del país. Las empresas manufactureras individualmente enfrentan grandes problemas, precisamente por su reducido tamaño, al no tener capacidad competitiva en cuanto a la calidad y cantidad de sus productos y servicios, acceso al financiamiento y a la información para llevar a cabo sus inversiones o incluso realizar actividades de innovación. La asociatividad en sus diferentes formas ha resultado ser una estrategia de desarrollo local, como una forma de fortalecimiento de las empresas y de aprovechamiento de su potencial para obtener beneficios sobre todo económicos.

Al igual que en el distrito textil de Prato, el caso aglomerativo de Cotacachi también tiene un territorio definido, que goza de una amplia trayectoria y que se ha consolidado como cede de la actividad manufacturera del cuero en el norte del país. Sus límites geográficos no han variado, pues el desempeño del sector no lo ha requerido.

Cotacachi cuenta también con una población originaria que convive como una comunidad aunque en tamaño mucho más reducida que la pratense. Esta comunidad está caracterizada por una carga cultural importante que incluye la elaboración de manufacturas y una serie de principios que se auto regulan y se ponen en práctica en las labores productivas. Su evolución social ha sido acorde a la evolución del sector productivo, que ha enfrentado cambios drásticos en ciertas épocas.

Una fuerte identificación de los habitantes de la comunidad con la producción manufacturada de artículos de cuero se aprecia en Cotacachi pero no a nivel del sector manufacturero en general sino dentro de las micro-redes, donde los vínculos interempresariales son tan estrechos que se vuelve muy complicado entrar o salir de ellas.

La producción manufacturera se lleva por separado a nivel del conglomerado general pero muy bien coordinada dentro de las micro-redes en donde son notables los fuertes vínculos informales entre las empresas. Las micro-redes compiten interactúan entre sí en un marco de intensa competencia y auto-restricciones que limitan por ejemplo el acceso de proveedores y la disponibilidad de mano de obra calificada. La situación explicada no promueve el desarrollo local ni integra a los diferentes sectores político, económico y social (gobierno

local, empresas y comunidad) como instancias que deben interrelacionarse a fin de promover la competitividad sistémica del territorio. La idea de “confianza” o “confiabilidad” está considerada desde la perspectiva de la solidaridad comunitaria que solamente se presenta en determinadas estructuras socio-territoriales es decir dentro de las micro-redes. Esta característica comunitaria se convierte en lo que Becattini (1989) considera como un factor de fortaleza o debilidad en un mundo de globalización. Se destaca también que las empresas manufactureras cotacacheñas mantienen en su interior a pesar de su limitado tamaño procesos de integración vertical de las fases de la cadena productiva, lo cual no se ajusta a la descripción de distrito industrial que da Becattini pues no se observan altos niveles de la especialización.

En cuanto a su fuerza laboral, la especialización de sus trabajadores cotacacheños se consigue con la experiencia dentro del sector, pues los empresarios no optan por la capacitación formal como una alternativa. Lamentablemente es parte de la cultura no solo de este sector sino del país, ya que con el conocimiento no solo en cuanto a capacitación sino también de nuevos mercados y nuevos clientes se hará más fácil el entendimiento sociocultural, y esto ayudará a que las empresas tengan mayores oportunidades de crecimiento.

No obstante el sector cuenta también con otros factores que influyen de forma negativa en el desarrollo del mismo, como por ejemplo: la dependencia de realizar la mayoría del abastecimiento de pieles en bruto y demás insumos fuera del territorio o el plagio de los productos del que hablaremos más adelante.

Los pocos vínculos cooperativos del conglomerado manufacturero limitan la disponibilidad y circulación de mano de obra calificada. No así dentro de las micro-redes donde la disponibilidad y circulación de trabajadores es absoluta.

En el Cantón Cotacachi se puede observar que existen un sinnúmero de problemas que afectan a cada una de las empresas que se dedican a la fabricación de artículos de cuero.

En el caso aglomerativo de Cotacachi los vínculos socio-culturales entre los principales agentes de las aglomeraciones, así como las normas e instituciones, son frágiles e impiden/dificultan el desarrollo de acciones coordinadas que hace que cada entidad actúe de forma aislada.

Se observaron serias divisiones entre actores institucionales: las actividades no se coordinan lo. Se requiere apoyo institucional eficaz para promover una cooperación más consciente

entre los múltiples actores (individuales, colectivos, públicos y privados) que actualmente compiten y que forman parte del sector.

El plagio de productos del que son víctimas las empresas es uno de los problemas que se han vuelto determinantes por lo que hacen falta programas de protección de propiedad intelectual que garanticen la creatividad e incentiven a la protección sobre los conocimientos.

La fuerte tendencia al plagio ha acabado con las actitudes cooperativas del conglomerado en general, la verdadera cooperación solo es posible dentro de las micro-redes en donde la colaboración y lealtad de sus participantes es absoluta.

Otra de las dificultades a vencer es que la instrucción superior aún no se vincula de manera notable con el sector productivo por lo que no es un real aporte de conocimiento industrial y *know-how*.

Además, la inestabilidad del ambiente macroeconómico, característico de economías periféricas, dificulta acciones a largo plazo, importantes en el reto de obtener niveles más elevados de cooperación. En general, las economías externas son de tipo casual o espontáneo y su competitividad se encuentra más ubicada a los bajos salarios, no aplicación de la legislación del trabajo, etc.

Otra de las grandes dificultades y retos para el futuro desarrollo industrial de la entidad consiste en superar el confinamiento de la confianza a la pertenencia a un grupo socioeconómico reducido (micro-red), situación que dificulta la expansión de las transacciones mercantiles en la localidad, en consecuencia, es necesaria la construcción de una comunidad industrial con elevados niveles de confianza, capaz de obtener beneficios para la localidad en su conjunto extender las relaciones de cooperación productiva entre las ramas de la producción manufacturera como una práctica instrumentada en compromisos de largo plazo y en beneficio de la asociación y a través de ella a los participantes, que permitan superar la competencia interna y unir esfuerzos.

Las interacciones entre los agentes no son lo suficientemente desarrolladas para que se las pueda caracterizar como un verdadero sistema productivo de tipo distrital, en el que los elementos responsables del desarrollo endógeno estén presentes.

Conclusiones

De la información teórica y empírica recopilada se pudieron plantear las matrices comparativas de los casos de estudio en función de cada macro indicador propuesto. Estas matrices permitieron observar en qué se asemejan y diferencian el distrito industrial pratense y caso aglomerativo de las empresas manufactureras de artículos de cuero de Cotacachi.

Con los resultados obtenidos se niega la hipótesis de partida que señalaba que el caso de asociatividad del sector manufacturero de artículos de cuero de Cotacachi tiene características semejantes a las del modelo teórico de distrito industrial italiano. El análisis comparativo indica que a pesar de existir semejanzas entre los casos de estudio el caso asociativo de Cotacachi no responde a la tipología de distrito industrial por lo que no se lo considera como tal. Definiéndolo más bien como una aglomeración empresarial constituida por micro-redes que internamente cooperan y externamente compiten entre sí.

El desarrollo del presente trabajo permitió responder a las preguntas de investigación de la siguiente forma:

En lo relacionado con las características y los factores de éxito de los modelos de distritos industriales italianos podemos establecer que el distrito textil de Prato tomado como caso de estudio se encuentra asentado sobre un territorio que se ha ido modificando paulatinamente conforme el crecimiento del distrito. El potencial endógeno de este territorio ha sido aprovechado por una aglomeración de empresas (mayoritariamente MIPYMES) especializadas en una o pocas fases del proceso productivo. Esto se pudo confirmar gracias al enfoque cuantitativo, que dio como resultado la presencia de una importante aglomeración empresarial de alta especialización. Conjuntamente con la comunidad pratense la aglomeración empresarial ha desarrollado una identidad que consiste en una serie de conocimientos, costumbres y valores propios del lugar. Los estrechos vínculos que mantienen las empresas pratenses son mayoritariamente informales y han sido un factor determinante para el desarrollo del distrito textil, que se ha convertido en un modelo de producción caracterizado por la cooperación entre sus empresas integrantes. La organización interna del distrito es sumamente flexible lo que le da la capacidad de responder a los cambios o exigencias del mercado, interactuar con el exterior, adoptar nuevos procesos, y desarrollar tecnologías.

El medio innovador presente en el distrito es el motor de la evolución, ya que permanentemente se desarrollan nuevas tecnologías, procesos, productos e inclusive instituciones.

Sin embargo, en Prato el modelo distrital no resulta ser una estrategia eficaz por sí sola, necesita de actores estratégicos que hagan posible constituir un marco de referencia para su aplicabilidad, con este soporte se han conseguido alcances como la generación de políticas gubernamentales y sociales en favor del distrito, acceso a créditos productivos, apoyo a industrias infantiles, entre otros.

La atmosfera industrial pratense permite la libre disponibilidad de la información y del conocimiento, y la disponibilidad de un mercado laboral especializado.

En lo referente a las semejanzas entre el distrito industrial italiano y el caso aglomerativo de Cotacachi y si considerar a este último como un sistema productivo de tipo distrito industrial se concluye el caso aglomerativo de Cotacachi tiene varias características cercanas al modelo de distrito industrial sobre todo en lo que tiene que ver con contar con un territorio delimitado donde se desarrolla un sector productivo importante y tradicional, una comunidad que es fuente de principios y valores auténticos donde se construye el capital social y que está relacionada directamente con ese sector productivo, una aglomeración de empresas asociadas, la presencia de actores institucionales y actitud cooperativa aunque restringida mayoritariamente hacia el interior de micro-redes.

Sin embargo ciertos elementos definitorios del modelo distrital no existen en el modelo productivo de manufacturas de cuero de Cotacachi. No se observa especialización productiva de las empresas que a pesar de su limitado tamaño se encargan de todas fases de la cadena productiva. La tendencia copiar los productos limita la integración mediante redes interempresariales se aprecia solo dentro de micro-redes en donde existe circulación de la información, del conocimiento y de la mano de obra, por lo que un medio innovador es prácticamente nulo. De ahí que el ambiente productivo está lejos de ser una “atmosfera industrial” Marshallana. Hace falta además la sinergia entre los actores como agentes de fortalecimiento y direccionamiento del modelo aglomerativo no solo de micro-redes sino del conglomerado en general. A pesar de las políticas nacionales y locales en favor de las aglomeraciones, en la práctica, los gobiernos nacionales o locales no se han involucrado en la

actividad productiva, las políticas industriales han sido casi imperceptibles y no han llegado a sectores como el de Cotacachi, la planificación de largo plazo se ha desestimado.

En lo que tiene que ver con las ventajas que podría traerle a las empresas involucradas y al desarrollo socio-económico del territorio, que el caso de asociatividad de Cotacachi se conforme como distrito industrial, es importante recalcar que un modelo distrital fomenta la aparición de externalidades que se conciben como oportunidades para que las empresas que forman parte de la aglomeración puedan alcanzar un mejor desempeño que se refleje en crecimiento económico y desarrollo local. Estas externalidades consisten por ejemplo en la circulación del talento humano, la construcción de redes que vinculen a los actores institucionales y por medio de ellos al entorno empresarial, el desarrollo y la participación en actividades adecuadamente planificadas y estandarizadas.

En el caso de Cotacachi un adecuado rol de los agentes institucionales, se podría mejorar notablemente la situación del sector, encaminándolo si así lo desean sus pobladores a un modelo aglomerativo distrital que integre a todos los agentes para conseguir beneficios relacionados con las economías de localización al conglomerado en general y no solamente a pequeños grupos como hasta ahora. Se requiere un mayor nivel de organización del sector privado, público, de las instituciones gremiales, de las entidades educativas y de la comunidad en general a fin de planificar y ejecutar estrategias propias de desarrollo.

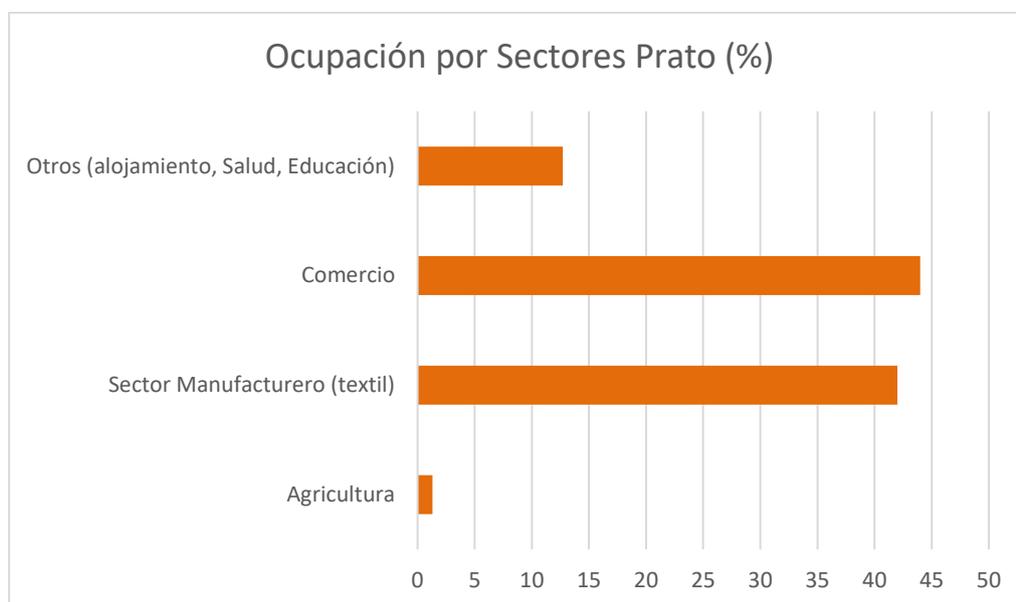
Anexos

Anexo A: Ocupación por Sectores. Prato

Sector	Ocupación (%)
Agricultura	1,3
Sector Manufacturero (textil, industrial)	42
Comercio	44
Otros (alojamiento, Salud, Educación)	12,7
TOTAL	100

Fuente: ISTAT 2011.

Figura 10: (%) Ocupación por sectores Prato, 2010.



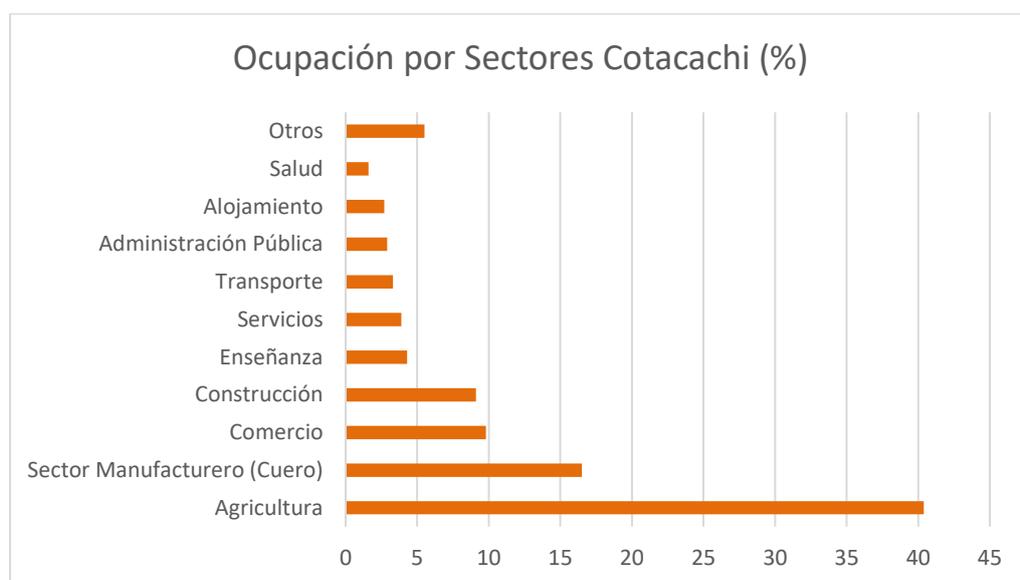
Fuente: ISTAT 2011.

Anexo B: Ocupación por Sectores. Cotacachi

Sector	Ocupación (%)
Agricultura	40,4
Sector Manufacturero (Cuero)	16,5
Comercio	9,8
Construcción	9,1
Enseñanza	4,3
Servicios	3,9
Transporte	3,3
Administración Pública	2,9
Alojamiento	2,7
Salud	1,6
Otros	5,5
TOTAL	100

Fuente: INEC 2010.

Figura 11: (%) Ocupación por Sectores en Cotacachi



Fuente: INEC 2010.

Anexo C: Cálculo del Coeficiente de Especialización

Distrito Industrial de Prato:

Nomenclatura:

x_i valor porcentual de empleo del sector textil a nivel Nacional

x_j valor porcentual de empleo en Prato

x_{ij} valor porcentual de empleo del sector textil en Prato

x_T valor porcentual de empleo en a nivel nacional

1) Coeficiente de Especialización (SQL):

Se empleó la ecuación No.1 planteada en el marco metodológico:

$$SQL_{ij} = \frac{x_{ij}/x_j}{x_i/x_T}$$

$$SQL_{ij} = \frac{42/35}{19.5/57.7} = 3.551$$

Sector Manufacturero de cuero de Cotacachi

Nomenclatura:

x_i valor porcentual de empleo del sector del cuero a nivel Nacional

x_j valor porcentual de empleo en Cotacachi

x_{ij} valor porcentual de empleo del sector del cuero en Cotacachi

x_T valor porcentual de empleo en a nivel nacional

1) Coeficiente de Especialización (SQL).

Se empleó la ecuación No.1 planteada en el marco metodológico:

$$SQL_{ij} = \frac{x_{ij}/x_j}{x_i/x_T}$$

$$SQL_{ij} = \frac{16.5/19.71}{10.9/37.3} = 2.865$$

Anexo D: Fotografías de los modelos productivos analizados

Figura 12: Área industrial Pratense



Vista Aérea de la zona industrial de Prato. Fuente: UIP 2006.

Figura 13: Laboratorio de Desarrollo de Nuevos Productos del Instituto Buzzi



Laboratorio de I+D Prato. Fuente: UIP 2006.

Figura 14: Producción Textil en Prato



Centro de Producción Textil Prato. Fuente: UIP 2006.

Figura 15: Artículos manufacturados de cuero de Cotacachi



Artículos manufacturados de cuero Cotacachi. Fuente: AUCC 2012.

Figura 16: Cuero como materia prima



Materia prima para manufacturas. Fuente: AUCC 2012.

Figura 17: Talleres de producción de artículos de cuero



Talleres de Producción de manufacturas. Fuente: AUCC 2012.

Anexo E: Guía de entrevista para levantamiento de información en campo

1) Para conocer si existe un territorio delimitado identificado con la actividad manufacturera de artículos de cuero se plantearon las siguientes preguntas:

- ¿A qué se dedican los habitantes de Cotacachi?
- ¿En qué zona geográfica se ubicaron las primeras empresas manufactureras (talleres)?
- ¿En qué zona geográfica se ubican actualmente las empresas manufactureras (talleres)?

2) Para obtener información de la comunidad de personas de Cotacachi se plantearon las siguientes preguntas:

- ¿Qué nos puede comentar acerca de Cotacachi, su población, sus costumbres y tradiciones, grupos étnicos, actividades cotidianas, actividades económicas, características de las familias, valores éticos y morales?
- ¿De qué forma influye el territorio (la comunidad, costumbres, tradiciones, relaciones sociales, ubicación geográfica) en las actividades del sector manufacturero?
- ¿Cómo y cuándo inició esta la actividad manufacturera en Cotacachi?
- ¿Quiénes llevan a cabo la actividad manufacturera y de dónde provienen?

3) Para determinar la existencia y características del conglomerado empresarial de Cotacachi se plantearon las siguientes preguntas:

- ¿Quiénes pertenecen al sector manufacturero del cuero, personas naturales o jurídicas?
- ¿Qué factores externos han influido de manera favorable o desfavorable en la actividad productiva manufacturera del cantón?
- ¿Cuántas empresas (talleres) relacionados con la manufactura de artículos de cuero existen actualmente en Cotacachi han aumentado o disminuido en número y por qué?
- ¿Las empresas (talleres) son de origen familiar?
- ¿Cuántos trabajadores en promedio tienen las empresas, y esa cantidad ha aumentado disminuido con el tiempo y por qué?
- ¿Existe algún tipo de vínculo o relación entre las personas (empresas) del sector manufacturero?
- ¿En qué consisten dichos vínculos?

- ¿Se mantienen acuerdos formales o informales entre ellos?
- ¿Existe algún tipo de especialización de las empresas en función de sus productos o de sus trabajadores?
- ¿Se ha conformado algún tipo de organización (asociación, cooperativa, red) que represente al sector manufacturero y con qué objetivos?
- ¿Quiénes la conforman y cuántos miembros son?
- ¿Cuál es el rol de cada empresa?
- ¿Cuáles son los objetivos y metas de esta organización a corto, mediano y largo plazo?
- ¿Las empresas organizadas mantienen su autonomía o independencia?
- ¿Con qué frecuencia se reúnen y quiénes son los dirigentes?
- ¿Existen lineamientos, o estatutos que sigue el sector manufacturero?
- ¿Existen procesos o políticas de innovación en su empresa o dentro del sector?
- ¿Qué beneficios obtiene su empresa de pertenecer al sector manufacturero?

4) Para obtener información relacionada con la división del trabajo y la calidad del talento humano se plantearon las siguientes preguntas:

- ¿Cómo es la organización y funciones de los trabajadores dentro de la empresa y dentro del sector manufacturero?
- ¿Existen competencias específicas de los trabajadores?
- ¿Qué tipo de conocimientos, nivel de preparación o experiencia se requiere para dedicarse a esta actividad?
- ¿Cómo se transmiten los conocimientos?
- ¿Dentro del sector manufacturero del cuero hay disponibilidad permanente de mano de obra?

5) Para determinar la existencia y rol de actores institucionales se plantearon las siguientes preguntas:

- ¿Existen actores institucionales (entidades gubernamentales, sociales, educativas y financieras) dentro del territorio donde se lleva a cabo el sector productivo manufacturero?
- ¿Qué relación tienen estas entidades con las empresas manufactureras?

- ¿Las empresas o el sector manufacturero en general se beneficia de alguna manera de la existencia de dichas entidades?
- ¿Qué se debe hacer para formar parte del sector manufacturero?

6) Para conocer si existe cooperación y competencia entre las empresas se plantearon las siguientes preguntas:

- ¿Entre las empresas del sector manufacturero existen mecanismos de cooperación, competencia?
- ¿Cuándo se dan dichos mecanismos?
- ¿Quiénes intervienen y en qué aspectos?

7) Para conocer las barreras de entrada y salida del sector manufacturero se plantearon las siguientes preguntas:

- ¿Cuán factible sería para una persona o empresa iniciar sus actividades productivas dentro del sector manufacturero?
- ¿Cuán factible sería para una persona o empresa finalizar sus actividades productivas relacionadas con el sector manufacturero?
- ¿Cuáles son las ventajas (económicas, familiares, sociales, laborales) de pertenecer al sector manufacturero del cuero de Cotacachi?
- ¿Continuará usted con la actividad productiva manufacturera de artículos de cuero, y por qué?
- ¿Cuáles serían las ventajas de dejar la actividad manufacturera?

Anexo F: Listado de personas entrevistadas

Ramiro Yépez	Presidente Asociación de Artesanos Manufactureros de Cotacachi
Luis Saavedra	Manufacturero de artículos de cuero
Marco Hidalgo	Curtidor
Carlos Andramunio	Manufacturero de artículos de cuero
Milton Saltos	Manufacturero de artículos de cuero
Carlos Pomboza	Miembro de la Comunidad
Mayra Pomboza	Secretaria Asociación de Artesanos Manufactureros de Cotacachi
Ana Andramunio	Miembro de la Comunidad
Luis Sandoval	Manufacturero de artículos de cuero
Estuardo Vaca	Manufacturero de artículos de cuero
Jorge Andramunio	Miembro de la Comunidad
Henry Flores	Manufacturero de artículos de cuero
Oswaldo Rueda	Vicepresidente Asociación de Artesanos Manufactureros de Cotacachi
Elsa Ruales	Miembro de la Comunidad
Teresa Haro	Manufacturera de artículos de cuero
Jorge Terán	Manufacturero de artículos de cuero
Nancy Tipán	Manufacturera de artículos de cuero
Enrique Andrade	Manufacturero de artículos de cuero
Pedro Chicaiza	Manufacturero de artículos de cuero
Alberto Andrade	Manufacturero de artículos de cuero
David Chasig	Manufacturero de artículos de cuero
José Luis Vargas	Manufacturero de artículos de cuero
Juan Chiza	Cooperativa de Artesanos

Lista de Referencias

- Absalom, Robert, Giacomo Becattini, Gabi Dei Ottati, and P Giovannini. 1997. "Il Bruco E La Farfalla. Raggionamenti Su Di Un Decenio Di Vita Pratese Le Monnier, Prato." In *Prato, Storia Di Una Città. Il Distretto Industriale, 1943- 1993*, 2da ed. Prato.
- Aguilar, Víctor, Anderson Arghoty, Melany Gualavisí, Sebastián Burgos, Mercedes Onofa, Patricio Ruiz, and Ricardo Zambrano. 2013. *Estudios Industriales de La Micro, Pequeña Y Mediana Empresa*. Edited by Katuska King and Hugo Jácome. 1ra ed. Quito: V&M.
- Aguilar, María, and Kristel Martinez. 2013. "Las PYMES Ante El Proceso de La Globalización," 17. <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/mx/2013/pymes.html>.
- Albert, María José. 2007. *La Investigación Educativa: Claves Teóricas*. Edited by Mc Graw Hill. Madrid.
- Albuquerque, Francisco. 2004. "Sistemas Productivos Locales: Una Mirada Desde La Política Económica Local Para La Generación de Empleo." *Seminario CEPAL-MTEySS*, 1–10.
- Alvarado, Juan. 2013. "Auditorías Realizadas a Las Empresas Que Conforman El Grupo CONFECUENCA." Cuenca.
- Alvarez, Jorge. 2008. *Historia Económica General*. Edited by AUDHE. 1ra ed. Montevideo: Congreso Latinoamericano de Historia Económica.
- Araque, Wilson. 2013. "Factores Determinantes de La Asociatividad Como Alternativa Para El Fortalecimiento de Pequeñas Y Medianas Industrias." Universidad Andina Simón Bolívar.
- Araya, Arnoldo. 2006. "Cooperación Empresarial En Pymes." *TEC Empresarial* 1 (45).
- Arcos, Claudio. 2008. "Clusters Como Modelo Para Alcanzar La Productividad Y Competitividad Industrial En El Ecuador." Universidad Andina Simón Bolívar.
- Arrighi, Giovanni. 2009. "Adam Smith En Pekín." *AKAL*, 45.
- Asociación de Artesanos Manufactureros de Cotacachi. 2011. "Registro de Afiliados." Cotacachi.
- AUCC. 2012. "Registro de Datos Estadísticos Del Sector Manufacturero."
- Aydalot, Philippe. 1986. "La Tesis Del 'entorno Innovador' O Los 'milieux Innovateurs'." In *TEORÍAS EXPLICATIVAS DE LAS DISPARIDADES ECONÓMICAS ESPACIALES.*, edited by GREMI.
- Beaudry, Catherine. 2001. "Entry, Growth and Patenting in Industrial Clusters: A Study of the Aerospace Industry in the UK." *International Journal of the Economics of Business*.

- <http://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/13571510110079000>.
- Becattini, Giacomo. 1979. "Dal 'settore' Industriale Al 'distretto' Industriale. Alcune Considerazioni Sull'unità D'indagine Dell'economia Industriale." *Rivista Di Economia E Politica Industriale* 1.
- . 1989. "Il Distretto Industriale Marshalliano Come Concetto Socioeconomico," 51–65.
- . 1995. *I Sistemi Locali Nello Sviluppo Economico Italiano E Nella Sua Interpretazione*.
- . 2002. *La Oruga Y La Mariposa. Un Caso Ejemplar de Desarrollo En La Italia de Los Distritos Industriales; Prato (1954-1993)*. Prato: Varona.
- Becattini, Giacomo, and Enzo Rullani. 1993. *Sistema Locale E Mercato Globale, in "Economia E Politica Industriale."*
- Bellandi, Marco, and M Romagnoli. 1994. "Prato and the Textile Industry." *Regional Development in a Modern European Economy: The Case of Tuscany*. New York.
- Bervejillo, Federico. 1995. "Territorios En La Globalizacion Cambio Global Y Estrategias De Desarrollo Territorial." Edited by ILPES. Montevideo.
- Boisier, Sergio. 2004. "Desarrollo Territorial Y Descentralización. El Desarrollo En El Lugar Y En Las Manos de La Gente." *Revista EURE XXX (90): 27–40*. doi:10.4067/S0250-71612004009000003.
- Bourdieu, Pierre. 2000. *Las Estructuras Sociales de La Economía*. Edited by Manantial. 1ra ed. Buenos Aires.
- Brusco, Sebastiano. 1989. *Piccole Imprese E Distretti Industrili*. Edited by Rosenberg & Seller. 1ra ed. Torino.
- Caïs, Jordi. 2002. *Metodología Del Análisis Comparativo*. 2da ed. Madrid.
- CAPTURGAL. 2015. "Cámara Provincial de Turismo de Galápagos." Puerto Ayora: Cámara de Turismo de Galápagos. <http://www.galapagostour.org/>.
- Castañeda, Malena, and Yuri Morales. 2007. "La Teoría Desarrollista de Prebisch Y La Política de Industrialización En América Latina."
- Central Intelligence Agency. 2008. "The World Factbook." *The World Factbook*. https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/print/country/countrypdf_it.pdf.
- Cividanes, Jose Luis. 1999. *El Territorio Como Variable Economica: Concepto Del Sistema Productivo Local*. Madrid.
- Climent, Eugenio. 1997. "Sistemas Productivos Locales Y Distritos Industriales: El Caso de

- España.” *Boletín de La Asociación de Geógrafos Españoles*. Madrid.
- Coleman, James. 1990. *Fundamentos de Teoría Social*. Edited by Centro de Investigaciones Sociológicas. 1ra ed. New York.
- Cossentino, Francesco, Frank Pyke, and Werner Sengenberger. 1996. *Local and Regional Response to Global Pressure: The Case of Italy and Its Industrial Districts*. Edited by OIT. Verna.
- Costa, María Teresa. 1993. “Cooperación Entre Empresas Y Sistemas Productivos Locales.” Madrid: IMPI-MICYT.
- Dei Ottati, Gabi. 1994. *Cooperation and Competition in the Industrial District as an Organization Model*.
- Dematteis, Giuseppe. 2001. *Per Una Geografia Della Territorialità Attiva E Dei Valori Territoriali*. Edited by Bonora. *SLoT Quaderno 1*,. 1ra. Bologna: Baskerville.
- Dematteis, Giuseppe, and Francesca Governa. 2005. “Territorio Y Territorialidad En El Desarrollo Local.” *Boletín de La A. G. E N° 39* (2001): 31–58.
- DIARIO LA HORA. 2007. “Pelileo, Producción Y Desarrollo,” July 21.
- Diez, José Ignacio, and Roberto Verna Etcheber. 2012. “Pueden Construirse Distritos Industriales En Territorios Periféricos? Análisis Del Caso DIMSUR En La Provincia de Buenos Aires (Argentina)” 20 (54): 77–108.
- Dini, Marco. 1997. *Competitividad, Redes de Empresas Y Cooperación Empresarial*. Edited by CEPAL. *Serie Gestion Publica ILPES CEPAL*. Vol. N 72. Santiago. http://www.eclac.org/publicaciones/xml/5/42685/SGP_N72.pdf.
- Dowrick, Steve. 2003. “Ideas and Education: Level or Growth Effects?”
- El Telégrafo. 2013. “Pequeños Negocios, Gran Potencial. Las Claves de Las Mipymes,” December 1.
- Elizalde, Antonio. 2003. *Planificación Estratégica Territorial Y Políticas Públicas Para El Desarrollo Local*. CEPAL, *Comisión Económica Para América Latina Y El Caribe*. Santiago.
- Figueras, Alberto. 2001. *Nuevas Lecturas de Política Económica: Argentina En La Globalización*. Edited by Eudecor. 1ra ed. Córdoba.
- Flick, Uwe. 2004. *Introducción a La Investigación Cualitativa*. Edited by Ediciones Morata. Segunda ed. Madrid.
- Fukuyama, Francis. 1995. “Social Capital and the Global Economy. Foreign Affairs.”
- Galaso, Pablo. 2013. “Capital Social Y Desarrollo Industrial: El Caso de Prato, Italia.” Juarez: Dialnet.

- García, Pedro, and Gloria Parra. 2008. "Capital Social, Conocimiento Y Resultados En Los Distritos Industriales." *Boletín Económico de ICE* 2948: 53–67.
- Garofoli, Gioacchino. 2009. "Las Experiencias de Desarrollo Económico Local En Europa: Las Enseñanzas Para América Latina." San José.
- Haesbaert, Rogério. 2013. "El Mito de La Desterritorialización: Del Fin de Los Territorios a La Multiterritorialidad." *Cultura Y Representaciones Sociales* 8 (15): 9–42. doi:ISSN 2007-8110.
- Harvey, David. 2005. "El 'nuevo' imperialismo: Acumulación Por Desposesión" 2004 (enero).
- Hernández, Roberto, Pilar Baptista, and Carlos Fernández. 2010. *Metodología de La Investigación*. Quinta. Mexico DF: McGrawGill.
- Hernández, Iván, and Nathalie Cely. 2010. "Redes de Competitividad Y Productividad Compartida. Quito." Quito.
- INEC. 2010. "Censo Nacional Económico." Quito.
- . 2013. "Directorio de Empresas Y Establecimientos: Contenido Generalidades Y Resultados," 47.
- ISTAT. 2011. "I Distretti Industriali." *IPI-Ministero Delle Attività Produttive*.
- Kast, Fremont, and James Rosenzweig. 1988. "Administración En Las Organizaciones." Mexico DF: McGraw Hill.
- Linck, Thierry. 2010. "Los Siales Entre Apropiación Y Despojo Territorial : Hay Que Darle Rumbo Al Enfoque." *Laboratoire de Recherche Sur Le Développement de l'Élevage*, 9–25.
- Long, Norman. 1996. *Globalización Y Localización: Nuevos Retos Para La Investigación Rural*. Edited by C Hubert. México: La Sociedad Rural Mexicana Frente al Nuevo Milenio.
- López, Carlos. 2003. *Redes Empresariales: Experiencias En La Región Andina*. Edited by MINKA. 1ra ed. Trujillo.
- Lozano, René. 2006. "Modelos de Crecimiento Endogeno: Externalidades Del Capital Humano." *EUMED*.
- Lucanera, Romina Anahí. 2010. "Red de Empresas : Empresas Virtuales Network of Enterprises : Virtual Enterprise." *Panorama Socioeconómico*. Buenos Aires.
- Marshall, Alfred. 1890. *Principles of Economics*. Edited by Mc Millan. 8va ed. London: Liberty Fund, Inc.
- . 1920. *Industry and Trade*. Edited by Mc Millan. 2da ed. London.

- Mejía, María. 2011. “Creación De la Cámara de Comercio En El Cantón Cotacachi, Provincia de Imbabura.” Universidad Técnica del Norte.
- Melgarejo, Zuray, Mary Vera-Colina, and Edwin Mora. 2013. “Competitividad de La MIPYME Y Desarrollo Regional: Estudio Del Caso Colombiano.” *Revista de La Facultad de Ciencias Económicas Y Administrativas*. Bogotá: ALAFEC.
- Mella, José. 1998. *Economía Y Política Regional En España Ante La Europa Del Siglo XXI*. Edited by AKAL. 1ra. Madrid: MaterPrint.
<https://books.google.com.ec/books?id=Gz6W58dpRD4C&printsec=frontcover&hl=es#v=onepage&q&f=false>.
- Menghinello, Stefano. 2013. “Dimensione Locale E Competitività Sui Mercato Internazionali: il Contributo Dei Sistemi Locali Di Piccola E Media Impresa Alle Esportazioni Nazionali.” *ISTAT*.
- MIES. 2012. “Ley De La Economía Popular Y Solidaria.” *Ministerio De Inclusion Economica Y Social*, 74.
http://www.economiasolidaria.org/files/Ley_de_la_economia_popular_y_solidaria_ecuador.pdf.
- MIPRO. 2016. “Proyectos de Desarrollo Productivo.” Quito.
- Monsalve, Fabio. 2005. “TEMARIO ECONOMÍA INDUSTRIAL.” Cuenca.
- Naclerio, Alejandro. 2008. ““ Sistemas Productivos Locales : Aspectos Conceptuales .””
- Nicuesa, Maite. 2013. “Especialización Y División Del Trabajo.” *Empresariados, Información Básica Para Pymes Y Autónomos*. <http://empresariados.com/especializacion-y-division-del-trabajo/>.
- ONUDI. 2004. “Desarrollo de Conglomerados Y Redes de PYME: Guía de Los Consorcios de Exportación.” Viena: ONUDI.
- Paredes, César. 2010. “Clusters Y Desarrollo Local: El Caso Del Distrito Textil En Atuntaqui.” *Eutopía - Revista de Desarrollo Económico Territorial* 0 (1): 101–12.
- PDOT. 2011. “Plan De Desarrollo Y De Ordenamiento Territorial.” Cotacachi.
- Perego, Luis Héctor. 2003. “Competitividad a Partir de Los Agrupamientos Industriales.” Universidad Nacional de La Plata.
- Pérez, Anibal. 2008. “El Método Comparativo: Fundamentos Y Desarrollos Recientes.” *Política Comparada*, no. 1852–1517: 1–29.
- Pietrobelli, Carlo, and Roberta Rabellotti. 2010. “Global Value Chains Meet Innovation Systems Opportunities for Developing Countries ?,” no. November: 1–27.
- Pilozo, Robert, Rafael Tejada, and Daysi Ruiz. 2014. “MEJORA CONTINUA Y REDISEÑO

- CURRICULAR.” *Revista Órbita Pedagógica*, 73–86.
- Pliscoff, Cristián, and Pablo Monje. 2003. “Método Comparado: Un Aporte a La Investigación En Gestión Pública.” *VIII Congreso Internacional Del CLAD Sobre La Reforma Del Estado Y de La Administración Pública*, 1–13.
<http://www.fcpolit.unr.edu.ar/administracionpublica2/files/2015/05/U1-CLAD-M%25C3%25A9todo-Comparado.pdf>.
- PNUD. 2005. *Sistemas Productivos Locales*. Edited by PNUD. 1ra ed. Buenos Aires.
- Porter, Michael. 1990. *The Competitive Advantage of Nations. Journal of Management*. Vol. 17. doi:10.1177/014920639101700113.
- Prebisch, Raul. 1951. “Problemas Teóricos Y Prácticos Del Crecimiento Económico.” Santiago: CEPAL.
- PROECUADOR. 2013. “Análisis Sectorial de Flores.” http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2013/07/PROEC_AS2013_FLORES.pdf.
- Putnam, Robert. 1993. “Social Capital Theory: Originality and Shortcomings.” New York: The American Prospect.
- Rabelloti, Roberta. 1997. “External Economies and Cooperation in Industrial Districts: A Comparison of Italy and Mexico.” Washington DC: McMillan.
- Ramos, Joseph. 1998. “Una Estrategia de Desarrollo a Partir de Los Complejos Productivos En Torno a Los Recursos Naturales.” *Revista de La CEPAL* 4: 25.
<http://repositorio.cepal.org/handle/11362/12159>.
- Rodríguez, Joaquín. 2010. *Administración de Pequeñas Y Medianas Empresas*. Edited by Cengage Learning Editores. 6ta ed. Mexico DF.
- Romer, Paul. 2007. “Economic Growth.” *The Concise Encyclopedia of Economics*.
- Rosales, Ramón. 1997. “La Asociatividad Como Estrategia de Fortalecimiento de Las PYMES.” Universidad de Texas.
- Routio, Pentti. 2007. *Arteología*. Madrid.
- SABERIA. 2016. “Mapa Político Del Ecuador.” http://www.saberia.com/wp-content/themes/saberia/images/recursos/america/ecuador/4-ecuador_politico_mudo_colores.jpg.
- San Martín, Francisco. 1995. *Distritos Industriales; Conceptos, Experiencias Y Bibliografía*. Edited by Rullier Editores. 1ra ed. Lima: MINKA.
- Santa María, María. 2006. “Sistemas Productivos Locales, Distritos Industriales Y Clusters. Economía Aplicada.” Madrid.
- Schneider, Sergio, and Iván Tartaruga. 2006. “Territorio Y Enfoque Territorial: De Las

- Referencias Cognitivas a Los Aportes Aplicados Al Análisis de Los Procesos.” In *Desarrollo Rural. Organizaciones, Instituciones Y Territorio.*, 71–102. Buenos Aires.
- Schumpeter, Joseph. 1912. *The Theory of Economic Development An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. 1ra ed. Cambridge.
- Sen, Amartya. 1999. “The Possibility of Social Choice.” Cambridge: American Economic Association.
- SENPLADES. 2013. “PLAN ESTRATÉGICO SENPLADES 2014-2017.” Quito.
- Sforzi, Fabio. 1987. *Mercato E Forze Locali: Il Distretto Industriale*. 1ra ed. Bologna: Il Mulino.
- . 2005. “Dal Distretto Industriale Allo Sviluppo Locale,” 1–20.
- Signorini, Federico. 1994. “The Price of Prato, or Measuring the Industrial District Effect. Papers in Regional Science.” *RSAI*.
- Smith, Adam. 1776. *La Riqueza de Las Naciones*. Edited by W Cadell and Strahan & T. Primera. London: Titivillus.
- Soler, Vincent. 2000. “Verificación De Las Hipótesis Del Distrito Industrial: Una Aplicación Al Caso Valenciano.” *Economía Industrial* 334: 13–23.
- Staber, Udo. 1997. “Specialization in a Declining Industrial District.” *Growth and Change*.
- Storai, D. 2003. “Il Distretto Come Comunita Di Popolazioni Organizzative: Il Caso Prato, IRIS, Prato.”
- Storper, Michael. 1997. “Las Economías Regionales Como Activos Relacionales.” *Ekonomiaz*, 10–45.
- Tamayo, Unai, José García, and Vicente Ruiz. 2002. “La Logística Inversa Como Fuente de Ventajas Competitivas.” *Aula de Formación*, 3–12.
- Tattara, Giuseppe, and Mario Volpe. 2007. “Las Redes En Los Distritos Industriales Italianos: La Terza Italia.” *Nuevas Tecnologías de Información Y Comunicación: Los Límites En La Economía Del Conocimiento*, 1–25.
- Tinacci, Mirco. 1997. “L’organizzazione Del Territorio Durante La Seconda Guerra Mondiale E La Ricostruzione.” In *Prato, Storia Di Una Città. Il Distretto Industriale, 1943-1993, Le Monnier, Prato.*, 2da ed. Prato.
- UIP. 2006. “Evolution of the Prato Industrial District,” 1–8.
- Varian, Hal. 2011. “Microeconomía Intermedia, Un Enfoque Actual.” Barcelona: Antoni Bosch Editor, S.A.
- Velázquez, Víctor, and Rocío Rosales. 2011. “Competencia Y Cooperación En La Formación de Un Sistema Productivo Local : La Organización Industrial Del Calzado En León

Guanajuato.” *Economía Sociedad Y Territorio* XI (37): 609–44.

<http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=11119282004>.

Venacio, Leandro. 2007. “Globalización, Desarrollo Local Y Sociedad Civil.” *Università Degli Studi Di Bologna*.

Vera, Ana, Montserrat Pallarés, and Antoni Tulla. 2006. *La Nueva Economía Y Los Espacios Industriales*. 2da. Barcelona.

VIOMEDIOS. 2013. “[Http://www.ccmnegociosandinos.com/quienes.html](http://www.ccmnegociosandinos.com/quienes.html).”