

**Jordi Catalan, J. Antonio Miranda y Ramon Ramon-Muñoz (eds.), *Distritos y Clusters en la Europa del Sur*, LID, Madrid, 2011, 490 pp.**

Es sabido que la industrialización es un proceso ligado a la polarización económica y a la concentración empresarial. Desde las últimas décadas del pasado siglo se han reforzado los análisis en torno a las ventajas competitivas que han impulsado dicha polarización, centradas en la existencia de rendimientos crecientes, tanto en economías externas como economías internas. Así, el análisis espacial de la industrialización ha cobrado fuerza en este periodo y ha contribuido a desplazar el estudio del sector al del distrito industrial; al igual que, en paralelo, si inicialmente el análisis territorial de la industrialización introdujo en los años ochenta el paradigma regional (Pollard), también parece tender a desplazarse hacia ámbitos de menor dimensión.

En este escenario se sitúa la aportación de J. Catalan, J. A. Miranda y R. Ramon, editores de esta obra colectiva *Distritos y Clusters en la Europa del Sur*. Este libro es el resultado de las aportaciones presentadas en una sesión plenaria del IX Congreso de la Asociación Española de Historia Económica AEHE (Murcia, 2008), coordinada por los editores, y de un posterior *Documento de Trabajo* de la AEHE (2011-03) elaborado por ellos. El texto constituye una importante aportación desde la historia económica al estudio en perspectiva histórica de distritos y *clusters* en la Europa del Sur, en especial en el ámbito español, principalmente protagonizado por el arco mediterráneo.

El libro incluye un inicial capítulo introductorio, de carácter metodológico, donde se presentan «los principales elementos de debate en torno a los distritos industriales, los *clusters* y la formación de la ventaja competitiva en el sector industrial». Se presentan seguidamente catorce casos, ordenados por criterios cronológicos. El volumen se cierra con un capítulo recopilatorio que sistematiza las ventajas competitivas y las capacidades empresariales de los distritos analizados previamente, mostrando en definitiva la contribución de las empresas y sus territorios y su interacción a la consecución de dichas ventajas.

En su capítulo introductorio, los editores hacen un didáctico repaso a las pioneras propuestas de A. Marshall y la reinterpretación de las externalidades marshallianas hechas desde los años setenta por economistas italianos (Becattini, etc.) y la influencia de estos en los posteriores análisis territoriales del desarrollo económico en España. Se recogen a continuación reinterpretaciones teóricas posteriores: el concepto de *cluster* (Porter), así como las aportaciones realizadas por otros economistas, his-

toridores y geógrafos en torno a las capacidades empresariales y el desarrollo de distritos jerárquicos. El capítulo constituye un texto introductorio indispensable para cualquier estudioso interesado en la investigación de los procesos de industrialización. Recordemos que —aunque hubo en España algunas escasas y pioneras aportaciones de economistas que recogían la herencia marshalliana (Lluch, etc.)— fue solo a partir de los años noventa cuando empezaron a difundirse en España en nuestra disciplina la mayor parte de estas propuestas: la traducción del libro seminal de Porter, *La ventaja competitiva de las naciones*, es de 1991; el primer texto en castellano de Beccattini (con Pyke y Sengenberger) es de 1992; la edición española del texto de Piore y Sabel *La segunda ruptura industrial* es de 1990; la del texto de Chandler, *Escala y Diversificación*, es de 1996, o, en un ámbito complementario, el primer texto traducido de Krugman, *Geografía y Comercio*, es de 1991. Eso puede ayudar a explicar las escasas aportaciones en este ámbito de los historiadores económicos en España en el pasado siglo. Como indican los autores, «quizás ha llegado el momento de empezar a modificar esta tendencia». Las aportaciones de casos del libro así lo muestran.

Los catorce casos seleccionados se presentan insertos en las tres sucesivas revoluciones tecnológicas. De ellos, una docena están localizados en España (la mitad de los seleccionados son catalanes) y hay dos capítulos referidos a casos de Portugal y de Italia. Cinco de ellos están insertos en el mundo de la Primera Revolución Tecnológica. El trabajo de Miquel Gutiérrez contrasta los casos de la industria del papel de fumar de Capellades (Barcelona) y Alcoy (Alicante), y el triunfo competitivo del primero vinculado al de su empresa líder Miquel y Costas. El estudio de Ramon Ramon-Muñoz se centra en la eclosión de los distritos oleícolas catalanes (Tortosa, Reus y Barcelona) en el mercado internacional del aceite de oliva. La investigación de Ana Martínez Rus se centra en contrastar la experiencia hasta la guerra civil de los dos distritos editoriales más importantes de España (Barcelona y Madrid). El trabajo de Francesc Valls-Junyent estudia la formación del distrito catalán del cava de Sant Sadurní d'Anoia, protagonizado por la hegemonía bipolar de sus dos principales empresas Codorniu y Freixenet. El estudio de Amélia Branco y de Francisco Parejo analiza el éxito del distrito corchero de Feira en el distrito administrativo de Aveiro (Portugal), vinculado a la localización de la empresa líder del sector Amorim.

Seis estudios se sitúan durante la eclosión de la Segunda Revolución Tecnológica. El de nuestro recordado compañero Antonio Parejo, que, a partir de la inversión industrial local registrada, permite descender del nivel regional al local y detectar dinámicas de distrito o *cluster* en la España del desarrollo y que nos permite evaluar la política industrial en la creación de ventajas competitivas. El estudio de Tomás Fernández de Sevilla, que muestra la ventaja del distrito/*cluster* de automoción de Valladolid vinculado al protagonismo de Fasa-Renault. El capítulo de Jordi Catalan, centrado en el *cluster* de automoción de Barcelona-Baix Llobregat, protagonizado por Seat, vinculada al grupo Volkswagen desde los años ochenta. El estudio de José Antonio Miranda, dedicado a los distritos industriales de la Comunidad Valenciana, especialmente centrado en el análisis de los distritos del calzado del valle del Vilanopó y de la cerámica de la Plana de Castellón, en este caso liderado por el grupo Porcelanosa. Carles Manera, Ramón Molina y Miquel Àngel Casanovas describen la evolución

de la industria del calzado de las Islas Baleares durante el último cuarto del pasado siglo, aplicado al distrito de la comarca mallorquina de El Raiguer (Inca, Lloseta), liderado por Camper, Lotusse e Hijos de J. Vidal; y el distrito menorquín liderado por Mascaró y Pons Quintana. El trabajo de Monserrat Llonch contrasta la trayectoria de competitividad de dos distritos del género de punto en Cataluña: el Maresme (Mataró), vinculado a pymes, e Igualada, crecientemente más exitoso y jerarquizado por el liderazgo de Industrias Valls.

Tres estudios centrados en la Tercera Revolución Tecnológica cierran este repaso de casos. La investigación de Luis Alonso estudia la ventaja competitiva del grupo textil gallego Inditex y de su principal empresa, Zara, localizado en Arteixo (A Coruña), en torno al cual se configura el *cluster* galaico-portugués de confección textil. Santiago López y Jesús María Valdaliso estudian el *cluster* vasco de tecnologías de información y comunicación localizado en el valle del Deba (Guipúzcoa) y liderado por el Grupo Mondragón. El trabajo de Andrea Colli destaca que «la fortaleza competitiva» actual de Italia reside en un grupo de empresas medianas, de origen familiar y ligado a los distritos, que han alcanzado cuotas relevantes del mercado mundial, frente al fracaso colateral de la gran empresa privada, a pesar de que los distritos pierden peso en una economía crecientemente globalizada.

La riqueza de los análisis de caso, realizados por especialistas con trayectoria investigadora precedente en sus respectivos estudios, no permite resumir en esta breve reseña sus resultados individualizados. Cada uno de ellos sumerge al lector en un apasionante ámbito de descripción y análisis de dinámicas ramas productivas.

El último capítulo recopilatorio, a cargo de los editores, sintetiza e interpreta los anteriores estudios de caso a la luz de los debates sobre distritos industriales, *clusters* y ventajas competitivas. El repaso de cada caso es ilustrado con un didáctico cuadro que muestra la ventaja competitiva de los distritos/*clusters* analizados que recoge: la empresa líder, la principal capacidad del líder, las principales ventajas competitivas del distrito, las instituciones que apoyan la cooperación, el tipo de distrito y su nivel de éxito en el mercado mundial. El capítulo recoge, asimismo, unas conclusiones generales extraídas de la sistematización de la recopilación: junto a las externalidades marshallianas, el papel de la flexibilidad productiva de las pymes, los valores compartidos por el distrito y la cooperación apoyada en el entramado institucional, el tipo de distritos jerarquizado, el concepto de *cluster*, el desarrollo de capacidades productivas, de distribución y de gestión, el papel de las políticas públicas (arancelarias, educativas, de infraestructuras...).

Esta edición de LID se completa con un apartado de notas por capítulos (su consulta ganaría en comodidad si estuvieran insertas a pie de página) y una amplia bibliografía general, así como un perfil biográfico de los autores. La fe de erratas (76) recogida en hoja anexa indica un cierre de edición mejorable.

En definitiva, *Distritos y Clusters en la Europa del Sur* constituye un libro imprescindible para el conocimiento básico de la trayectoria de la economía española contemporánea.

LUIS GERMÁN ZUBERO  
Universidad de Zaragoza