

FORMAS DE INTERACCIÓN SOCIO TERRITORIAL EN EL DISTRITO INDUSTRIAL DEL VINO EN EL VALLE DE GUADALUPE

Jessica Yanet Soto Beltrán¹

Ernesto Sánchez Sánchez²

RESUMEN

El propósito de esta investigación es definir los tipos de interacciones que se producen en el territorio y cómo éstos determinan el funcionamiento y dinamismo del distrito industrial del vino en el Valle de Guadalupe. Asumimos como dimensión de análisis al territorio, entendido éste como espacio de vida donde se producen y reproducen las relaciones sociales entre los distintos actores que lo integran. Para ello partimos del supuesto, que la forma de organización productiva y las características que presenta esta actividad productiva debe ser analizada con base en el enfoque de distritos industriales desarrollado por la escuela italiana. Asimismo, realizamos una encuesta a 23 productores y entrevistas a profundidad con actores claves (productores de vino, presidentes de asociaciones, funcionarios públicos, investigadores y directivos de universidades) esto permite, por un lado, caracterizar al distrito y definir los tipos de interacción que se presentan, en segundo lugar, analizar cómo estas formas de interacción socio territorial explican el funcionamiento y dinamismo del distrito. Partimos de la hipótesis de que el conjunto de recursos que se crean, como la información, conocimiento y mercados de trabajo especializados, en conjunción con la interacción entre los actores que integran el distrito crean un ambiente propicio para impulsar de manera competitiva el sector vitivinícola del Valle de Guadalupe.

Conceptos clave: Distrito industrial - interacciones socio territoriales - Industria vitivinícola

¹ Doctora en Ciencias Sociales por la Universidad Autónoma de Sinaloa (UAS), adscrita a la Facultad de Estudios Internacionales de la UAS, con dirección en Prolog. Josefa Ortiz de Domínguez S/N, Ciudad Universitaria, C.P. 80040, jesysoto@uas.edu.mx

² Doctor en Ciencias Sociales por la Universidad de Guadalajara, adscrito a la Facultad de Estudios Internacionales de la UAS, con dirección en Prolog. Josefa Ortiz de Domínguez S/N, Ciudad Universitaria, C.P. 80040, sansan.ernesto@gmail.com

Introducción

Sin duda el debate en torno a cómo se debe organizar la producción en el territorio, qué factores explican su surgimiento, cómo evolucionan y cuáles son los factores que explican su éxito, son temas de análisis pertinentes para el desarrollo regional.

En esta investigación partimos del reconocimiento que el modelo de distrito industrial generó cambios importantes en la organización y articulación económica, política y social de los territorios. Por lo que en este trabajo definimos a la concentración de empresas vitivinícolas del Valle de Guadalupe como un distrito industrial, donde concurren distintas formas de interacción económica y no económica, entre diversos agentes (empresas, instituciones, organizaciones y comunidad local), alrededor de actividades productivas que emergen del desarrollo del potencial propio del lugar.

El distrito del vino en el Valle de Guadalupe se caracteriza por contar con una elevada concentración de pequeñas y medianas empresas (pymes), altamente especializadas en una o varias fases del proceso productivo, por su flexibilidad productiva y laboral así como por la fuerte vinculación, a través de la cooperación y competencia empresarial.

Esta última característica es la que ha permitido que en los últimos quince años la industria haya tenido un importante impulso y dinamismo. Si bien los retos que enfrenta el distrito son diversos; falta de organismos reguladores, escases de agua, generación de políticas públicas para impulsar la comercialización, mecanismos de fiscalización más flexibles, entre otros, las formas de interacción que presenta el distrito crearon un ambiente propicio para posicionar a la región como la zona vitivinícola más importante de México, tanto en la siembra de vid como en la elaboración de vinos de alta calidad.

Contextualización teórica del modelo de Distrito Industrial

La discusión en torno a cómo se organiza la producción en el territorio y los factores que explican el surgimiento y concentración de empresas, así como los mecanismos mediante los cuales se desarrollan y evolucionan tiene origen en distintas perspectivas teóricas y disciplinarias (Becattini 1979; Piore y Sabel 1984, Krugman 1991; Porter 1990 Storper 1997). En esta discusión surgen tres escuelas que tratan de explicar la naturaleza y conformación de nuevas formas de organización productiva centrada en el territorio: la Escuela Francesa de la Regulación, la Escuela Californiana de los Costos de Transacción y la Escuela Italiana de la Producción Flexible o de Distritos Industriales.

No es nuestro objetivo describir los aportes conceptuales de cada una de estas Escuelas, sino de señalar que evidentemente no existe una explicación única de cómo se organiza la actividad productiva en el territorio, dada la existencia de diversas vertientes de análisis. Es decir, esta actividad es un proceso dinámico y cambiante que, en la mayoría de las ocasiones, depende de los recursos existentes en el territorio, sean de tipo físico- ambiental, económico, social y cultural; de la capacidad de estos espacios para dinamizar, promover y gestionar el conocimiento y el aprendizaje (Balland, Boschma, Frenken 2015), así como de los tipos de interacción económica y no económica que se generan a partir de la vinculación entre las empresas y del contacto entre los actores.

Para esta investigación retomaremos en modelo de distrito industrial que nos permitirá determinar cuáles son los factores que explican el funcionamiento y característica que presenta la industria del vino, así como identificar los tipos de interacciones que se crean y se reproducen a partir de la concentración de las empresas y su vinculación con actores sociales, políticos y centros de educación. Esto se justifica ya que este modelo permite caracterizar y tipificar aquellos espacios donde se observa una concentración de empresas, generalmente

micros, pequeñas y medianas empresas (mipymes), especializadas en una o varias fases del proceso productivo, con fuerte división del trabajo, flujos intra e inter empresariales de información y conocimiento, e intensos vínculos de la empresa con la comunidad local.

El enfoque de distrito industrial nace a partir de las aportaciones del economista Alfred Marshall en su obra *The Principles of Economics* (1920), en el cual aborda las características y beneficios o economías externas que se derivan de la concentración de empresas de sectores industriales tradicionales. Sin embargo, este modelo no adquirió relevancia hasta la década de los setenta, cuando Becattini retoma los preceptos teóricos de Marshall para explicar las transformaciones que estaba presentando la estructura industrial de Italia. Principalmente, observó que el impulso económico de este país no era propiciado por las grandes empresas altamente industrializadas que se habían desarrollado en la posguerra, sino provenían de regiones donde se observaba una elevada concentración espacial de mipymes relacionadas con actividades productivas de media y baja intensidad de capital y baja densidad de desarrollo tecnológico, como son los textiles, muebles, calzado, pieles, anteojos y joyería (Becattini, 1990, 2006; Tattara 2003).

Adicionalmente, los trabajos como los de Piore y Sabel (1984), Saxenian (1990), Porter (1990), Krugman (1991), buscaron, desde otras disciplinas, explicar el papel relevante que tiene la localización para explicar los procesos de crecimiento de algunas regiones industriales (Hervas, González, Caja 2014, 9).

Cabe señalar que, a poco más de tres décadas, de que se retomó este modelo, sigue aportando conocimiento para explicar la estructura y evolución que ciertos sistemas productivos presentan en determinadas regiones. Sin embargo, no ha estado exento de críticas y obstáculos para su difusión y desarrollo, sobre todo por parte de los economistas industriales,

empresas y gobiernos locales que no han generado políticas públicas que permitan continuar con economías externas (Trullén 2006).

Esto se debe en gran medida a la trayectoria que presentan estos modelos industriales, sobre todo en países en desarrollo, donde su desempeño es divergente, comparado, sobre todo, con los distritos industriales en países desarrollados. Si bien la evidencia empírica muestra una reproducción de estas formas de organización productiva en países con menor desarrollo, al mismo tiempo se observa que en algunas regiones presentan poco dinamismo, baja cohesión intra e inter firma y limitadas posibilidades de expandirse o innovar, pero también se encuentran casos intermedios, en donde los distritos permiten una mayor división del trabajo entre firmas, altos niveles de especialización, incremento de la competitividad y mayores grados de incorporación a los mercados globales de exportación (Schmitz y Nadvi 1999; Rabellotti 1997).

En la literatura sobre distritos industriales se han desarrollado distintas tipologías para explicar el grado de evolución que presentan estos modelos (Knorringa 2005; Humphrey, Schmitz 2002, Markusen 1999). En esta investigación se determinará el grado de avance que presenta el distrito del vino en el Valle de Guadalupe, Ensenada, no solo en su caracterización del mismo, sino de identificar donde se ubican estos elementos a partir de la tipología que distingue Brusco (1982; 1990). Se distinguen cuatro tipologías de distritos industriales que pueden desarrollarse en estos lugares: *subcontratista tradicional*, *subcontratista dependiente*, *distrito industrial tipo I* y *distrito industrial tipo II*, cada uno de ellas depende de las condiciones del lugar, del grado de consolidación y del nivel de dinamismo que vaya desarrollando el distrito.

El primer modelo –Subcontratista tradicional– se desarrolla en estructuras productivas subdesarrollada, donde predominaba la concentración de pequeñas empresas dedicadas a la producción de bienes tradicionales, por ejemplo: ropa, pasta, muebles, entre otras, las cuales

son efectuadas por trabajadores que utilizaban viejos métodos de producción, herramientas rudimentarias y poca o inexistente tecnología.

El segundo modelo – *subcontratista dependiente*- distrito transitará hasta esta etapa cuando se realizan proceso de descentralización y desarticulación de proceso productivo en fase y subfases que dará origen a la subcontratación y la especialización. Las estrategias de descentralización abrieron el espacio a un proceso de desintegración vertical, que llevará a que las grandes empresas puedan abrir la oportunidad para que las pequeñas empresas puedan desarrollar actividades que complementen el proceso productivo. Las pequeñas empresas servirán de soporte al aumento de la eficiencia productiva en las grandes empresas.

En el tercer modelo –*distrito industrial tipo I* - se hace evidente el proceso que da origen a la conceptualización teórica de distrito industrial.

En este modelo, a diferencia de los anteriores, se puede observar un importante dinamismo económico asociado a la presencia de pequeñas empresas, ubicadas territorialmente en determinadas áreas y dedicadas a la producción de bienes tradicionales e intensivos en mano de obra. En ese ambiente, la interrelación entre empresas juega un papel relevante, y no marginal. Con la transformación de la organización de las actividades productivas en el territorio se inicia una nueva percepción respecto a las pequeñas empresas, ahora vistas como actores económicos independientes y eficientes, con capacidad para contribuir activamente al proceso de desarrollo industrial de las regiones. Aquí se aprecia la transformación del sistema productivo y la forma de cómo se configuran las empresas al interior del territorio. Por un lado, están aquellas empresas marginales que explotan nichos de mercados descuidados por las grandes empresas, ya sea porque no son redituables o porque se trata de bienes que cubren necesidades de sectores de la población muy pequeños y específicos. Por otro lado, está el

conjunto de empresas que se especializan en la producción de bienes intensivos en mano de obra, caracterizadas por su alta flexibilidad. Asimismo, están aquellas empresas que dependen de sus lazos fuertes con la gran empresa, sin un contacto directo con los mercados de bienes finales, enfocadas a proveer de insumos a la gran empresa. Por último, están las empresas dedicadas a prestar servicios complementarios a la actividad productiva: servicios financieros, comercialización y transportación.

En el proceso de reestructuración de las empresas al interior del distrito se destacan otros factores importantes, pertinentes para nuestro objetivo de investigación, entre los que se encuentran la capacidad de las PYMES para relacionarse entre ellas. El fenómeno fue analizado por Sabel y Zeitlin (1985), quienes plantean que los vínculos entre las empresas pueden ser entendidos a través del análisis de los grados de cooperación y competitividad que se observan en el sistema. Estos autores definen la cooperación como la capacidad y habilidad que tienen las empresas para interactuar entre ellas, propiciando el mejor escenario para generar conocimiento, información e innovación.

Con base en lo anterior, se precisa que una de las características más importante de los distritos industriales es que se desarrollan dos conceptos de manera conjunta y en ocasiones considerados como opuestos: cooperación y competencia. En lo que se refiere a la cooperación, la interacción entre los agentes económicos, a través de lazos de confianza, implica la transferencia de conocimientos que se difunden en todo el distrito, dando lugar a un mejor desempeño del mismo. Así, el distrito termina distinguiéndose por su integración y dinamismo. Además, como la interacción entre los actores económicos alienta la difusión y el acceso a la información y a los conocimientos también es causa de una mayor competencia entre los agentes.

El cuarto modelo de desarrollo de los distritos se denomina *distrito industrial tipo II*. Este modelo describe las transformaciones que sufren estas formas de organización al incorporarse a los mercados globales, aunado a la creación de nuevos mercados e introducción de nuevas tecnologías. En ese contexto, las PYMES se ven obligadas a ser más competitivas que nunca; de ahí que se considere que la forma óptima de adaptación a las dinámicas cambiantes de los mercados internacionales sea la formación de vínculos de interrelación de unas empresas con otras, para dar lugar a una sola unidad de producción distrital. De este modo, cada firma se beneficiaría de la transferencia de conocimiento y propiciaría un ambiente de cooperación y confianza.

En este sentido, la noción de distrito industrial engloba una serie de elementos que contribuyen al crecimiento y desarrollo de las regiones, no importa cuál sea su nivel de desarrollo. El primero se refiere a que los distritos industriales están asociados a una mayor competitividad de las PYMES. Esta forma de organización facilita su especialización productiva, así como el ajuste flexible a los cambios en los mercados, al buscar la calidad como eje de competitividad de las empresas (Ferraro y Costamagna 2000:2)

Otro aspecto relevante es que los distritos se consideran como una modalidad de organización de la producción capaz de integrar en un área territorial a numerosas empresas manufactureras y de servicios que trabajan en una determinada área de producto. Las empresas se especializan y se integran vertical y horizontalmente, estableciendo fuertes vínculos entre ellas y con la comunidad, los cuales interiorizan un sistema de valor y de reglas de comportamiento competitivo (Bellandi, 2003^a).

En resumen, podemos establecer que el desarrollo histórico que ha tenido el modelo de distrito industrial desde su concepción, ha generado importante evidencia empírica y teórica respecto a

la importancia que tiene este modelo y por los beneficios que genera la aglomeración de la industria, potencializa el papel de las PYMES para el desarrollo regional.

Para poder tipificar el grado de evolución que muestra el distrito industrial del vino en el Valle de Guadalupe, debemos, en primer lugar, determinar los rasgos característicos que lo distinguen como un sistema de producción territorialmente integrado; en segundo lugar, establecer de acuerdo al resultado del trabajo empírico, el grado integración y desarrollo de los elementos descritos para ubicar este distrito en una de las categorías anteriormente definidas.

Los elementos característicos del distrito se integrarán en seis categorías de análisis:

1. Nivel de concentración de mipymes especializadas en una determina rama industrial en donde tiene lugar distintos distintos niveles de integración vertical y horizontal inter firma.
2. Nivel de división inter firma del proceso productivo
3. Niveles de interacción socioterritorial que permiten fuertes lazos de cooperación y coordinación entre los distintos actores que integran el distrito
4. Generación de procesos de innovación tecnológica y alto grado de especialización laboral
5. Marco socicultural geográficamente definido que apoya un sistema de valores, comportamientos cooperativos y de confianza social.
6. Marco institucional que incluye una fuerte red de generación de información y conocimiento entre las empresas, asociaciones sectoriales, gobiernos locales y regionales, instituciones educativas y de promoción.

Cabe señalar, que en esta investigación nos centraremos en definir los tipos de interacciones que se producen en el territorio y cómo éstos determinan el funcionamiento y dinamismo del distrito industrial del vino, ya que asumimos que son las interacciones no económicas entre

actores, que se basadas en la confianza, reciprocidad y los contactos cara a cara, las que favorecen el funcionamiento interno del distrito.

Interaccione socio-territoriales

La aglomeración de pequeñas y medianas empresas en ciertas regiones, orientadas producción de bienes tradicionales que tienen cierto tradición e historia en la localidad y que crean ciertas convenciones e interacciones, crean un ambiente propicio para generar ventajas competitivas basadas en la creatividad y en la habilidad de las empresas para innovar en técnicas y producto y diseño.

El éxito de estas regiones radica en la capacidad que desarrollan este sistema de empresas que organizan la producción basada en el modelo de distritos industriales, y permite no solo especializarse y crear beneficios de proximidad entre empresas para crear un producto de calidad y tener la posibilidad de ampliar su mercado no solo al ámbito nacional sino internacional; sino también conformar un sistema de concurrencia entre firmas donde hay libre entrada y salida de competidores. Esto en cierta forma propicia que todas tengan las mismas oportunidades de competir.

Las interacciones en el territorio o dimensión del espacio donde se producen y se reproducen estas relaciones entre los distintos actores que participan en el distrito son fuente de sinergias, pues se traducen en mayores lazos de cooperación entre firmas, trabajadores, instituciones y organizaciones públicas y privadas. Asimismo, estas son causa de generación de convenciones que favorecen la creación de nuevas formas organización de la industria, así como al desarrollo de la región. Cabe señalar, que las convenciones pueden alentar o impedir el desarrollo del distrito, debido a que eventualmente podrían convertirse en prácticas indeseables.

Refiriéndose al clúster regional, Staber (2007) considera que éste evoca la imagen de una comunidad interdependiente de empresas, que se apoyan en una identidad común basada en un conjunto de creencias y supuestos que tienen los actores en relación con sus estrategias y comportamientos. Esta identidad colectiva es parte del entretejido que envuelve las relaciones de confianza mutua y los vínculos sociales al interior del distrito. Son estas relaciones de confianza y vínculos sociales las que favorecen la organización, integración, innovación y la competitividad de este tipo de agrupaciones.

Asimismo, los procesos y mecanismos para evaluar hasta qué punto la confianza y los vínculos socio-territoriales pueden ser factores de impulso o retroceso de la agrupación son limitados y ambiguos. Esto se debe principalmente a que las relaciones basadas en la confianza son muy complejas, y además, surgen dificultades metodológicas para estudiar la formación de la confianza y los cambios que ésta presenta en grupos dinámicos y heterogéneos.

Es de destacar que existen casos de agrupaciones donde se forman redes sociales basadas en la desconfianza, siendo causa de aumento en los costos de transacción, ya que se dificulta la transferencia de conocimiento tácito, ilegítima la acción colectiva y se generan costosos efectos negativos.

Para cualquier tipo de aglomeración, incluido el caso que aquí estamos analizando, las relaciones de desconfianza suelen presentarse donde domina ideológicamente la figura del *hombre económico*, el cual busca la obtención de la máxima ganancia a expensas de la colectividad. Por lo tanto, debe haber un marco institucional que impulse ciertas formas y conductas que favorezcan la integración de los grupos sociales.

Por tal motivo, Scott (2005) considera que la competencia y el mercado no son fenómenos ausentes del contexto social, sino que tienen que descansar sobre estructuras institucionales y convenciones (patrones de tenencia de la propiedad, modos de organización corporativa, prácticas gerenciales e ideológicas, sistema legal, normas de socialización, etc.). Son estas estructuras adicionales las que permitirán regular las relaciones económicas y sociales de las agrupaciones.

En el caso de agrupaciones integradas por pequeñas y medianas empresas, como al que nos referimos en este trabajo, las relaciones y vínculos sociales sustentados en la confianza son determinantes para crear una “*atmósfera*” de reciprocidad y cooperación que reduzca los costos de transacción, y a su vez, favorezca la transferencia de conocimiento y la innovación.

En regiones de Italia, España, Alemania, entre otros, se puede evidenciar con éxito el desarrollo de este tipo de sistemas, que ganaron competitividad a partir de la consolidación y creación de marcos institucionales que permitieron la libre competencia entre firmas.

Sin embargo, no podemos negar que existen críticas a la teoría de producción flexible y la formación de distritos industriales. La crítica versa en que la especialización flexible no es incompatible con la realización de economías de escala internas. Pero la observación más importante que se le hace a este enfoque teórico, es que el impulso y creación de este tipo de formas de organización industrial no asegura que todas las regiones, que sigan este modelo, se desarrollen. Más bien, es posible que se observe a regiones que pierden, y no sólo eso, sino que es factible que dentro de las regiones se presentaren disparidades. Especialmente, en regiones de los países en vías de desarrollo, donde hay una brecha en cuanto al desarrollo de marcos institucionales que permitan crear normas y reglas que les dé certidumbre y regule las interrelaciones de poder que se producen al interior del distrito.

Caracterización del distrito industrial del vino en el Valle de Guadalupe

El vino, así como la actividad vitivinícola tiene una gran tradición histórica que se ha mantenido a través del tiempo, es así como ha traspasado litorales para convertirse en una de las bebidas más emblemáticas y apreciada por una diversidad de culturas milenarias y contemporáneas.

Su importancia radica no solamente en que es una actividad agrícola e industrial que incorpora en su proceso una variedad de elementos técnicos y materiales, sino que es una actividad que está estrechamente ligada con la cultura, la morfología del lugar, la fenomenología de la planta y del producto y del elemento humano, que va desde el trabajador que prepara los campos para sembrar las cepas (trocos de la vid), que las cuidada minuciosamente, creando el ambiente propicio para que la planta y el fruto crezcan con las características adecuadas para que después se conviertan en vino, hasta el enólogo, asesor experto que dirige todo el proceso de elaboración de vino, y que decir del propietario, que bajo la lógica empresarial, más que un negocio, lo ve como una forma de vida, donde puede expresar y sentir en cada vino la materialización de su propia forma de vida.

En México, los primeros viñedos, de los que se tiene evidencia, se localizaron en la capital del virreinato, en lo que ahora es la Ciudad de México, de ahí se expanden hacia Puebla, Querétaro, Guanajuato, San Luis Potosí, Michoacán, Dolores, Celaya, Guerrero, el Valle de Parras, Baja California y Sonora.

Específicamente, Baja California ha mantenido su tradición a través del tiempo, si bien ha tenido altibajos, en los últimos quince años se ha convertido en la región más prolifera en el cultivo de la vid, siendo la entidad donde se elabora el 75 por ciento de la producción de vino en México. Se divide en cuatro valles, con características propias: San Vicente, Santo Tomás, San Antonio de las Minas y Valle de Guadalupe.

De acuerdo con datos con datos de la Secretaría de Agricultura, Ganadería, Pesca y Alimento (SAGARPA), hasta noviembre de 2016, en México se tiene una extensión de cultivo de vid de 31.5 mil hectáreas, que generan una producción total de 348 mil 951 toneladas de uva para distintos usos, como pasa, industrial y fruta. Baja California, concentra del 56.5 por ciento de la producción de uva, destina 82 por ciento para la elaboración de vino.

Nuestro objeto de este estudio es el distrito industrial del vino del Valle de Guadalupe, el cual se localiza a 25 kilómetros al norte de la ciudad de Ensenada. Esta región abarca varias comunidades como son: El Ejido el Porvenir, El Tigre, Francisco Sarco, San Antonio de las Minas. La principal actividad económica es la agricultura, predomina el cultivo de vid, olivo, algarrobo, ciruela, chabacano, durazno, mandarina, membrillo, entre otros (Meraz, Valderrama, Maldonado 2012). Esta región produce 85 por ciento de la uva que se usa para la producción de vino, los varietales más comunes son: Syrah, Grenache y Mourvedre. Entre los varietales rojos están el Merlot, Cabernet Sauvignon, Cabernet Franc, Malbec, Carmenère y Petit Verdot. Entre los varietales blancos están Sauvignon, Sémillon, Muscadelle, Ugni blanc, Colombard y Merlot blanc.

Al sur y al norte de Ensenada existen alrededor de 150 casas vinícolas, de las cuales 55 por ciento están localizadas en el Valle de Guadalupe. La estructura y composición de estas empresas en cuanto tamaño, ingreso y mercado es diverso. Del total de las empresas que integran el distrito 20.5 por ciento son microempresas, 77 por ciento medianas y pequeñas, y 2.5 por ciento son grandes.

Entre las empresas de mayor tamaño están L.A. Cetto, y Santo Tomas, que en conjunto concentran 73 por ciento de la producción de vino de la región, tiene una gran variedad de etiquetas de vino destinados a distintos segmentos de mercados, desde consumidores expertos

hasta consumidores medios que buscan precio y calidad, en ese orden. Asimismo, están los productores medianos como Cavas Valmar, Chateu Camou y Monte Xinic, que le apuestan a insertarse en mercados más exigente produciendo caldos de mayor calidad y buscando introducir técnicas enológicas innovadoras que distingan sus vinos de otros producidos en la región. Finalmente, están las pequeñas empresas, que son las que más predominan, y que por lo general, son empresas familiares que producen para el consumo local y nacional, pero a una escala menor de producción, algunos de estas empresas han incursionado en técnicas muy innovadoras, pero otras simplemente mantienen estándares de calidad bajo.

En cuanto a expectativas del mercado, se estima que únicamente 17 por ciento de la población en México consume vino, con un bajo consumo per cápita de 755 mililitros, comparado con países como España, que es de 20 litros e Italia con 37 litros.

Tipos de interacciones socio territorial y su impacto en el distrito.

Partimos del supuesto de que son las interacciones que se producen entre los distintos actores que integran el distrito las que crean el ambiente propicio para que se cree condiciones para crear mayor dinamismo y desarrollo del distrito, pero debemos de iniciar definiendo y explicando qué son y los tipos de interacción que se producen en el territorio producto de la concentración de empresas en espacio que guarda un vínculo estrecho con la comunidad.

En primer lugar, debemos de partir de la idea teórica de que los territorios son espacios de vida y en movimiento y que éstos se producen y reconfiguran a partir de los distintos tipos de interacciones que se producen por la acción de los distintos actores que los integran (Mercado, 2006).

De acuerdo a Degne (2009) podemos identificar cuatro tipos de interacciones: las autónomas, de confrontación, las definidas por una organización y de correlación. De acuerdo con este autor, las interacciones autónomas no dependen del contexto en que se ejerce ni de las cualidades de los actores, sino que obedecen reglas que resultan de la historia de la relación y del conocimiento mutuo de los actores. El segundo tipo de interacción, se conoce también como de negociación, que no se basan en relaciones de confianza, pero que conducen acuerdos para obtener beneficios comunes. El tercer tipo, dependen de las normas y reglas preestablecidas, ello definirá el tipo de interacción y las condiciones que se desarrollarán. Finalmente, las interacciones correlativas se inducen por el hecho de que los actores tienen cualidades diferentes que hacen necesaria su interacción. Generalmente se deriva en consecuencia la regulación de la forma de la interacción.

En el distrito vitivinícola conviven distintas formas de interacción, las cuales son producto de los elementos característico del mismo.

Las interacciones de complementariedad se refieren a la capacidad que tienen las empresas de apoyarse en las tareas que otras empresas realizan dentro del distrito. A esto se le reconoce con el término de redes de cooperación inter-firma a través de acuerdo formales e informales para la realización de tareas específicas dentro de alguna fase del proceso productivo.

De acuerdo a los datos de la encuesta aplicada a 23 empresas vitiviniculturas del valle de Guadalupe, encontramos que 73 por ciento respondieron que no recurren a la subcontratación, por lo que todo el proceso de la cadena de valor de la producción del vino se concentra al interior de las empresas. Los productores mencionan que las razones por las cuales no deciden coordinarse con otras empresas para realizar ciertas tareas de producción son porque prefieren mantener dentro de la empresa el control y regulación del proceso, eso asegura una mejor

respuesta ante cualquier eventualidad y asegurar la calidad del producto, además argumentan que la falta de compromiso de algunos productores dificulta el proceso de coordinación entre ellos.

Si bien este argumento es válido para las empresas de mayor tamaño, las empresas pequeñas muestran mayor disposición para coordinarse con otras empresas, ya que su capacidad de producción es limitada y no cuentan con la infraestructura para producir a la escala que lo hace las empresas medianas y grandes. Es así que 52 por ciento de estas empresas embotellan sus productos en otras empresas, 32 por ciento almacenan sus productos y 16 por ciento fermenta el vino utilizando la infraestructura en otras casas vinícolas.

En entrevista con un pequeño productor, menciona que la mayor ventaja de estar con grandes casas vinícolas que tienen una gran presencia en el mercado nacional y han incursionado en el mercado internacional con gran éxito, es que se puede aprender de sus experiencias, de lo que a ellos les ha funcionado. Asimismo, menciona que es más fácil acercarse a los pequeños productores: *con muchos estamos en contacto todo el tiempo y con muchos de ellos he hecho buenas relaciones, de hecho, se ha logrado entre varios compañeros tener un cierto apoyo de “oye se me fregó mi bomba, préstame la tuya” finalmente estamos en el mismo negocio estamos aquí a ladito y pues hay que apoyarnos* (Entrevista productores vitivinícolas 2012).

La desventaja, que él observa es que se han formado círculos de productores muy cerrados que no comparten las ideas y tienen una visión distinta del sector. Sin embargo, argumenta que en las actividades de promoción que organiza instituciones gubernamentales y gremiales, todos participan y conviven con todos los productores a través de las catas abiertas.

Esto muestra que las interacciones que se dan intra- firma son diversas. En entrevista con un productor medio, señala que existe intensa competencia entre productores por captar un mayor número de clientes y por la inserción en nuevos mercados.

Podemos observar, que a los productores que tienen una trayectoria mayor en el distrito les preocupa que entren competidores que pueden poner en riesgo el prestigio e imagen del distrito, ofreciendo vinos con bajo nivel de calidad, pero además empresarios que no tienen una visión de futuro y que no están vinculados con la comunidad y con la tradición vinícola de la región.

Por otro lado, en entrevista con uno de los productores más reconocido en el distrito, por la aportación que ha hecho a la formación de nuevos productores de vino, menciona que existen dos estructuras dentro del distrito, por un lado, están los grandes productores que no quieren que los pequeños crezcan porque de esta manera ellos pueden seguir teniendo el dominio del mercado de vinos nacionales (Entrevista con productores de vino 2012)

Sin embargo, en nuestra investigación pudimos constatar que al ritmo al que está creciendo el consumo de vino en México, requerirá que se abran más oportunidades de negocios, el problema que se puede ver es que esta apertura se haga sin ningún control y regulación, como menciona en entrevista uno de los enólogos con mayor trayectoria en el distrito, se deben construir mecanismos de regulación, pueden ser a través de la constitución de un consejo regulador o la denominación de origen, que dicte las normas y estándares de la calidad que un vino debe de tener para ser comercializado, porque agrega, que el consumidor tiene el derecho de saber si el producto que está consumiendo cumple con los cuidados y estándares necesarios para no generar un daño a la salud.

Sin embargo, esta visión no la tiene la mayoría de los productores de vino. En entrevista con la presidenta del Sistema Producto Vid, menciona que en este momento no lo ve factible: *cuando tienes hambre no puedes pensar en otra cosa más que en comida, las necesidades que hay en nuestro sector son muy básicas, muy biológicas, mientras esas necesidades no se cubran no podemos pensar en ese tema de la regularización, como consejo regulador o como denominación de origen que es lo que nos aplica a nosotros, entonces todavía no, creo que nos duelen muchas cosas antes de llegar* (Entrevista Presidente Sistema Producto Vid, 2012)

En cuanto a las formas de interacción que se definen a partir de las acciones de las instituciones educativas y gubernamentales, encontramos coincidencia de opinión entre los productores de vino, respecto al desempeño de ellas para promover el sector y su capacidad de gestión para integrarlos.

Para los productores de distrito, la participación de las instituciones educativas en la región es marginal tanto la formación de capital humano, generación de conocimiento y en la vinculación con los sectores productores de vino. Para uno de los enólogos que más ha contribuido a la formación académica de nuevos productores, menciona que en su momento participó activamente con la Universidad Autónoma de Baja California, y coordinó los trabajos para la creación de la Especialidad en Enología que ofertó la Escuela Enología y Gastronomía, en Ensenada. El programa graduó a seis generaciones de alumnos que de alguna u otra forma incursionaron en la industria. Sin embargo, la universidad dejó de darle continuidad al programa y dejó de convocar para el ingreso de nuevos aspirantes.

Para los productores es un desacierto que la universidad no esté contribuyendo a la formación de capital humano altamente especializado en las distintas fases del proceso productivo. Pero, además, no está creando conocimiento útil que sirva a la industria en su proceso crecimiento y

desarrollo de sus capacidades competitivas. En entrevista con otros productores, señalan que *la universidad debería tener un papel más activo en el proceso y desarrollo de la zona, proponiendo ideas y conocimiento y acercándose más con los productores, eso no solo beneficiaría a la industria sino a la universidad porque sus alumnos egresados tendrían la posibilidad de ingresar a las empresas hacer sus prácticas profesionales, servicio social y, porque no, iniciar su carrera como productor de vino* (Entrevista con productores para la formación de la Maestría en Enología 2013).

Otro de los componentes claves en el proceso de integración y coordinación al interior del distrito lo tienen las dependencias de gobierno estatal y municipal, que, de acuerdo con la literatura, en algunos casos puede ser el actor que puede promover una mayor participación y cooperación a través de estrategias de política pública orientadas al fortalecimiento de la industria. La evidencia empírica que arrojó el trabajo campo, es que hay evidencias de que el gobierno ha realizado estrategias de coordinación con los productores para impulsar al distrito vitivinicultor a nivel nacional, una de esas estrategias es apoyar los programas de promoción de los eventos que todo el año realiza la Asociación Provino, que aglutina a 35 productores. Estos eventos han formado parte de una de los mecanismos de promoción más efectivos que el sector tiene. Estos eventos no solo han beneficiado a los miembros de la asociación, sino a toda la comunidad, debido a que asiste gente que disfruta de los recorridos por las bodegas y consume alimentos elaborados en los restaurantes del lugar, entre otros servicios.

Asimismo, el gobierno estatal ha creado iniciativas para construir infraestructura para impulsar el recorrido turístico. Además, realiza actividades que sirven de promoción, como el Festival de Queso, Carne y Vino, donde se busca promover los productos elaborados con insumos de la región.

Algunos productores, que integran la asociación Sistema Producto Vid, consideran que la iniciativa para construir un consejo regulador es una idea buena y tendría un impacto positivo en la región, sin embargo, aseguran que se requiere más que eso para que el sector pueda convertirse en un sector competitivo, se requiere construir un marco institucional regulador, donde se establezcan reglas claras de cómo va operar la industria, que estándares mínimos se establecerán mínimos deberán cumplir los productores para poder comercializar sus vinos.

En este mismo orden de ideas, el propietario de Bodega Torres Alegre, menciona que lo que está en juego no solo es el prestigio del distrito del vino sino de la salud de los consumidores, al final de cuentas, el vino es un alimento y su producción debe de estar regulada, para que no dañe la salud de quien lo consume. Para él, estas normas deberían ser propuestas por los mismos productores, pero al momento no hay puntos de acuerdo, entonces, tendría que ser el gobierno el que debería trabajar para construir el marco regulador para que esto funcione y tenga un orden.

Reflexiones finales

Podemos constatar que existe formas de cooperación y coordinación entre los actores que han propiciado un gran impulso del sector en estos últimos cinco años. La gran mayoría de los productos, como se puede constatar en este trabajo, están consiente que es necesario estar unidos para enfrentar los retos que tiene la industria, uno de ellos es crear un proyecto de cómo se debe crecer, en 2013 se inició un proceso de gestión por parte de productores vitivinícolas de los cuatro Valles que integran la ruta del vino, para derogar la ley que pretendía aprobar cambios en los usos del suelo agrícola para construir complejos turísticos, esto sin duda se pensó como un proyecto que traería gran impulso al distrito, sin embargo, los productores argumentaron que modificar el paisaje rural del distrito no solo acabaría con el principal activo

por el cual la gente visita el lugar, sino que afectaría fuertemente la cultivo de vino, ya castigado por la falta de agua y de terrenos para cultivo.

Lo que todos coinciden es que se requiere de políticas públicas que se orienten a promover una mayor competitividad en el sector, entre los que destacan la gran carga impositiva que le imponen el gobierno a los vinos, eso hace que el precio se eleva y eso los hace menos competitivos con los vinos importados de países como España, Italia, Francia, Argentina, Chile, por mencionar algunos.

Finalmente, todos coinciden en que se requiere más acciones conjuntas, para proyectar y dinamizar al sector, pero también es necesaria la confrontación y el no estar de acuerdo con el otro, de ahí surgen las grandes ideas y los grandes proyectos que han hecho que el distrito del vino del Valle de Guadalupe crezca.

REFERENCIAS

Becattini, G. (1990), The Marshallian industrial district as a socio-economic notion, en F. Pyke, et. al, (ed), *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*, Geneva, International Labour Organization.

Becattini, G. (2006) *Vicisitudes y potencialidades de un concepto: El distrito industrial*. Revista Economía Industrial. España, 359, 21-28.

_____ (2000^a) *Del distrito industrial marshalliano a la «teoría del distrito» contemporánea. Una breve reconstrucción crítica*. Investigaciones Regionales, Asociación Española de Ciencia Regional, Otoño, 001, 9-32.

_____ 2000^b) *Sectors and/or districts: some remarks on the conceptual foundations of industrial economics (in small firms and industrial districts in Italy*. London y New York: Goodman and Branford.

Belland PA, Boschma R, Frenken K. (2015) Proximity and innovation: From Statics to Dynamics, *Regional Studies*, 49:6, 9007-920, DOI: 10.1080/00343404.2014.883598.

Bellandi, M. (2006) *El distrito industrial y la economía industrial. Algunas reflexiones sobre su relación*. Revista Economía Industrial, 1, 356, 43-57.

Brusco, S. (1990) *The idea of the industrial district: Its genesis*. En F. Pyke et. al. (eds), *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*. Geneva: International Institute for Labour Studies.

_____ (1982) *The Emilian Model: Production decentralization and social integration*. Cambridge Journal of Economics, 6, 2, 167-184.

Degenne, Alain; 2009. "Tipos de interacciones, formas de confianza y relaciones". *Redes. Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociales*, núm. Junio-Sin mes, pp. 63-91.

Mançano Fernandes, B. (2009). Territorio, teoría y política. *LOZANO VELÁSQUEZ, Fabio. FERRO, Juan Guillermo (Editores). Las configuraciones de los territorios rurales en el siglo XXI. Pontificia universidad Javeriana. Bogotá.*

Mercado Celis, A. (2006) *Pequeños exportadores y desarrollo regional. La formación de capacidades locales en un distrito industrial mexicano*. México: Plaza y Valdés.

Hervas Oliver J.L, Gonzalez G., Caja P. (2014) Clusters and industrial districts: where is the literatura going? Identifying emerging sub-fields of research. *Ingenio working papers series*,9,1-50.

Piore Michael J. y Sabel Charles F. (1990) *La segunda ruptura industrial*. Madrid: Editorial Alianza.

Porter, M. (1990) *The competitive advantage of nations*. New York: The Free Press.

Century Industrialization. Past and Present, 108, 133-76.

Rabellotti, R. (1997) *External Economies and Cooperation in Industrial Districts. A Comparison of Italy and Mexico*, Londres, St. Martin's Press/McMillan.

Schmitz H. y Nadvi K. (1999) *The Internal Heterogeneity of Industrial Districts in Italy, Brazil and Mexico*, *Regional Studies* 33,2, 97-108.

Scott, A. J., & Storper, M. (Eds.). (2005). *Pathways to industrialization and regional development*. Routledge.

Staber, U. (2007) *Contextualizing Research on Social Capital in Regional Clusters*. *International Journal of Urban and Regional Research*, 31,3, 505-521.

Storper, M. y Salais, R. (1997) *World of Production. The Action Frameworks of the Economy*. Cambridge: Harvard University Press.

Storper, M. (1997) *The Regional World*. New York: The Guilford Press.

Tattara, G., & Volpe, M. (2003). *Las redes en los distritos industriales italianos: la Terza Italia. Nuevas tecnologías de información y comunicación: los límites en la economía del conocimiento*.

Trullén, J. T. (2006) *Distritos industriales marshallianos y sistemas locales de gran empresa en el diseño de una nueva estrategia territorial para el crecimiento de la productividad en la economía española*. Economía Industrial, 359, 95-112.

Vázquez Barquero, A. (2006) *Surgimiento y transformación de cluster y milieus en los procesos de desarrollo*. Revista EURE, Santiago de Chile, XXXII, 95, 75-92.