

UNA MIRADA A LA COMPETITIVIDAD DESDE LOS DISTRITOS INDUSTRIALES*

Jhon Freddy Castro Álvarez**

Elkin Esteban Mejía Velásquez***

Alejandro A. Mejía Velásquez****

Resumen

El presente artículo se presenta como un subproducto de la investigación que lleva como título *Modelo de competitividad para las empresas del Valle de Aburrá mediante la conformación de los distritos industriales*, financiada por la Universidad de San Buenaventura seccional Medellín y la empresa privada Skynet Medellín S.A. El artículo pretende demostrar la importancia que representa hoy en día para las pymes de los países de América Latina y en especial Colombia, la conformación de estructuras productivas fuertes mediante la creación de aglomeraciones y distritos industriales. Los tratados comerciales y la integración económica entre países requieren que este tipo de esquemas de asociatividad no sea una alternativa sino un hecho real y concreto si se quiere evitar la desapa-

rición trágica de miles de pequeñas y medianas empresas en Colombia. La integración comercial y el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos constituyen una gran oportunidad no sólo para lograr mejores desempeños de tipo macroeconómico en el país, sino también para un mejor aprovechamiento de los nuevos escenarios comerciales por parte las empresas. Se hace necesario entonces el diseño y desarrollo de estrategias claras para la producción, como lo son los clusters, las cadenas de valor agregado y los distritos industriales. Estas estrategias se convierten en una gran solución para la permanencia de este tipo de empresas en Colombia.

Palabras clave

Competitividad, distrito industrial, aglomeraciones, cadena de valor,

* Este artículo se recibió el 01-08-08 y fue aprobado el día 30-11-08

** Economista y especialista en economía del sector público de la Universidad Autónoma Latinoamericana Medellín. Docente investigador de la Universidad San Buenaventura Medellín.
Correo-e: john.castro@usbmed.edu.co

*** Estudiante de Administración de Negocios de la Universidad de San Buenaventura Medellín.
Correo e: elkinestebanmeve@hotmail.com

**** Estudiante de administración de Negocios de la Universidad de San buenaventura Medellín.
Correo e: alejomeve1129@hotmail.com

clusters de producción, productividad, tecnología, sector específico.

Abstract

This article is presented as a sub-product of the researching "Competitiveness model for enterprises located on Valle de Aburrá through industrial districts formation, financed by Universidad de San Buenaventura Medellín and Skynet Medellín S.A. The article means to show the relevance of creating strong productive structures through the conformation of industrial districts for PYMES (small and medium size enterprises) in Colombia and Latin America. Commercial agreements and economic integration of countries demand this kind of associative schemes as real and concrete facts to avoid the tragic out of business for thousands of PYMES in Colombia. Free Trade Agreements and Commercial Integration are both great opportunities, not only for macroeconomics better behaviors but opportunities for enterprises. However, the design and development of productivity strategies like Clusters, Added- Value Chains and Industrial Districts become great solutions for standing of enterprises.

Key words

Competitiveness, industrial district, agglomerations, chain of values, clusters, productivity, technology, specific sector.

Clasificación J.E.L: L20

Introducción

Los distritos industriales se convierten en una gran oportunidad que tienen

las pymes de aquellos países que enfrentan serias reestructuraciones de su aparato productivo, dados unos procesos de integración económica o acuerdos comerciales con los cuales aquellas empresas consideradas como más débiles (empresas familiares y/o las pymes) pueden salir seriamente afectadas.

El distrito industrial es una especie de producción en forma de telaraña, en la cual participan un conjunto de empresas especializadas cada una en una parte del proceso de producción con el fin de elaborar un producto final. Agrupadas de manera estratégica, su ubicación geográfica se da en un mismo lugar, lo que determina en cierto grado que los productos que de allí surjan presenten unas estructuras de costos más favorables que los de una empresa normal, lo que les permite, por tanto, ofrecer dichos bienes a unos precios mucho más bajos que en cualquier otro tipo de estructura productiva, facilita su competitividad y favorece el desarrollo de las economías de escala y el incremento de la productividad, características básicas para empresas que se ven enfrentadas a mercados cada vez más competitivos.

El modelo de distrito industrial surge en la década de los años setenta con la entrada en crisis del modelo tradicional de organización empresarial. En los años cincuenta y sesenta, los avances que se dieron en la producción fueron acoplados con los cambios sociales que se iban presentando. Se pensó hasta ese entonces que los incrementos en

la demanda podían favorecer eternamente el crecimiento económico de los países y mantener indefinidamente el bienestar de la población. Sin embargo, la disminución de la productividad y la caída en la demanda doméstica registradas en estos años y los siguientes, acompañadas de una disminución en la rentabilidad de las empresas, llevó a una nueva evaluación de este tipo de modelo de crecimiento empresarial tradicional, presentándose así una figura nueva ya desarrollada en Europa, los distritos industriales, que no sólo favorecen el crecimiento y consolidación de las pymes sino de todo el conglomerado industrial.

Alfred Marshall fue uno de los autores más importantes en cuanto al estudio de los distritos industriales. Estos aparecen como un tipo especial de área organizada territorialmente de acuerdo con la división del trabajo, en la cual se presenta una notable división y especialización del mismo con una constante productividad, lo que sin duda alguna lograría mantener la competitividad de las empresas.

En Colombia, los primeros años de la década de los años noventa fueron sumamente traumáticos para las pymes, por cuanto este tipo de empresas no contaban con la estructura productiva adecuada para enfrentar situaciones como las creadas por la apertura económica en aquel entonces y las que se proponen hoy con la posible firma de un eventual TLC (Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos). Este fue uno de los argumentos de

peso que dio a los autores del presente artículo luces suficientes para indagar un poco más sobre el desarrollo de los distritos industriales en otros países y retomar estas experiencias con el fin de proponer el diseño de un modelo de distrito industrial para las pymes de Medellín y el Valle de Aburrá, que les permita mejorar su competitividad tanto en los mercados nacionales como en los internacionales.

La investigación, que lleva como nombre "Diseño de un modelo de competitividad para las pymes de Medellín y el Valle de Aburrá mediante la conformación de un distrito industrial", está siendo financiada por la Universidad de San Buenaventura seccional Medellín y la empresa Skynet. Se encuentra dividida en dos fases, y al momento de escribir este artículo se trabaja en la finalización de la primera fase exploratoria y no concluyente. La metodología implementada para esta fase consistió en una revisión bibliográfica exhaustiva de libros y revistas, además de realizar un barrido general de algunos artículos que aparecen publicados en páginas de Internet. Se espera que este artículo ayude a conformar un conjunto de reflexiones acerca de la competitividad de este tipo de empresas y contribuya a formar lazos de unión entre las mismas para enfrentar cualquier tipo de barreras al comercio mundial de sus productos.

La competitividad

La globalización ha obligado a empresas y regiones a cambiar su manera

de planear y crear estrategias competitivas. En la actualidad se evidencia una competencia local- global entre empresas, que demanda nuevas formas de organización de las mismas. Ya no basta con cumplir los estándares de eficiencia y calidad; el direccionamiento de las empresas debe buscar la competitividad con el fin de mantenerse y permanecer dentro de un contexto de economía global.

Todas las empresas al diseñar sus estrategias competitivas deberán dirigir su mirada hacia el mercado como un entorno dinámico, que cambia con facilidad. Allí los demás competidores están a la expectativa no sólo de los grandes cambios, sino de encontrar la mejor manera de transformar sus productos acomodándose a las nuevas necesidades de los clientes internos y externos, reales y potenciales.

Las empresas como unidades productoras se encuentran constantemente en el mercado contratando factores productivos (mano de obra, recursos naturales y capital), con el fin de producir bienes y servicios que permitan satisfacer esa demanda local, regional, nacional o internacional. Saben de antemano que en cualquiera de esos mercados las cosas cambian con gran facilidad y de forma rápida, es decir, entienden que día a día se están moviendo sobre entornos cada vez más competitivos, en los cuales solo permanecerán o sobrevivirán aquellas que sean capaces de cambiar, transformarse y adecuarse a las nuevas condiciones exigidas no solo

por los mercados, sino también por sus clientes. Esto indica que alcanzar la competitividad no debe ser un sueño para las empresas. Este factor, que no es nuevo, sino que involucra elementos más reales a las estructuras productivas empresariales, les ayudará a comprender mejor la realidad existente.

La competitividad “es la capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener sistemáticamente ventajas competitivas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico” (Pelayo, 2005).

¿Cuáles elementos dentro de un proceso productivo permiten obtener una ventaja competitiva? Una ventaja es algo que diferencia a quien la tiene de sus demás competidores. Se toma como ejemplo una carrera de atletismo, en la que los participantes deben tener toda la información completa para poder competir con éxito. Se debe conocer entonces, entre otros datos, la hora de inicio de la competencia, el punto de partida, el punto de encuentro, las condiciones climáticas en las que se desarrollará la misma, quiénes son los competidores.

Ahora bien, ¿quién ganará la competencia?. A ciencia cierta no es posible determinarlo con precisión; sin embargo, quienes le apuestan a este tipo de eventos saben que tienen mayor probabilidad de ganar no solamente aquellos que están físicamente bien entrenados y con capacidad de hacerlo, sino quienes tienen un mayor nivel de conocimiento e información. Este buen

ejemplo lleva a entender que en estos mercados globalizados aquellas empresas capaces de manejar la información y desarrollar nuevos procesos que generen valor en el producto y permitan diferenciarlo de los existentes podrán mantenerse en dichos mercados, entendiendo que el pilar fundamental del éxito está en la aplicación del conocimiento al proceso productivo.

Hasta hace muy poco tiempo la búsqueda de la competitividad se lograba estudiando y analizando el entorno del mercado doméstico y respondiendo a preguntas tales como: ¿Quiénes son los competidores? ¿Cuáles son los clientes? ¿Cuál es el mercado objetivo? ¿Qué canales de comercialización se deben utilizar para los productos? ¿Quiénes son los proveedores?.

Hoy el diseño de las estrategias competitivas no puede basarse únicamente en el análisis del mercado local; los mercados en los que se mueven las empresas son mucho más dinámicos y diversificados, en los que se encuentran nuevos clientes y nuevas necesidades. Es un mercado con muchas latitudes en el que los gerentes, los directores de producción y ventas deben adecuar sus productos y servicios a las exigencias del cliente y para ello deberán tener en cuenta sus gustos, su cultura y sus ingresos, identificando así el mercado objetivo para sus productos. Además de ello, saber que los gustos de los clientes en los mercados locales son muy diferentes a los gustos de los clientes ubicados por fuera del contexto del mercado local.

Con base en estos aspectos las empresas, cualquiera que sea su actividad, deben definir en cuál de los entornos competir (local, regional, nacional o internacional), sin desconocer que cualquiera de ellos es susceptible de ser penetrado por la competencia que se desprende de los procesos de apertura económica, de integración económica o de globalización como se ve en la actualidad.

Según un estudio realizado en el departamento de Cundinamarca, la estructura productiva de la economía colombiana está conformada en un 54,52% por medianas empresas, un 40,35% por pequeñas empresas y un 5,15% por microempresas (Botero, mayo 2004), y el resto son grandes empresas. Lo anterior indica que el grueso de la actividad económica está representada por las mipymes y para ellas es necesario crear unas condiciones especiales en las que se les permita competir y resistir todo el conjunto de transformaciones que se vienen presentando local e internacionalmente. Una medida clara podría ser otorgar créditos a este conjunto de empresas con tasas de interés blandas y periodos de gracia de acuerdo con los requerimientos de cada una de ellas. Este argumento no trata de desconocer los amplios esfuerzos que ha realizado y viene realizando el gobierno nacional mediante normas como la ley 590 de 2000 (Confecámaras, 2000), que ha tratado por todos los medios de desarrollar y promocionar la micro, pequeña y mediana

empresa, estimular la formación de mercados competitivos y la creación de esquemas asociativos; y la ley 905 de 2004 (Presidencia de la República-Planeación Nacional, 2004), entre las más recientes, que contienen todo un conjunto de soluciones a los problemas que aquejan a este importante sector de la economía. Sin embargo, todos estos mecanismos se quedan cortos cuando no se tienen verdaderos esquemas de asociatividad que de forma clara permitan a estructuras productivas tan vulnerables como las mipymes (que representan más del 95% de las empresas del país) enfrentar cualquier proceso de integración, apertura económica o tratado de libre comercio.

No se puede desconocer que en Colombia se han diseñado diferentes modelos para mejorar la competitividad de las empresas, como los *clusters* y las cadenas de valor, los cuales se han pensado como una manera de contribuir al desarrollo y crecimiento de las pymes. Sin embargo, los resultados están muy lejos de la realidad ya que estos esquemas exigen no solamente su diseño sino también su implementación y puesta en marcha, además de un compromiso serio por parte de actores tan importantes como las Cámaras de Comercio, los gremios económicos, las alcaldías, las gobernaciones y los mismos empresarios. Quizás lo que ha fallado entonces en cada una de esas estrategias es la falta de voluntad política porque muchas de las decisiones que se deben tomar

dependen del gobierno nacional o de trámites burocráticos que entorpecen dichos esquemas de asociación e integración de las mipymes.

Desde esta óptica en ciudades como Medellín, que en los últimos años ha vivido grandes transformaciones y en donde se han llevado a cabo cuantiosas inversiones de carácter público, los empresarios (PYMES) requieren de esquemas que los integren y que no dependan de la voluntad de muchas personas e instituciones. Con un esfuerzo del gobierno municipal y departamental, la Cámara de Comercio y algunos gremios es factible sacarlos adelante. Un ejemplo de ello es la figura de los distritos industriales.

Los distritos industriales

La denominación distrito industrial se refiere a una concentración sectorial o geográfica de pequeñas y medianas empresas, en la cual es necesario que converjan diferentes actores (proveedores, productores, industrias de procesamiento, de transformación y distribuidoras) en un mismo escenario, los cuales buscan desarrollar las mismas actividades económicas o afines encaminadas a alcanzar la competitividad de las empresas y regiones. El concepto de distrito industrial, entendido como un proceso que integra un sistema productivo territorial, se inició en el siglo XIX y fue conceptualizado por Alfred Marshall (1891) a partir del estudio realizado desde las organizaciones industriales. Sin embargo, dicho concepto fue desarrollado mucho más

tarde por Giacomo Becattini a raíz del estudio de las organizaciones productivas en Italia.

“El distrito industrial 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 una misma área; típicamente, se incluyen dentro del distrito varias etapas del proceso productivo así como servicios a los proveedores” (Consentino, 1996). El concepto de “nuevos distritos industriales” está basado en la reestructuración productiva en respuesta a la emergencia de mercados globales y el cambio tecnológico rápido. “Las empresas se han visto obligadas a adoptar métodos de organización más flexibles, mayor flexibilidad en su gestión y organización del recurso humano para la adquisición de habilidades por parte de sus empleados” (Toral, 1996).

De acuerdo con los análisis realizados al desarrollo y puesta en marcha del concepto de distrito industrial en otros países y su posible aplicación a cualquier ciudad del país (en este caso la ciudad de Medellín), se puede decir lo siguiente: La conformación de la estructura productiva de la ciudad de Medellín no es diferente a la del resto del país. Las pymes están dispersas por toda la geografía de la ciudad y el departamento. Están aisladas y lejos de ser una estructura productiva fuerte tienen una alta vulnerabilidad a salir perdedoras dentro de un esquema de globalización como ocurrió con muchas de ellas a principios de

la década de los años noventa con el proceso de apertura económica. Al analizar lo ocurrido, se observa que dieciséis años después es posible que muchas de ellas hayan resistido esa dura prueba, pero sin duda alguna muchas de ellas desaparecerán si no se toman los correctivos necesarios y se impulsan verdaderos esquemas de integración y asociatividad mediante la conformación de los distritos industriales para enfrentar un posible TLC o la integración económica con otros países. Esta es una de las razones de peso que incidieron para tener suficientes elementos de juicio que permitieran desarrollar este artículo sobre la conformación de los distritos industriales para la ciudad de Medellín. Los distritos industriales, lejos de ser un ideal, deberán ser una realidad para la ciudad y el departamento.

Medellín y su área metropolitana mantienen una producción muy diversificada geográficamente, por la cual muchas regiones o zonas productivas están conformadas por miles de empresas dispersas y desconectadas unas de otras. Las autoridades locales y regionales tendrán que darles una mayor importancia a las pymes, con el fin de que gran parte de la producción de estas empresas se pueda orientar al mercado mundial. Es cierto que existe una verdadera diversificación de la producción de estas empresas a escala local y regional, pero no hay una diversificación de su producción al mercado mundial, y esto se puede lograr mediante la conformación de los distritos industriales.

El viejo esquema de conquistar los mercados mundiales con producción agrícola y textil no basta (ya se observa lo que viene ocurriendo con la exportación de productos tradicionales como el café). Si se entiende que la competitividad es la capacidad de generar riqueza y valor, no bastará simplemente con tener las empresas. Es necesario crear un entorno apropiado, en el que confluyan aspectos como productividad, competitividad y solidaridad entre las empresas. Para el desarrollo de estos aspectos, el distrito industrial, tal como lo definió Alfred Marshall (Botero, 2002), es una gran ayuda para las pymes de la ciudad de Medellín en un escenario ad portas de firmar un TLC con los Estados Unidos y otros países, dada la ronda de negociaciones que en los últimos años ha llevado a cabo el gobierno nacional. Surge aquí el interrogante: ¿Qué es lo que caracteriza y diferencia un distrito Industrial de un cluster de producción, de una cadena productiva y de una aglomeración?

En un distrito industrial se conforman redes y se desarrolla un trabajo cooperativo. Las empresas que integran un distrito se especializan en diferentes partes o fases del proceso productivo, lo que brinda una mejor dinámica a la producción. La conformación del distrito exige que las empresas que lo integran se concentren en un área específica y especial, que reúna características propias tales como adecuados sistemas de transporte, desarrollo vial adecuado, rutas de acceso fácil y

rápidas a los puertos y aeropuertos, ya que la producción de las empresas se orienta a los mercados mundiales y a clientes externos que exigen que el despacho de sus mercancías se haga de forma oportuna y rápida, en el menor tiempo posible y justo a tiempo, es decir, que en el distrito se desarrolla un proceso productivo que integra a muchas pequeñas empresas que ayudan en la fabricación de un producto en diferentes fases.

Es un entramado, una producción en fases dentro del mismo proceso, como lo define el siguiente autor:

“La fabricación de un producto a menudo se compone de varios estadios distintos, cada uno de los cuales tiene reservado un espacio separado en la fábrica; sin embargo, si el volumen global de la producción es muy elevado puede resultar conveniente destinar por separado pequeñas fábricas a cada fase; si hay muchas fábricas, grandes y pequeñas, todas dedicadas al mismo proceso productivo, surgen industrias auxiliares para satisfacer sus necesidades particulares[...] Por ello, tanto las grandes como las pequeñas empresas obtienen beneficios (...)(de la ubicación de la industria), pero estos beneficios son más importantes para las pequeñas empresas porque les evitan muchas de las desventajas que sufrirían al tener que competir con las grandes empresas. Por último, en estos distritos se ha desarrollado una posterior subdivisión de la especialización; además, los intercambios por separado han buscado localidades separadas”. (Becattini, 04).

Los aspectos desarrollados por este autor son muy importantes desde todo punto de vista tanto para el análisis de este tema como para demostrar que la conformación de este tipo de estructura productiva beneficia y en una gran medida solidifica y fortalece la presencia de las pymes en el mercado. Plantea el autor que con la conformación del distrito industrial salen ganando tanto las grandes como las pequeñas empresas, pero estas últimas obtienen mayores beneficios. Ahora, además de su integración, se requiere de aspectos muy importantes tales como el uso de sistemas de información apropiados sobre tarifas, precios, cotizaciones de monedas extranjeras, disponibilidad de materias primas e insumos, así como el empleo de asesores en negociación extranjera. Este sistema de información se debe convertir en un elemento fundamental en la toma de decisiones, ya que más del 90 %¹ de la producción que se da en el distrito es susceptible de ser exportada debido a que en su interior se desarrollan altos estándares de calidad, y lo más importante es que cada una de las empresas y los empleados que laboran en él obtienen ingresos muy superiores a los de cualquier otra actividad. Esto no indica que el desarrollo de dicho sistema de producción tenga como objetivo primordial el incrementar los ingresos de empresarios y trabajadores.

La puesta en marcha de los distritos industriales implica un cambio de

patrones culturales y sociales en aras de una mejor y mayor competitividad de los productos y servicios de los pymes, lo que lleva a entender que para lograr el objetivo común todos los empresarios deben estar dispuestos a salir adelante no en forma individual y desordenada sino en forma grupal y conjunta, con lo cual se pueda identificar fácilmente las debilidades, fortalezas y potencialidades de cada uno de los miembros, con el fin de determinar durante el proceso a cuál de los participantes se le deberá dar una mayor atención.

Es cierto que cualquier esquema de asociatividad implica riesgo, investigación, creatividad e imaginación y el modelo de distrito industrial, lejos de ser un concepto perfecto y terminado, es una gran alternativa para asociar pequeñas y medianas empresas que sean demasiado vulnerables a los cambios que se presentan en los mercados globalizados, como está ocurriendo en la mayor parte del mundo, y este esquema exige condiciones tales como:

1. Fortalecimiento incondicional de los lazos entre empresarios, el Estado y las universidades con el fin de lograr un mismo objetivo.
2. Identificación de actividades claves del desarrollo, ya que finalmente serán estas actividades con las cuales se podrá conformar el distrito industrial.

¹ Proyecciones hechas por los autores, de acuerdo con su análisis de lo ocurrido en otras economías con la formación de los distritos industriales.

Al conformar un distrito industrial se logrará formar un tejido empresarial que tendrá unas bases sólidas y unos empresarios comprometidos con los cambios necesarios para poder competir.

Una característica muy importante de este tipo de esquemas de asociatividad es que las empresas pymes agrupadas en el distrito tienen una significativa tendencia al engrandecimiento y al crecimiento, contribuyendo con ello al desarrollo de economías de escala que finalmente influyen en el fortalecimiento del proceso exportador de la zona o región donde se instalen. Una de las mayores ventajas del distrito industrial es que funcionan como incubadoras de nuevas empresas y fortalecimiento de las existentes. Es decir, las pymes van presentando progresivamente una dinámica explicada por la alta demanda de sus productos (de alto valor agregado), lo que hace necesaria la contratación de mayores cantidades de mano de obra. Ya no serán diez, ni quince trabajadores; serán cincuenta, cien o más trabajadores directos y cientos de empleados indirectos para responder a una demanda que ya no es estacional o coyuntural, sino continua y permanente.

De igual forma, el conjunto de servicios financieros que se tendrán que ofrecer en el distrito (ya se planteó anteriormente que en el interior de éste deberán confluir muchas fuerzas económicas como los proveedores, los distribuidores, el Gobierno y el sector financiero) deberán ser recursos

frescos para las pymes y con esto las pequeñas empresas podrán adquirir maquinaria y equipo, agilizando así sus procesos productivos con el fin de poder responder a la demanda interna y externa de forma oportuna, como lo exigen los procesos de globalización e integración económica.

Si este esquema se aplicara para la ciudad de Medellín e incluso para todo el departamento de Antioquia, conformándose zonas de distritos industriales, se estaría llegando al desarrollo del distrito industrial tal y como lo definió Alfred Marshall (Botero, 2002): “Las ciudades que basan su vocación productiva en un sector específico como los textiles (actividades muy bien posicionadas en la ciudad de Medellín), concentran numerosas empresas pequeñas con especializaciones parecidas y alrededor de actividades complementarias o ramas de la producción que se articulan directa o indirectamente al mismo sector. La producción que se desprende de este tipo de empresas por lo general es para el mercado externo y está representada por diferentes productos, pero en pequeños lotes; además, existe una amplia colaboración entre las empresas allí instaladas”.

Otro importante experto plantea que “en los mercados globales algo que puede ser obtenido por todas las empresas del planeta en igualdad de condiciones no puede ser una fuerte ventaja competitiva; sin embargo, países, regiones, áreas geográficas o incluso áreas metropolitanas siguen

mostrando marcadas tendencias hacia la especialización geográfica”.² Más adelante, en ese mismo artículo, dice: “Hace años, cuando la competitividad descansaba principalmente en los costos de los factores y su disponibilidad, por ejemplo, la mano de obra poco cualificada o el acceso a un puerto cercano constituían ventajas competitivas sostenibles. Sin embargo, cada vez menos empresas tienen éxito desarrollando estrategias basadas en el acceso a factores a un buen precio. Hoy en día en entornos mucho más dinámicos, con frecuencia, las ventajas competitivas descansan en la innovación, en el conocimiento y en la realización de los usos más productivos y eficientes de los *inputs*”³ (Martínez del Río *et al.*, 2006).

Interpretando todo lo anterior se puede decir que el desarrollo de los distritos industriales debe llevar a los empresarios a varias situaciones, entre ellas:

1. Una difusión rápida del conocimiento, ya que los distritos se convierten en una herramienta clave para el desarrollo de las grandes innovaciones requeridas en su interior para mejorar la competitividad.
2. Transmisión fácil, ágil y oportuna de información que permita tomar decisiones.
3. Constante capacitación del recurso humano, construyendo así cerebros globalizados. Si en la

mentalidad de los empresarios y funcionarios no está el concepto de globalización y no se apropian del mismo, todo lo que se pretenda desarrollar será un fracaso.

4. Desarrollo de estrategias para permanecer en el mercado, como la diferenciación rápida, pero con un conocimiento claro para el desarrollo de nuevos productos, es decir, que la transmisión rápida y oportuna del conocimiento puede ser un determinante de la diferenciación.
5. Capacidad de asimilación de tecnología blanda y dura. Los recursos financieros oportunos deben permitir adquirir del mercado aquello que no se es capaz de producir con ventajas competitivas, como es el caso de la tecnología dura (máquinas), pero sí la apropiación de una tecnología blanda (el conocimiento) para diferenciar los productos.
6. Desarrollo de alianzas estratégicas empresa-universidad-Estado, que ayuden a construir ese elemento diferenciador en el conocimiento; este es quizás uno de los aspectos claves para el desarrollo del distrito industrial. Hoy en día muchas universidades del país están formando alianzas estratégicas con los empresarios. Las universidades han sido por décadas pioneras en el manejo del conocimiento, enclaustradas en sus centros de enseñan-

2 Martínez del Río, Javier. En: Investigación en gestión de la innovación y tecnología Número 36 de mayo del 2006.

3 *Ibid*

za formando profesionales para el mercado que propendan a mejorar los procesos en las unidades productivas y las empresas desarrollando procesos en sus dependencias con el conocimiento previo o sin él para mejorar y poder competir en los mercados globalizados.

Las alianzas estratégicas empresa-universidad ayudarán al mejoramiento continuo de la competitividad de las empresas. Las universidades podrán determinar qué tipo de profesionales están requiriendo las empresas, con cuáles conocimientos, habilidades, competencias y destrezas. Si se consolidan este tipo de alianzas estratégicas, las universidades podrían volver mucho más dinámicos sus programas y contenidos académicos de acuerdo con la realidad existente y esta alianza se convertiría en el motor impulsor de las empresas y las universidades. Desde esta óptica y como se planteaba al inicio de este artículo, el distrito industrial es una confluencia de muchas fuerzas: empresas, universidades, sector financiero, proveedores y entes gubernamentales. Por esta razón, el éxito del desempeño del distrito está en determinar qué tan fuertes son los lazos que unirán a las pymes de una actividad específica o sector específico para conformar el distrito industrial con fines competitivos. El clima competitivo y cooperativo entre las mipymes depende entonces de factores como la difusión del conocimiento y las llamadas redes de aprendizaje.

En la Tabla 1 se citan algunas diferencias entre los conceptos de *clusters* de producción y de distrito industrial, con el fin de apreciar con claridad las ventajas que ofrecen los distritos industriales.

Sin embargo, existen una serie de elementos que hacen referencia a las características de los distritos industriales. Son ellas:

- Las empresas que integran un DI trabajan en red, en la cual se refleja el trabajo en cooperación.
- Las empresas deben ser especializadas en diferentes partes o fases del proceso productivo.
- Los productos de una empresa son insumos para la otra.
- Las empresas que integran un DI se concentran en un área geográfica determinada.
- Se ve el predominio de la pequeña empresa (pymes)
- La producción es exportable, a raíz de la calidad que obtienen los productos dentro del DI, cumpliendo con los estándares de calidad.
- Los ingresos de los trabajadores de las empresas que integran los DI son superiores a los de los trabajadores de las empresas que no integran un DI.
- Los DI generan empleo, ya que las empresas se ven obligadas a contratar mano de obra para poder responder a la demanda.

Ahora bien, el esquema de funcionamiento de las empresas hoy en día

Tabla 1. Principales diferencias entre los clusters y los distritos industriales

| Clusters | Distrito Industrial (D.I) |
|---|--|
| <p>Definición: Es un grupo geográficamente denso de empresas e instituciones conexas, pertenecientes a un campo concreto, unidas por rasgos comunes y complementarias entre sí. Un cluster puede ser urbano, regional, nacional o supranacional (Posted, 2005).</p> <p>La mayoría de ellos comprenden productos o servicios finales, proveedores de materias, componentes, maquinaria y servicios especiales.</p> <p>Pueden ser integrados por empresas que constituyen eslabones posteriores de la cadena.</p> <p>Los organismos estatales que influyen en los cúmulos pueden considerarse como parte de él.</p> <p>Existen asociaciones comerciales y otros organismos colectivos privados que apoyan a los miembros del cluster.</p> <p>Clusters: grupo de compañías y asociaciones interconectadas geográficamente, cercanas, que se desempeñan en un sector industrial similar, unidas por características comunes y complementarias.</p> <p>Concentraciones geográficas de empresas interconectadas.</p> <p>Las empresas que lo conforman son competidoras entre sí, pero a la vez se ayudan.</p> <p>El número de empresas que lo conforman son cientos y a veces miles.</p> <p>Se ve la presencia de varios sectores de la economía: productores, distribuidores, instituciones financieras, asociaciones, universidades e instituciones públicas.</p> <p>Interconexión empresarial hacia delante y hacia atrás.</p> | <p>Definición: 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 o servicios a los productores (Consentino, 1996).</p> <p>Grupo integrado por empresas de una región, líderes en su ramo, apoyadas por otras que proveen productos y servicios profesionales calificados, tecnología de punta, recursos financieros y un ambiente propicio para los negocios.</p> <p>Establecimiento de vínculos hacia delante y hacia atrás basados en relaciones de mercado y extra-mercado para el intercambio de bienes, información y recursos.</p> <p>Entorno social y cultural que vincula a los agentes económicos creando códigos de comportamiento común, red de organismos públicos y privados de apoyo a los agentes económicos.</p> <p>Producción representada por diferentes productos pero en pequeños lotes, colaboración entre empresas (préstamo de mano de obra, insumos y maquinaria).</p> <p>En el distrito industrial convergen diferentes actores, productores, proveedores de insumos y servicios, industrias de procesamiento, de transformación y distribuidores.</p> <p>Desarrollo de las mismas actividades económicas o afines con el fin de alcanzar la competitividad de las empresas y la región.</p> <p>Se busca la eficiencia como alternativa para alcanzar la productividad y lograr competitividad.</p> |

Fuente: Elaboración de los autores

Tabla 2. Principales ventajas de los clusters de producción y los distritos industriales⁴

| Ventajas de los clusters | Ventajas de los distritos (D.I) |
|---|--|
| <p>Incremento de la productividad debido al acceso rápido y eficiente a los insumos y los servicios.</p> <p>Se induce a la especialización y división del trabajo.</p> <p>Se da pie a la creación de nuevas empresas y al incremento del empleo.</p> <p>Creación de empresas competitivas y eficientes.</p> <p>Se facilita la innovación.</p> <p>Facilidad para la toma de decisiones.</p> <p>Fluido eficiente de la información.</p> <p>Facilidad para la creación de estrategias.</p> | <p>Desarrollo de la economía de escala, mejorando los costos y los precios.</p> <p>La unidad empresarial en todos los eslabones del proceso productivo.</p> <p>Colaboración y ayuda mutua con reciprocidad.</p> <p>Facilidad para que sus productos puedan competir local, regional e internacionalmente.</p> <p>Conformación de una cadena grande de valor agregado, que las vuelve menos vulnerables a la competencia con otras empresas.</p> <p>Aglomeración de servicios, productos y factores en un mismo lugar.</p> <p>Mejoramiento del clima organizacional.</p> <p>Reducción de costos y mayor producción.</p> |

Fuente: Elaboración de los autores

y el proceso productivo actualmente utilizado en Colombia se centran en los sectores económicos (primario, secundario y terciario), cada uno mirado como un ente independiente, lo que demuestra que con este modelo productivo ni la pequeña empresa, ni la región, ni el ser humano van a lograr competitividad, como consecuencia de las falencias que presenta este sistema de producción.

Las falencias del sistema productivo actual son las siguientes:

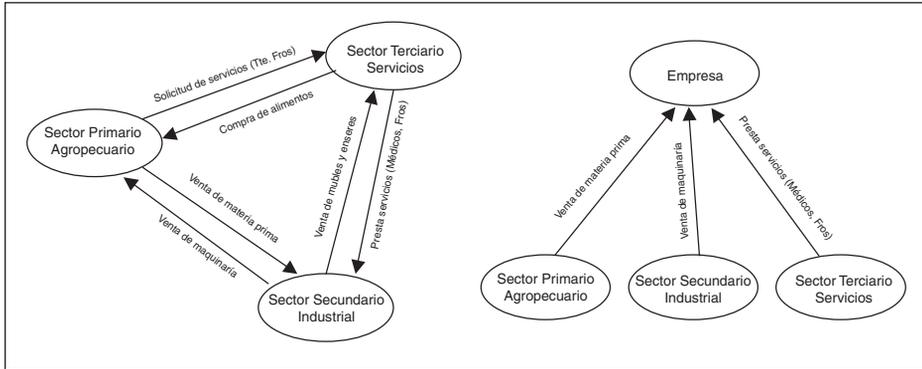
- No se asimilan los conceptos de productividad y mejora continua.
- La calidad no es auditada ni controlada.

- Se piensa en el bienestar de unos cuantos y no en el de unos muchos.
- Los costos de producción son altos, porque no hay una relación Proveedor –Productor– Cliente.
- La innovación no es clave fundamental en el proceso productivo.
- Existe una barrera al cambio.
- Escasa búsqueda de asesorías.

Lo que se puede observar en el anterior modelo es que no hay una interrelación entre los sectores, ya que la que sostiene tiene un carácter netamente comercial y se carece de una relación basada en la cooperación y el beneficio común.

4 Autoría propia: Mejía Velásquez Alejandro, Mejía Velásquez Elkin E.

Gráfico 1. Funcionamiento de los sectores económicos en Colombia en la actualidad



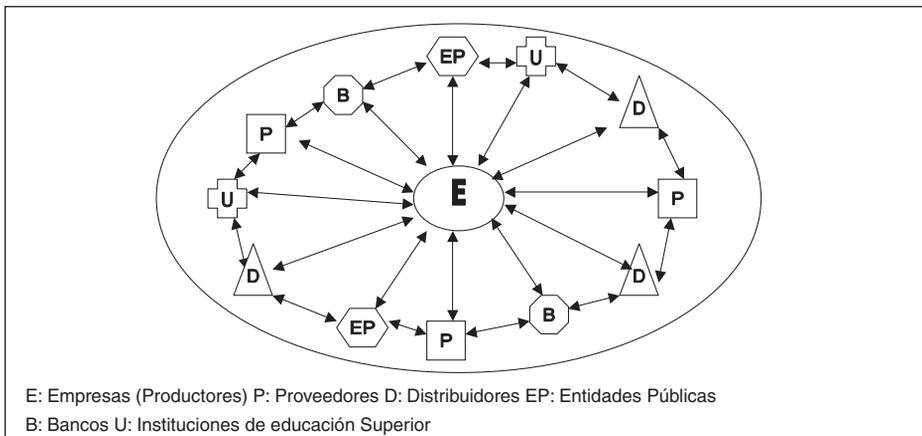
Fuente: Elaboración de los autores

Hoy en día, cuando la economía actual obligó a que las barreras tradicionales y las fronteras interpuestas por los países para no permitir el ingreso de nuevas economías se reevaluaran y cayeran, lo que existe son modelos de economías dispuestos a realizar tratados comerciales. La sociedad mundial enfrenta una economía que no tiene fronteras y contrariamente obliga a que las empresas y las regio-

nes cumplan con los estándares de calidad exigidos internacionalmente. Es de esta manera como los distritos industriales brindarían a las empresas la oportunidad de ganar espacio en el mercado mundial al lograr con su conformación un esquema que las integre y reúna para poder competir.

El esquema a desarrollar sería el siguiente:

Gráfico 2. Esquema general de funcionamiento de un distrito industrial



E: Empresas (Productores) P: Proveedores D: Distribuidores EP: Entidades Públicas
 B: Bancos U: Instituciones de educación Superior

Fuente: Elaboración de los autores

El éxito de un DI se basa en que el eje central del modelo no está en manos de una sola empresa y por el contrario recae en el colectivo de empresas que hacen parte del mismo, lo que indica que la principal característica de este tipo de aglomeración empresarial es su carácter de cooperación, pues las actividades que se desarrollan dentro del distrito, así como las medidas que se tomen, están direccionadas al beneficio de todas las unidades productivas que integran este espacio geográfico.

Las alternativas o ventajas con que cuentan aquellas empresas que integran el DI son entre muchas otras: posibilidad de penetración a nuevos mercados, acceso a nuevas tecnologías, estructura organizacional consolidada, lograr competitividad, eficiencia, eficacia, efectividad, liderazgo, calidad; contar con mano de obra calificada. Este esquema demuestra la importancia de la conformación de los distritos industriales en aquellas economías conformadas por pymes y en economías tendientes hacia los procesos de integración o tratados comerciales, lo cual no indica que el esquema sea algo terminado, ya que en términos de competitividad no se ha dicho la última palabra. Lo que sí es cierto es que permite fortalecer a las pymes, que son las más débiles en una estructura productiva como la colombiana.

Conclusiones

La competitividad no es de manera única la capacidad que tienen las

empresas de una región o de un país para conquistar una mayor porción del mercado en el cual actúan. Hoy en día este concepto integra aspectos de mayor relevancia como la tecnología y el conocimiento, como una manera de transformar los recursos de los que se dispone para permanecer en el mercado local y a su vez abrirse un espacio en los mercados mundiales.

Los distritos industriales, de llevarse a cabo en Colombia, permitirían a las pymes de cualquier sector de la economía enfrentar con éxito cualquier proceso de integración económica, de apertura o un tratado de libre comercio, pues ellos contienen las bases claras para un trabajo en equipo en el cual todos sus integrantes saldrán ganando, y generarán a su vez una ganancia para el consumidor. Sin duda alguna, los mandatarios de cada uno de los países que se empeñan en firmar acuerdos comerciales lo hacen no solamente pensando en el empresario sino para beneficiar en gran parte al consumidor final en cuanto a precios, calidad y servicios.

La dinámica mundial actual está cambiando a grandes pasos. Hoy en día no son solamente los países los que compiten sino también sus empresas. Sin embargo, cuando se comprueba que la estructura productiva de un país está conformada en su mayor parte por pymes, los gobiernos deben diseñar políticas económicas tendientes a favorecer el desarrollo y permanencia de este tipo de empresas en el mercado, ya que éstas no solamente aportan

un porcentaje significativo al PIB, sino que generan gran cantidad de empleos directos e indirectos en la economía.

La conformación y puesta en marcha de un distrito industrial requiere de un amplio compromiso por parte de los gobiernos locales y regionales. Estos entes se convierten en una gran alternativa para mejorar la competitividad de las pymes en cualquier región del mundo. No basta simplemente con cualificar la mano de obra y tecnificar los procesos productivos; es necesario formar, desarrollar y poner en marcha esta importante estructura productiva en Colombia.

Muchos son los casos exitosos de la conformación y puesta en marcha de los distritos industriales en el mundo. En Europa, casos como los de España, Italia (ver anexos) y Alemania, entre otros, se consideran sobresalientes. Se debe entender que la importancia de estos no solo radica en la conformación de amplias ventajas competitivas dadas por el desarrollo de economías de escala, sino por los resultados económicos favorables que de allí se pueden desprender (generación de empleo, aumentos en las tasas de crecimiento económico, aportes al PIB) por la importancia que comienzan a tener las exportaciones en este importante indicador económico.

En conclusión, lo importante de este tipo de estructuras productivas es que las empresas que allí se integren deben propender a mantenerse muy informadas de las necesidades de sus clientes, generar productos dife-

renciados de los de sus competidores, incorporar un mayor valor agregado al producto y generar aportes que les permitan desarrollar estrategias para el estudio y la penetración de nuevos mercados.

Para que este mecanismo de los distritos industriales funcione en una economía como la nuestra, es necesario buscar la integración de los agentes económicos locales interesados, además de integrar a este proceso un conjunto de entidades que jueguen un papel de regulación, de coordinación, de financiamiento, de formación del recurso humano amplio, papel que pueden desempeñar las universidades, el Sena, Acopi, Fenalco, es decir, organismos que han mostrado un marcado interés por el fomento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas en Colombia:

- Organizaciones empresariales como Acopi, Andi, Microempresas de Antioquia.
- Empresas gubernamentales de carácter municipal, departamental y nacional.
- Instituciones bancarias, financieras, aseguradoras nacionales e internacionales.
- Instituciones de educación básica, media, tecnológica y universitaria.
- Organizaciones de carácter privado.

El desarrollo de este tipo de sistemas productivos en la economía colombiana sería de vital importancia. Nuestra economía tiene unas características propias; contamos con un conjunto

amplio de pequeñas y medianas empresas; la economía en general desde los años noventa ha comenzado una serie de ajustes estructurales como la reforma laboral (ley 50 de 1990), la transformación del sistema financiero por uno más dinámico en el cual existe una amplia participación de inversionistas extranjeros, la entrada en vigencia de la apertura económica y la liberalización del mercado que permiten obtener materias e insumos

del mercado mundial a precios mucho más bajos, pudiendo ser incorporados al producto final; la flexibilización de las tasas de interés, los ajustes a la estructura productiva del Estado. La economía está a las puertas de la firma de un tratado de libre comercio con los Estados Unidos, lo que mejoraría y aseguraría las condiciones de una demanda suficiente para ganar espacios en los mercados mundiales.

Bibliografía

BOTERO LÓPEZ, CARLOS A. (2004). Las pymes en Colombia, Evolución y desarrollo. 1-1.

BECATTINI GIACOMO (2004) Del distrito Industrial Marshalliano a la teoría del distrito industrial, una breve reconstrucción.

BOTERO CHICA, CARLOS ALBERTO (2002) Ciudades del conocimiento. Unaula. Medellín. (89), Pág. 104-116

CASTILLO, JUAN JOSÉ (1995) Distritos y detritos industriales. La nueva organización productiva en España. Revista Internacional de sociología (Madrid), (1995),29-58.

CERDÁN LÓPEZ, CARLOS (1999) Distritos industriales: Experiencias de acción conjunta y cooperación ínter empresarial para el desarrollo de la pequeña y mediana industria. Espacios. 20.

Congreso de la República, ley 590 de 2000: Promoción del desarrollo de la micro, pequeña y mediana empresa.

Congreso de la República, ley 590 de 2004: por medio de la cual se modifica la ley 590 sobre promoción del desarrollo del micro, pequeña y mediana empresa.

COSENTINO FRANCESCO, Frank Pyke y Merner Sengenberger (1996). Local and regional response to global pressure: The case of Italy and its industrial districts, OIT (Organización Internacional del Trabajo), Suiza.

DE MONTERO, Pava Sandra (2002). Cadenas Productivas como Herramienta Estratégica. Terracota. 5. 68-71

Enrique Sánchez Slater, En: Revista geografía del Norte Grande. "Los distritos italianos y su repercusión en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas 40 (Pág 47-57) del 2008, On-line ISSN 0718-3402

FERNÁNDEZ Gilberto, Alex (2000) América Latina: el debate sobre los "nuevos grupos económicos" y conglomerados industriales después de la reestructuración neoliberal.

- GATTO, Francisco (1992). *Distritos Industriales Italianos: Experiencia y aportes para el desarrollo de políticas industriales locales*. Documento de trabajo PRIDRE (29). Buenos Aires: 79- 79
- GIRALDO GONZALO. *Experiencia e impacto del Proyecto de asesoría y acompañamiento empresarial a pequeñas unidades productivas informales de la ciudad de Medellín*. Mercatec (42), 29-29.
- Gobierno Nacional. *La promoción de las PYMES debe inscribirse dentro del marco creado por la ley 590 del 2000*. www.presidencia.gov.co/planecion/cap III
- GRANADOS CORTÉS, Hernando; Tejada Moreno, Luis Gonzalo. *Los circuitos económicos, una alternativa de desarrollo empresarial. La experiencia Esumer*. Mercatec (42), 14-20
- Joseph (1998) "Una estrategia de desarrollo a partir de complejos productivos en torno a los recursos naturales". En: *Revista de la CEPAL*, (66), 105- 125.
- LÓPEZ-CERDAN Ripoli Carlos. "Distritos industriales: Experiencias de acción conjunta y cooperación interempresarial para el desarrollo de la pequeña y mediana empresas": En: *Revista Espacios Vol.20 (2) de 1999*.
- LÓPEZ-CERDAN Ripoli Carlos (1999), *El desarrollo de mecanismos de promoción para el agrupamiento de pequeñas y medianas empresas*. En *revisión para publicar por SELAAECI*. Caracas, Venezuela.
- MARTINEZ DEL RÍO y otro (2006). *Generación y difusión de la innovación en los distritos industriales*.
- MAYA AGUDELO, Gonzalo (1999) *La pequeña y mediana empresa y su papel en el desarrollo*. *Revista semestre económico*. (5) ene-jun.1-1
- MONCAYO JIMÉNEZ, Edgard (2002) *Nuevos enfoques de la política regional en América Latina: el caso de Colombia en perspectiva histórica* Capítulo II. *Archivos de Macroeconomía*. Santa fé de Bogotá. (194), 150-150.
- Pelayo, Carmen María (2005). www.monografias.com/trabajos/competitividad.
- Principales Conceptos de Clusters: Hipótesis de la subteoría de Competitividad y Clusters de Porter* (Porter, 1997. p. 205)
- PUYANA SILVA David Guillermo (2002). *La problemática de las pymes en Colombia: Ramos, internacionalización o morir* 1-2. www.usergioarboleda.edu.co
- Revista Europea de Estudios Latinoamericanos y del Caribe (Ámsterdam)*, (89), 97-108
- ROSALES ORTEGA, Rocío (2003). *Tlaxcala, ¿un distrito industrial?* *Sociológica*. México Vol. 18, (51), 131-163.
- SARAVI, Gonzalo A. (1997) *Redescubriendo la microindustria: dinámica y configuración de un distrito industrial en México*. Ed. México: Flacso (Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales). p. 233 ISBN 9686454659. 1-1

SILVA Verónica. (2000) La importancia de los Distritos para la formulación de políticas regionales. Revista Interamericana de Planificación (cuena). (27). 45 -45.

TEJADA MORENO, Luís Gonzalo, Una estrategia empresarial en Antioquia. Mercatec (42). Pág. 29

TORAL ARTO, Maria Amparo (1996). El factor espacial en la convergencia de las regiones de la Unión

http://www.eumed.net/tesis/ata/d11.htm#_ftn9#_ftn9

www.monografias.com/trabajos/competitividad.

<http://www.cluster..Cl/qes1cluster.htm-6>

<http://www.confecamaras.org.co>: Ley 590 del 200

Anexo

Caso italiano

Uno de los casos más importantes del desarrollo de distritos industriales como sistemas productivos locales se dio en Italia. Allí, dado el conjunto de políticas económicas desarrolladas por el mismo gobierno, la historia y la tradición de la independencia política de las regiones en las cuales se han desarrollado los distritos, generaron un conjunto de situaciones que permitieron su conformación y desarrollo, además el desarrollo de la infraestructura de apoyo ha sido parte fundamental al proceso y desarrollo de las ventajas competitivas.

Los resultados son observados desde lo social, lo económico y la generación de empleo. En un estudio desarrollado por la Organización Internacional del Trabajo OIT, en los distritos industriales italianos se evidenció una generación del 19,5 % del empleo manufacturero (Consentino y otros, 1996). En este país los distritos Industriales están ubicados en tres importantes zonas: Emilia Romagna, Toscana y Veneton, constituyéndose como fuente dinamizadora de la demanda, del empleo y de un mejoramiento continuo del ingreso de los trabajadores que allí se desempeñan. ¿Por qué se presenta esa dinamicidad de estos sistemas productivos en la economía italiana? Las respuestas son varias:

- En Toscana existe una empresa por cada diez habitantes.
- En Emilia Romagna, en el distrito de Capri, el 87 % de las empresas allí instaladas cuenta con menos de diez trabajadores.
- En Veneton existen once distritos conformados por empresas que tienen entre cuatro y veinte trabajadores.

Como se menciona al principio de este artículo, el más importante aporte de los distritos industriales se da en el proceso exportador de las regiones en las cuales estos distritos se han establecido. Para la región de Veneton, 5 de los 11 distritos allí instalados exportan el 70 % o más del valor de su producción, en tanto que los 11 exportan cuando menos el 30 %. En regiones como Emilia Romagna, el valor de las exportaciones de maquinaria de empaque se incrementó en un 33% en el año de 1993, mientras que en el distrito industrial textil de Prato el valor de las exportaciones se incrementó en un 24% en 1994 (Cerdan, 1999).

Debe tenerse en cuenta que el valor de los ingresos de los empleados de los distritos, como en el caso de Veneton, se incrementaron en un 26 % siendo superiores a los de la media nacional. Mientras que en esta misma región en el distrito de Belluno, entre los años 1981-1991, el empleo aumentó en un 77 %, en tanto que en los distritos de joyería este indicador se incrementó en un 92 %. Haciendo un comparativo de la generación de empleo por regiones, se puede observar que en

poblaciones como Emilia Romagna y Venetón, la tasa de desempleo es del 6 % en comparación con la media nacional que es del 11%.(Cerdan, 1999), lo cual evidencia el gran valor que le

imprimen estos sistemas productivos a las regiones donde son instaurados. La dinámica es creciente y va de la mano de la voluntad de los gobiernos locales y el apoyo que reciban las pequeñas y medianas empresas.

Contribución de los sistemas productivos locales manufactureros PYMES a las exportaciones nacionales por actividad económica.

| Tipo de industria | Contribución a las exportaciones nacionales por actividad económica. % |
|---|---|
| Productos alimenticios, bebidas y tabaco | 34,7 |
| Productos de la industria textil y vestuario | 67 |
| Cuero y productos de cuero | 66,9 |
| Madera y productos de madera (excluye muebles). | 55,8 |
| Papel, productos de papel e imprenta | 42,5 |
| Carbón, productos petrolíferos refinados | 0,9 |
| Productos químicos y fibra sintética y artificiales (excluye farmacéuticos) | 26,4 |
| Artículos de goma y material plástico | 41,3 |
| Productos de elaboración minerales no metalíferos. | 60,4 |
| Metal y productos en metal | 51 |
| Máquinas y aparatos mecánicos | 51,6 |
| Máquinas eléctricas y aparatos eléctricos | 28,4 |

Autor: Carlos López Cerdan Ripoll, "Distritos Industriales, experiencia conjunta inter-empresarial para el desarrollo de la PYME. En: Revista Espacios Vol. 20(2) 1999.

Caso argentino

Al igual que en los países desarrollados como el anterior, en este país latinoamericano también la ayuda del estado ha sido un paso decisivo para el desarrollo de distritos industriales. Allí se cuenta con el apoyo del Ministerio de Asuntos Agrarios y de la Producción, del subsecretario de Industria, Comercio y Minería, los directores provinciales para la promoción de la competitividad, etc.

En Argentina se tienen tres importantes distritos industriales, los cuales agrupan un conjunto amplio de pequeñas y medianas empresas:

- Dima de Oeste, conformado por 16 pymes y genera 186 empleos directos.
- Distrito de maderas y muebles de San Martín, allí hay agrupadas cerca de 11 pymes y generan un total de 240 empleos directos.

- Confecciones Mar del Plata, son aproximadamente 77 pymes y generan un total de 551 empleos directos.
- Confecciones Coronel Sucre, son aproximadamente 17 pymes y generan un total de 591 empleos.

En los 35 distritos se consolida un total de 2445 pymes, generan 34040 empleos directos y atienden mercados como Chile, Uruguay, Perú, Bolivia, Barbados, Colombia, Venezuela, El Salvador, Guatemala, México y los Estados Unidos. Estos distritos alcanzaron volúmenes de exportación en el año 2005 de US\$ 100.000, para 2006 de US\$ 350.000, para el año 2007 US\$ 500.000 y en lo corrido del año 2008 US\$ 750.000. (Cerdan, 1999).

Cabe además recordar la importancia de los distritos industriales en la negociación que pueden realizar de forma

conjunta, con el fin de disminuir los costos de producción. Una de las grandes ventajas es que estas empresas trabajan de forma conjunta y cada una de ellas constituye un importante eslabón dentro de la cadena productiva de bienes finales. En el caso de las pymes agremiadas en los diferentes distritos en Argentina se evidenció que en el año 2006 estas realizaron un pool de compras para mejorar los costos de producción que logró representar un ahorro de US\$ 270.000 anuales. Para 2007 hicieron un pool de compras de perfilería de aluminio y el ahorro fue de US\$ 180.000 y en lo corrido del año 2008 (julio-agosto) realizaron un pool de compras por el desarrollo de un proveedor externo (Perú) para mejorar los costos de las empresas, que representó un ahorro de US\$ 80.000 (Cerdan, 1996).

