



UNIVERSIDADE DA CORUÑA

Facultade de Economía e Empresa

Trabajo de
fin de grado

Teorías del Desarrollo Regional y Local

Una aplicación al caso del
Barbanza

Martín Romero Vidal

Tutor/a: Jose Atilano Pena López

Grado en Economía

Año 2017

Resumen

El presente trabajo busca realizar una revisión del conjunto de teorías sobre el desarrollo regional y local, y junto a ello, un análisis de la región económica de la comarca del Barbanza, aplicando para ello los resultados de dicha revisión.

Para desarrollar nuestro propósito, en primer lugar, haremos un recorrido por las diferentes acepciones que ha tenido a lo largo de la historia el concepto de región, para así dar claridad a la pregunta de cómo y por qué se dividen los territorios. A continuación, iniciamos un trayecto a través de las principales teorías del crecimiento regional para, finalmente centrarnos en las teorías del desarrollo local, las cuales nos darán una visión más clara de la importancia que tiene para el crecimiento territorial la ubicación y la organización empresarial. En segundo lugar, realizaremos una caracterización comarcal del Barbanza, realizando a posteriori una aplicación de las teorías del distrito industrial y del cluster para contrastar si se adapta a lo planteado por las mismas.

En conjunto, la región del Barbanza constituye un área homogénea, no funcional ni estructurada, formando así un conjunto lineal de nodos con un poder de atracción diferente cada uno, lo cual nos indicará que su hinterland se ubica fuera de la misma región. Asimismo, su localización geográfica y su cercanía a la mar, determinan de manera clara su especialización productiva.

A nivel productivo, tanto las teorías del distrito como la del cluster pueden explicar el desarrollo del sector conservero y sus principales problemas. Por lo tanto, afrontaremos la aplicación de dichas teorías desde un punto de vista histórico, donde analizaremos la transformación de la industria conservera de la región desde la visión del distrito industrial hacia su transformación al cluster.

Palabras clave: Crecimiento regional, regiones económicas, distritos industriales, cluster, Barbanza.

Número de palabras: 18.108

Abstract

The present work seeks to review the set of theories on regional and local development and, together with this, an analysis of the economic region of Barbanza, applying the results of this review.

First of all, to develop our, main aim we will analyse the different meanings that the concept of region has had throughout history, in order to clarify the question of how and why territories were divided. Next, we will begin to investigate through the main theories of regional growth to finally focus on the hypothesis of local development, which will give us a clear view of the importance of location and business organization for territorial growth.

In the second place, we will perform a characterization of the Barbanza's region, establishing later on an application of the theories of the industrial district and the cluster to verify if it adapts to what is proposed by them.

As a whole, the Barbanza's region constitutes a homogeneous area, not very functional or structured, but creating a linear set of nodes with a different power of attraction for each one, which will indicate that their hinterland is located outside that region. Also, its geographical location and its proximity to the sea, clearly determine its productive specialization. At a productive level, both, the district and cluster theories can explain the development of the canning sector and its main problems.

Therefore, we will tackle the application of these theories from a historical point of view, where we will analyze the transformation of the canning industry of the region from the standpoint of the industrial district towards its transformation within the cluster.

Keywords: Regional growth, economic regions, industrial districts, cluster, Barbanza

Índice

Resumen	1
Abstract	3
Introducción	7
1. ¿Qué es una región?	9
1.1 Tipos de regiones.....	10
2. Modelos de crecimiento regional	13
2.1 Modelo de crecimiento neoclásico.....	13
2.2 Modelo de crecimiento endógeno: El desarrollo local.....	16
3. El desarrollo local	18
3.1 Las bases del desarrollo local	18
3.2 Teorías del desarrollo local	20
3.2.1 Milieu Innovador	20
3.2.2 Clusters regionales.....	23
3.2.3 Distritos industriales	26
4. Estudio territorial.....	32
4.1 Estructura demográfica	33
4.1.1 Estructura demográfica municipal	34
4.2 Estructura productiva regional.....	37
4.2.1 Análisis del empleo	37
4.2.2 Especialización productiva por municipios	40
4.3 Estructura comercial regional.....	44
4.3.1 Actividades comerciales.....	44
4.3.2 Áreas de influencia comercial.....	45
5. El sector conservero en el Barbanza: Del distrito imperfecto al cluster	49
Conclusiones	59
Bibliografía.....	61
Anexo I: Historia del sector conservero.....	64

Índice de figuras

Figura 1: Tipos de regiones.....	10
Figura 2: Las bases del desarrollo local.....	19
Figura 3: Dimensiones del desarrollo local.....	20
Figura 4: Los caminos a la innovación.....	22
Figura 5: El diamante de Porter.....	24
Figura 6: Evolución de la población en el Barbanza.....	33
Figura 7: Pirámide poblacional del Barbanza.....	34
Figura 8: Evolución de la población en el Barbanza.....	36
Figura 9: Pirámides poblacionales municipales.....	37
Figura 10: Distribución sectorial de la población activa del Barbanza.....	38
Figura 11: Evolución del desempleo por sexos en el Barbanza.....	39
Figura 12: Linealidad comarcal.....	42
Figura 13: Área comercial del Barbanza.....	46
Figura 14: Área de influencia Barbanza – Santiago D.C.....	47
Figura 15: La población vinculada.....	48
Figura 16: Porcentaje de participación en la industria conservera Gallega.....	50
Figura 17: Principales premisas de la Nación Económica de A. Marshall.....	52
Figura 18: Distrito industrial aplicado al Barbanza.....	53
Figura 19: Diamante de Porter aplicado al Barbanza.....	56
Figura 20: Producción Española de conservas de pescado y marisco.....	65
Figura 21: Principales zonas exportadoras de la industria conservera española...	66
Figura 22: Principales empresas de fabricación de conserva de pescado en España.....	67

Índice de tablas

Tabla 1: Comparación de la población total y la densidad poblacional 2015.....	35
Tabla 2: Comparativa tasas de natalidad, mortalidad y edad media.....	35
Tabla 3: Coeficiente de especialización productiva.....	41
Tabla 4: Multiplicador aplicado al Barbanza.....	43
Tabla 5: Superficies comerciales del Barbanza.....	44
Tabla 6: Método de Reilly aplicado al Barbanza.....	46
Tabla 7: Principales zonas conserveras de Galicia.....	50
Tabla 8: Exportaciones españolas en Toneladas y Euros.....	66
Tabla 9: Comparación de Exportaciones en Euros y Toneladas.....	68
Tabla 10: Estructura empresarial de la industria conservera gallega.....	68
Tabla 11: Concentración empleo sector conservero gallego.....	69

Introducción

Con la realización del presente trabajo se busca hacer un recorrido por las principales teorías del desarrollo regional y aplicarlas al estudio de un territorio concreto, el Barbanza.

Se trata de una región situada al sur de la provincia de A Coruña, caracterizada por su elevada concentración de empresas dedicadas a la elaboración de conservas de pescados y marisco, atraídas por su tradición en el sector y por su cercanía a la mar. En esta región económica se encuentran algunas de las empresas más importantes en lo que a industria conservera se refiere, por lo que para estudiar su evolución y porvenir, aplicaremos en dicho territorio las teorías de desarrollo local que mejor se adaptan a su evolución histórica y actualidad.

Para ello, el presente trabajo se divide en cinco partes bien diferenciadas, donde se incluyen cuestiones teóricas y aplicaciones prácticas de lo estudiado.

En primer lugar, es necesario hacer un recorrido por las diferentes acepciones que ha tenido el concepto de región con el paso del tiempo, para así conocer los motivos por los cuales un territorio se delimita de una u otra manera y también, para aproximar el funcionamiento de la economía en el espacio. A continuación, una vez delimitado el territorio, definiremos algunos de los más relevantes tipos de región, con la intención de facilitar la caracterización de nuestro territorio una vez estudiados todos los datos.

En el segundo apartado estudiaremos los modelos de crecimiento regional más útiles para el caso concreto que estamos analizando. Para ello, en primer lugar, analizamos el modelo de crecimiento neoclásico, caracterizado por sus estrictos supuestos de partida, su rigidez en cuanto a la dotación factorial y su férrea defensa de la labor equilibradora del mercado. En segundo lugar, frente al modelo clásico, analizamos el modelo de crecimiento endógeno, lo que nos servirá para adentrarnos en la dimensión local y que propone que las acciones para el desarrollo de las regiones son más eficaces si se realizan desde dentro de la misma.

En el tercer apartado nos centraremos en tres de las teorías de desarrollo local más relevantes, como son, el milieu innovador, los clusters regionales y los distritos industriales. Todas ellas enfocan el problema del desarrollo regional desde una perspectiva semejante, aunque cada una aporta distintos matices que las anteriores.

Para el estudio de nuestra región utilizaremos las teorías del distrito industrial de G. Becattini y del cluster con la aportación de Porter. Esta elección no es aleatoria en ningún caso, ya que al observar el comportamiento histórico de la industria conservera en el Barbanza, observamos como en un primer lugar se cumplen las doctrinas sociales y culturales enunciadas en la teoría de los distritos industriales y como, con el paso de los años, se produce una transición hacia el aumento de la importancia de las relaciones interempresariales que predica la teoría del cluster.

En el cuarto apartado tratamos de caracterizar de una manera completa la región de estudio para así aplicar en ella las teorías de desarrollo local antes anunciadas. En primer lugar, analizamos la estructura demográfica tanto regional como municipal, incluyendo datos de la evolución de la población, sus características y sus principales índices referentes a la natalidad, mortalidad y edad media. A continuación, realizamos un estudio de la estructura productiva, comenzando por un análisis sectorial del empleo y finalizando por la especialización productiva municipal, para lo que utilizaremos el multiplicador keynesiano, lo cual nos dará información, entre otras cosas, sobre la importancia del sector conservero en la economía regional. Por último, estudiaremos la estructura comercial de la comarca, analizando sus actividades comerciales y aplicando diferentes métodos de estudio que nos indiquen hasta donde llegan sus áreas de influencia comercial.

En quinto y último lugar, analizaremos el sector conservero en la comarca del Barbanza y aplicaremos a este sector las teorías de desarrollo local del distrito y el cluster.

En conjunto, el estudio y aplicación de estas teorías a la comarca del Barbanza, nos hará llegar a dos conclusiones. En primer lugar, observaremos como el territorio está compuesto por un conjunto de municipios que actúan como nodos en sí mismos, formando una región homogénea, no funcional y no estructurada. Por otro lado, veremos la evolución histórica del desarrollo regional del Barbanza, con una clara transición del distrito industrial, al cluster.

1. ¿Qué es una región?

En este primer epígrafe trataremos de explicar el concepto de región y la gran importancia que éste tiene a la hora de afrontar el estudio del crecimiento regional. Este concepto es clave en la medida en que nos permite aproximar el funcionamiento real de la economía en el espacio. Entender el crecimiento implica conocer como éste se articula en el espacio.

Además analizaremos las distintas definiciones y corrientes que a lo largo de la historia ha tomado este concepto, el cual siempre ha estado envuelto en cierta polémica debido, básicamente, a en función de qué criterio se deben delimitar los territorios. La evolución de los ideólogos de este campo, ha llevado a delimitar el territorio primero desde un aspecto geográfico hasta llegar a un enfoque más social donde el comportamiento y la tradición del ser humano ha sido clave para la formación de las regiones.

Antes de analizar el concepto y la tipología de la región es importante que mencionemos la significatividad del territorio dentro de la propia región. En este caso, nos centraremos en la relación entre territorio y la región vista desde un aspecto económico ya que es la parte que más nos interesa en nuestro análisis. Esta relación es de carácter bidireccional. Por una parte, el territorio influencia a la economía de una región de manera muy notoria ya que es fuente de recursos y éstos serán la base para el desarrollo de la misma. Por otra parte, cualquier tipo de acción de índole económica o humana, afectará a un determinado territorio, o a varios, en lo referente a su desarrollo, su mercado de trabajo, etc.

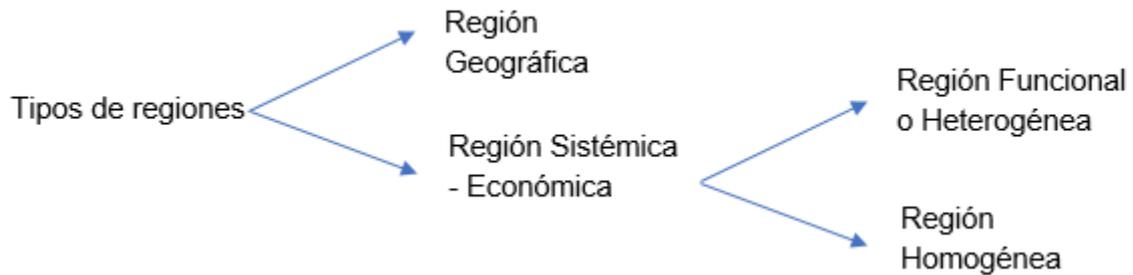
En el caso de nuestra región objeto de estudio, el Barbanza, esta relación es fácilmente planteable en ambas direcciones. Por una parte, el territorio donde se sitúa esta región influye completamente en el desarrollo de la misma, ya que su posición geográfica le permite obtener gran parte de la materia prima necesaria para realizar la actividad en la que está especializada, la conserva de pescado y marisco. Por otro lado, la acción humana basa su influencia en la toma de decisiones sobre el territorio, por ejemplo, en la forma final que poseen las regiones, aspecto que como veremos más adelante, será crucial a la hora de determinar el tipo de región que constituye y su forma organizativa. Nuestro interés inicial se centrará en el estudio de esta región y en su

delimitación económica.

1.1 Tipos de regiones

A la luz de esto, procedemos a definir a continuación la tipología del término región basándonos en algunas de las clasificaciones más relevantes realizadas (figura 1).

Figura 1: Tipos de regiones.



Fuente: Elaboración propia

I. Región Geográfica.

En lo referente a esta categoría han existido multitud de corrientes de pensamiento, algunas, basadas tan solo en los aspectos físicos y naturales del territorio, otras, negaban lo anterior y eran básicamente teorías en las que lo primordial era la acción humana sobre el terreno la que delimitaba la región geográfica.

Aquí nos centraremos en lo que puede llamarse un término medio, la corriente que fue aceptada a partir de la segunda década del siglo XX. Aquí, la región geográfica es entendida como un espacio construido por una larga sucesión de intervenciones humanas que han dominado las dificultades del marco natural (George, 1988). Es decir, la región es ahora producto de la acción del hombre sobre el medio, pero sin obviar la importancia que “lo natural” tiene sobre la delimitación territorial.

II. Región Sistémica.

Esta clasificación surge a partir de los años 70’s del Siglo XX y se trata de una idea donde la interrelación entre el espacio físico y humano y su evolución conjunta hacen que se defina la propia región.

De esta forma la región se conceptúa como un sistema regulado por los flujos materiales e inmateriales de bienes y personas, incorporando una visión dinámica del sistema territorial, el cual evolucionará de acuerdo a los condicionantes internos y externos. De esta forma, la región se encuentra en un constante proceso de evolución. Este proceso no es homogéneo ya que no se produce en todos los aspectos de la misma debido a

que se producen derivados por ejemplo de variaciones en aspectos socio-políticos o económicos. Podemos señalar que la evolución está, también, supeditada a la forma jerárquica de este tipo de regiones, donde existe un núcleo con vinculaciones entre ellos mismos y sus espacios periféricos, lo que otorga a algunas regiones o partes de regiones un carácter dominante y a otras un papel dependiente. Esta definición se complementa con la siguiente e introducen las tipologías de región funcional y homogénea.

III. Región Económica

El sentido de la región económica radica en conocer como se reparte de forma espacial una determinada forma de producción, su valor o cualquier otro elemento económico. La mayoría de los ideólogos sobre la regionalización y la distribución del territorio coinciden en destacar la gran importancia que tiene el corregir los desequilibrios derivados de la existencia de territorios con un elevado nivel de renta y otros donde las condiciones de vida son muy precarias.

Para muchos economistas, el fundamento del concepto de región es la introducción de la economía en el concepto del espacio. Los principales aspectos económicos a considerar en la región son sobre todo el costo de los bienes y servicios y la renta de los habitantes. Además, en palabras de Serrano Martínez (1995), otros criterios de especialización serán “el grado de industrialización del país, el reparto espacial de la población activa, el valor de la producción, las corrientes migratorias, (...)”.

IV. Región Funcional.

A mediados del siglo XX se experimenta un cambio conceptual en lo que a delimitación territorial se refiere. La región pasa a definirse como un espacio donde se combinan elementos físicos y humanos, pero al contrario que en las anteriores teorías, es la actividad humana la que ahora tiene un papel más relevante, actuando como creadora del espacio geográfico. Así pues, podemos hablar de que la definición de región toma valores claramente sociales y organizativos.

La también denominada región nodal o polarizada se compone de un conjunto de elementos heterogéneos unidos por una organización espacial funcional que parte de la interacción entre los núcleos o nodos y sus áreas satélite. Este comportamiento se presenta como una red de trueques recíprocos entre el nodo y sus regiones satélite cuya intensidad interna es superior, en cada punto, a su intensidad externa. La existencia de estos polos pone en claro que la densidad de estos trueques en una región determinada es heterogénea y que la mayor densidad se encuentra localizada en el foco. Es preciso destacar dónde se situarían los límites de este espacio, cuya ubicación está

determinada por el debilitamiento progresivo de las relaciones existentes con el polo metrópolis y por el beneficio de los vínculos. No obstante, la frontera se define prácticamente por el mero hecho de que el satélite pertenezca a una u otra gravitación económica de las regiones cercanas (Boudeville, 1961).

Con todo ello y a modo de síntesis, podemos decir que la región funcional está asociada a la idea de espacio económico y que en ella cobran importancia las relaciones dinámicas entre un núcleo o nodo y una determinada superficie. Ésta, es la definición espacial que articula el territorio.

La estructuración de las regiones formadas por un nodo y su área de influencia lo trataremos en el Anexo I, siguiendo las teorías de la escuela alemana.

V. Región Homogénea.

Esta noción está definida por la mínima dispersión de las características de cada unidad elemental comparada con la del término medio del conjunto. En otros términos, cada parte presenta caracteres comunes y las diferencias entre estos diversos elementos así caracterizados son relativamente tan débiles como posibles. Los límites de los espacios considerados están definidos por las consecuencias del traslado de un elemento de un espacio a otro geográficamente contiguo. Cuando este traslado aumenta más la dispersión de la región que lo recibe que disminuye la de la región que lo cede, este tránsito, no está de ningún modo justificado. El elemento pertenece a la región considerada (Boudeville, 1961).

La homogeneidad regional tiene dos visiones, que, aun concordando, dan enfoques diferentes a esta consideración. La primera trata de dar un punto de vista funcional, es decir, atendiendo a relaciones de interdependencia entre elementos diferentes. Es decir, si en una región su núcleo y su periferia tienen relaciones de interdependencia, serán un conjunto homogéneo. La segunda, más en sintonía con las reflexiones de Boudeville, aborda la distinción desde la igualdad de elementos. Esto quiere decir, que la homogeneidad dependerá de si un área contiene componentes similares, los cuales pueden ser climáticos, físicos, económico, comerciales, etc.

En el caso concreto del Barbanza, vamos a observar como su comportamiento se puede atribuir a esta tipología de región. Pese a que la forma más frecuente es la de una región funcional, constituida por un nodo y sus hinterlands, en nuestro caso adoptaremos la tipología de la región homogénea ya que, como veremos, es la que mejor se adapta a nuestro caso concreto. Para dar una primera aproximación, diremos que nuestra región está formada por lo que parecen ser cuatro nodos que se comportan de forma semejante y cuyas áreas de influencia se sitúan fuera de las fronteras de la propia región. Además,

otra característica de esta tipología de regiones es que entre los agentes de la misma exista una especialización productiva semejante, con un bien exportador común, como ocurre en nuestra región con el sector conservero.

A continuación, haremos un recorrido por los diferentes modelos de crecimiento regional, primero plantearemos los modelos que enfatizan el papel de los factores de oferta, desarrollados principalmente por Solow, el modelo neoclásico de crecimiento para más adelante plantear sus críticas y ampliaciones posteriores hacia la conceptualización de la noción de Desarrollo Local.

2. Modelos de crecimiento regional

2.1 Modelo de crecimiento neoclásico

Este modelo de crecimiento nace y se desarrolla fundamentalmente por los estudios de Solow.

Este modelo de crecimiento fue propuesto por autores como Solow a mediados del Siglo XX. En sus teorías, el desarrollo de las economías y regiones se dejaba en manos de la regulación del mercado, cuya acción se denominaba como imparcial y equitativa.

Para muchos autores de su época, el desarrollo de una región viene dado por la dotación de los factores con los que cuente. Centrándonos en dos factores, el trabajo (L) y el capital (K), la diferente dotación en la región de estos factores, será lo que determine su función de producción y por tanto su capacidad productiva, en definitiva, toda su estructura económica regional:

$$Q = F(K, L)$$

Ahora bien, este modelo depende de unos supuestos de partida muy estrictos, como podemos ver a continuación:

- Competencia perfecta en el mercado
- Movilidad perfecta de los factores

- Rendimientos constantes a escala
- Funciones de producción idénticas en todas las regiones
- Bienes homogéneos
- Productividad marginal decreciente

Así pues, en un modelo donde la función de producción es idéntica en todas sus regiones y donde el progreso técnico, si lo hay, es homogéneo, la única forma de que existan diferencias regionales será la diferente dotación de factores, K y L (Mankiw, 2007).

$$(Q/L)_A > (Q/L)_B \rightarrow (K/L)_A > (K/L)_B$$

Este modelo de crecimiento explica así que, con rendimientos marginales decrecientes, en esta situación donde el Trabajo (L) es más abundante en la Región B y el Capital (K) en A, el factor más abundante tendrá una productividad marginal menor en esa región que en otra donde no sea tan abundante. Esto, unido a la movilidad perfecta de los factores hará que el factor más abundante de una región se desplace a la otra y viceversa, hasta que los niveles de los factores se igualen en las regiones llegando así a alcanzar un equilibrio gracias a la acción del libre mercado. (Barro y Sala i Marti, 2004).

No obstante, el modelo neoclásico ha sido criticado por ser poco realista, ya que utiliza unos supuestos muy estrictos que difícilmente se pueden dar en la vida real. Por ejemplo, en lo referente a la movilidad de los factores, ésta está lejos de ser perfecta debido a factores sociales, a falta de información o, simplemente, a que el mercado no ofrece relaciones perfectas generándose así costes de información muy elevados. Otro ejemplo sería el supuesto de las funciones de producción idénticas entre regiones, lo que limita mucho la capacidad del modelo bien sea por el nivel tecnológico o por diferencias en los factores productivos.

No han sido pocos los autores que han desarrollado posteriormente sus teorías críticas con el Modelo Neoclásico. Existen dos corrientes principales que intentan superar las rigideces impuestas en el Modelo de Crecimiento Neoclásico incorporando factores que no se tenían en cuenta o a los que se le daba poca importancia.

Una primera generación, trata de explicar el crecimiento económico basándose en las externalidades y, sobre todo, en la importancia del capital humano (Lucas, 1988). Éste será crucial por dos motivos. El primero, es que determina la capacidad de absorber y usar nueva tecnología llegada desde fuera de la región, haciendo así más eficiente su producción, aunque el resto de las regiones también cuenten con ese

progreso técnico. El segundo motivo de la importancia del capital humano, será la determinación de la capacidad de la región para generar su propio progreso técnico (Armstrong y Taylor, 2000). Como resumen, cuando una región posee un capital humano más preparado o de mayor calidad que otra contará con una doble ventaja, ya que aprovechará mejor el factor exógeno que implica la llegada de tecnología desde el exterior de la región y será más fácil la creación de tecnología propia (endógena) lo que supondrá mayor productividad durante el tiempo en que otras regiones no se aprovechen de ese progreso tecnológico creado. Para esto, es muy importante que la región cuente con un entorno institucional favorable que proteja el progreso técnico y que conduzca a la adopción y asimilación de nuevas ideas dentro del proceso productivo.

En este momento, una vez explicada la importancia del capital humano a la hora de aprovechar y crear progreso técnico, es necesario mostrar la distinción que hacen Armstrong y Taylor (2000) entre progreso técnico incorporado y desincorporado, la cual será crucial para entender las diferencias regionales.

Cuando hablamos de progreso técnico incorporado nos referimos al que se obtiene a la hora de adquirir un bien, mientras que cuando hablamos de progreso técnico desincorporado nos referimos a las acciones que se realizan en ciertos bienes para agregarles algún tipo de mejora que convierta el bien en un producto más avanzado.

Una vez diferenciados, podemos decir que cuando hablamos de progreso técnico desincorporado lo más habitual es que se especialicen en este tipo de actividades las regiones con mayor capital humano, ricas en conocimiento y con un entorno institucional más favorable. Mientras tanto, las regiones con menor dotación de esos factores, se especializarán en actividades más rutinarias donde existirá una fuerte competencia en costes debido a que cualquier región puede acceder a la misma tecnología incorporada en los bienes adquiridos.

En lo que podemos clasificar como una 2ª generación la idea que prima es la importancia de la inversión en I+D por parte de las empresas para crear de forma endógena progreso técnico (Romer, 1986). En este contexto y contando con un “estricto” sistema institucional que garantice los derechos de propiedad intelectual, las empresas investigadoras contarán con una ventaja, por un tiempo monopolística, gracias a los progresos técnicos que logren hasta que estos progresos sean absorbidos por otras empresas y/o regiones lo cual hará que se vuelva al punto de partida y que exista la posibilidad de volver a innovar en busca de esas ventajas comparativas. Este concepto se conoce, en términos de Schumpeter (1984), como destrucción creadora. Se basa en

el nacimiento de industrias que generan unos grandes beneficios durante un tiempo y que desaparecerán absorbidos por los imitadores, lo que genera una nueva ola de innovaciones.

Además de considerar la importancia de la innovación de manera individual es importante analizar el papel que juegan en conjunto las empresas en el proceso productivo regional. Las empresas a la hora de organizar sus procesos productivos incorporan rutinas y procesos de aprendizaje que aceleran y facilitan el intercambio de conocimiento y la creación de tecnología, pero, además, no actúan como unidades independientes, sino que se interrelacionan entre ellas y su entorno institucional para mejorar la innovación y así crear, en palabras de un autor Neo-Schumpeteriano como Freeman, un Sistema Regional de Innovación (Freeman, C, 1994).

Para finalizar podemos destacar dos conclusiones extraídas de la teoría del crecimiento endógeno y de los neo-schumpeterianos. La primera hace referencia a que no sería posible que se diese ningún tipo de crecimiento endógeno si no va acompañado con el crecimiento del capital físico y humano y de la economía. La segunda nos lleva a hablar de la generación de conocimiento por parte de las empresas, el cual no podría darse sin cooperación entre las mismas ni sin unas instituciones fuertes y fiables, es decir, sin un entorno favorable, el crecimiento no podría producirse.

2.2 Modelo de crecimiento endógeno: El desarrollo local

Este concepto se desarrolla durante la década de los 70's, siguiendo las teorías del desarrollo de los años cincuenta y sesenta, pero planteando un acercamiento a las causas concretas del desarrollo. En base, propone que las acciones para el desarrollo de las regiones son más eficaces si se realizan desde dentro de la misma. Parte de la hipótesis de que todas las comunidades tienen un conjunto de recursos económicos, culturales, institucionales y humanos que constituyen su desarrollo potencial. La utilización de estos recursos permite encontrar soluciones competitivas a los problemas del territorio, llegando a surgir una fuerza emprendedora capaz de liderar el proceso de desarrollo, pudiendo ser, así, denominado como desarrollo endógeno (Argüelles y Benavides, 2009).

Con estas hipótesis, fueron Romer (1986) y Lucas (1988) quienes plantearon con sus trabajos diversos supuestos que se separaban de la corriente neoclásica que predominaba en esos momentos.

Estos modelos de crecimiento endógeno, como apuntábamos más arriba, tienen

como rasgo distintivo, que su tasa de crecimiento depende casi exclusivamente de tres factores: el capital físico, el capital humano y el progreso técnico, que pueden, además, generar externalidades. Asumiendo la existencia de externalidades podemos apreciar los aportes de este modelo. En primer lugar, se postula la existencia de externalidades positivas derivadas de la inversión en capital, tanto físico como humano, lo que indica una diferencia con la macroeconomía neoclásica.

En segundo lugar, Lucas (1988) enfatiza en que también existen externalidades positivas en lo referente al capital humano y estas estarán condicionadas por el volumen de recursos destinados al sector que los produce. Se hace hincapié en la importancia de los procesos de aprendizaje y de innovación, en los cuales es básica una buena dotación de capital humano para poder obtener ventajas.

En tercer lugar, se considera al progreso técnico como un factor productivo específico y de gran importancia, lo que tiene como consecuencia directa el impulso de la educación en cuestiones formativas y el estímulo del I+D (Hernández, 2002).

En el proceso que nos ocupa, la empresa privada se erige como protagonista principal de la acumulación de factores productivos y como responsable de la posibilidad del crecimiento. Una forma de medir el crecimiento alcanzado por la acción de las empresas es comprobar el nivel empresarial en términos de capacidad innovadora y de eficiencia.

En general, lo que caracteriza a los modelos de crecimiento endógeno es la tasa de acumulación de los factores productivos, que interactuando, generan efectos multiplicadores de la inversión para sostener el desarrollo a largo plazo (Vázquez Barquero, 2005). Por tanto, antes que, de factores exógenos, dependen de los factores del propio territorio o endógenos y de las decisiones adoptadas en un determinado momento y entorno económico. Cabe destacar que para el buen desarrollo de estos modelos el factor institucional vigente es clave, así como los mecanismos de regulación vigentes en cada región ya que a la hora de determinar la senda específica de desarrollo endógeno estos mecanismos unidos a la forma de organización productiva y a las estructuras sociales y culturales, favorecen o limitan la dinámica económica.

3. El desarrollo local

3.1 Las bases del desarrollo local

El desarrollo local es una aplicación de las teorías del desarrollo endógeno centrada en el análisis de experiencias territoriales concretas. Su inicio data de la década de los 70. En esta época ocurren varios acontecimientos que hacen que se desestabilice el sistema que rige hasta el momento y se rompa con el sistema de producción tradicional.

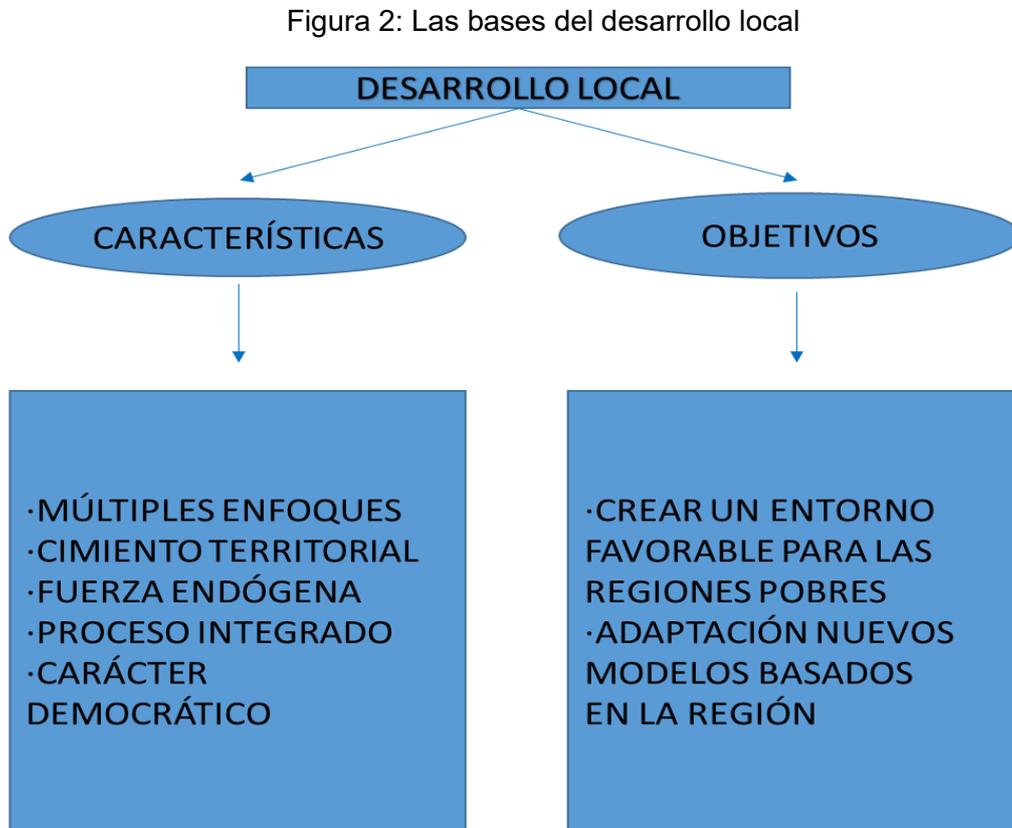
Por un lado, los países de la OPEP llevan a cabo un embargo de las exportaciones de petróleo a EEUU y a Europa Occidental por el apoyo de éstos a Israel en la guerra de Yom Kippur, lo que supuso el aumento del precio del crudo y el estallido de la crisis económica mundial. Por otro lado, el sistema de producción fordista, arrastrado por la coyuntura económica, comienza a tener serias dificultades para competir en un mundo donde la demanda es cambiante y donde la competencia, debido a los países de reciente industrialización, comienza a ser más severa.

Por todo esto, la gran empresa comienza a ser cuestionada en detrimento de la pequeña empresa, debido a su facilidad para adaptarse a una demanda cambiante y para competir en un mercado más estricto. Aquí entran en juego los procesos de concentración territorial, que tratan de superar las adversidades que presenta la nueva coyuntura económica. Esta nueva forma organizativa tendrá como principal ventaja la adaptabilidad a la demanda que se produzca en cada momento, pero también contará con otros aspectos favorables derivados de la proximidad geográfica como los valores sociales y culturales, el aprendizaje y el apoyo institucional.

Ante todo esto, el desarrollo local surge especialmente para crear un entorno que favorezca la adaptación de los colectivos con dificultades para adaptarse a las nuevas reglas del juego económico, mediante nuevos modos de organización y producción que integren las preocupaciones de orden social, medioambiental y cultural junto a las consideraciones económicas, ya que el desarrollo local es una estrategia cuyos actores son los propios beneficiarios (Bernard Vachon, 2005).

Siguiendo la definición de Bernard Vachon (2005) vemos como no existe un enfoque único para el desarrollo regional debido a que los territorios son muy diferentes entre sí, lo que no resta importancia al papel que toma el propio territorio a la hora de alimentar los procesos de producción con su fuerza endógena. El proceso tendrá que

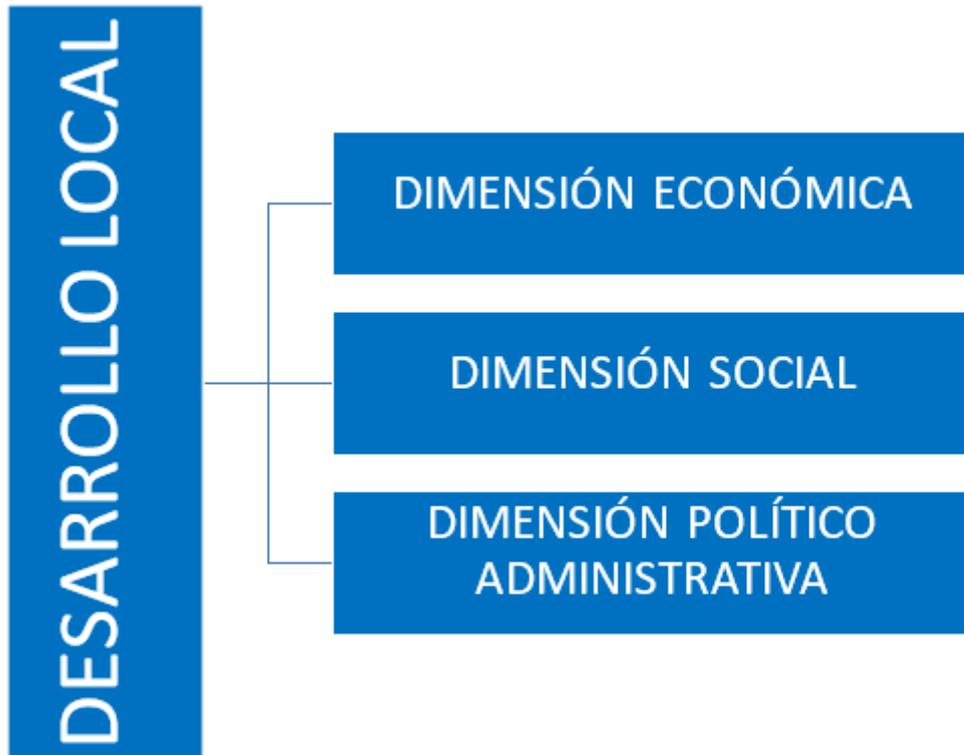
abarcar a los factores más poderosos del territorio para que así sea eficaz y tendrá un carácter democrático (figura 2).



Fuente: Elaboración propia

El desarrollo local será un proceso de crecimiento económico y de cambio estructural que conduce a una mejora en el nivel de vida de la población local, en el que se pueden identificar tres dimensiones. La primera, económica, en la que los empresarios locales usan su capacidad para organizar los factores productivos locales con niveles de productividad suficientes para ser competitivos en los mercados. Otra, sociocultural, en que los valores y las instituciones sirven de base al proceso de desarrollo y, finalmente, una dimensión político-administrativa en que las políticas territoriales permiten crear un entorno económico local favorable, protegerlo de interferencias externas e impulsar el desarrollo local, véase figura 3. (Vázquez Barquero, 1988).

Figura 3: Dimensiones del desarrollo local



Fuente: Elaboración propia, a partir de Vázquez Barquero, 1988.

A continuación, estudiaremos tres de las teorías que pertenecen a ese abanico del desarrollo local. En primer lugar, hablaremos sobre el Milieu Innovador, después de los Clusters Regionales y por último de los Distritos industriales. Todas ellas enfocan el problema del desarrollo local desde una perspectiva muy parecida, no obstante, cada una ostenta algún matiz que la hace diferente a la anterior, como la gran importancia de la innovación en las teorías del Milieu o la limitación a la pequeña empresa de los Distritos Industriales.

3.2 Teorías del desarrollo local

3.2.1 Milieu Innovador

El concepto que el Milieu introduce en el tejido empresarial no es otro que el

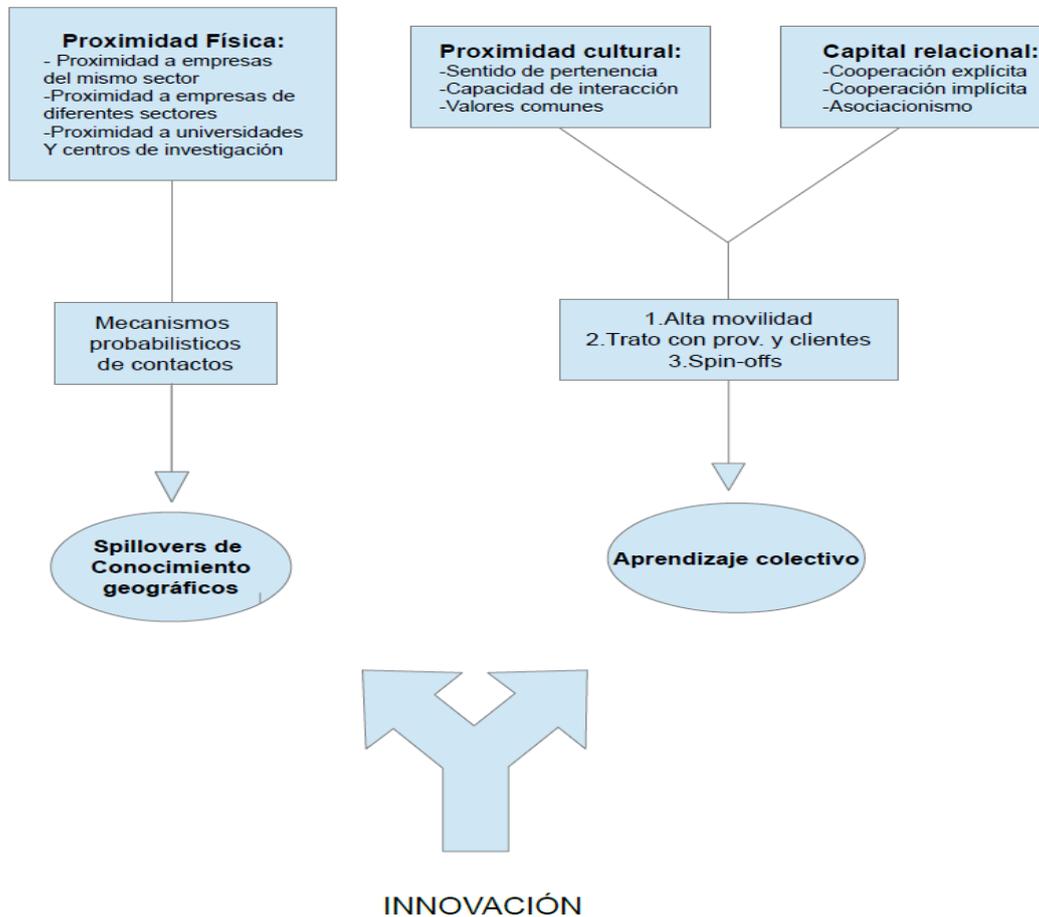
aumento de la importancia al sistema de relaciones existente entre los actores del territorio. Los integrantes de un Milieu se caracterizarán por una gran capacidad de producción y de organización entre empresas dentro del mismo, además de incluir una dinámica de aprendizaje clave en los procesos de crecimiento y de cambio estructural de las economías locales. Otra parte de la esencia de los Milieus será la enorme transcendencia de la introducción de innovaciones dentro tanto de los productos, como de los procesos de producción, ya que con esto se impulsará la transformación y renovación del sistema productivo local, lo cual se traducirá en ventajas en el mercado. Para que ocurra esto y el Milieu sea sustancialmente innovador, los actores que lo forman deberán tomar las decisiones de inversión, tecnológicas y organizativas adecuadas y esto se producirá con un entorno institucional favorable y con cooperación y aprendizaje entre empresas (Pérez y Carrillo, 2000).

La novedad en la que a finales de los 80's, Philippe Aydalot y un grupo de autores se basan, es el estudio de los procesos dinámicos de innovación y no en los factores de eficiencia estática, que eran los que predominaban en las investigaciones anteriores. El estudio de estos procesos dio lugar a la aparición del concepto "spillovers" de conocimiento, debido a que era necesario explicar los factores externos que causaban que empresas sin opciones aparentes de realizar gastos en I+D, lo realizaran. Estos "spillovers" son externalidades positivas que surgen de la proximidad física entre las empresas y favorecen a su capacidad innovadora.

Este asunto fue tratado de distintas maneras por las diferentes escuelas. Dos de ellas son llamativas por lo antagónica que es su percepción de la cuestión. Por una parte, Cappello y Faggian (2005) enuncian que economistas y geógrafos hablan de la importancia de la proximidad entre empresas e industrias, indicando que ésta favorece la difusión del conocimiento, pero sin ir más allá. Es evidente que, al reducirse la distancia física, será más probable la aparición de "spillovers" de conocimiento puramente geográficos. Desde otro punto de vista, se intenta profundizar en los mecanismos que llevan a la proximidad geográfica a favorecer la difusión del conocimiento en el área local. Se introduce aquí el concepto de "capital relacional", que sería el conjunto de relaciones que se dan entre empresas, instituciones y personas, dándose en ambientes de colectividad y cooperación. Se podría decir que el capital relacional se basa en el conocimiento que cada actor tiene sobre los otros actores de su entorno, derivado de su trabajo conjunto, siendo así, resultado de la confianza (Maillat, 1998). Al llevar el capital relacional a un espacio geográfico concreto podemos hablar de "aprendizaje colectivo", definido como un proceso social de acumulación de

conocimiento basado en un conjunto de normas que ayuda a los distintos actores a coordinarse y resolver problemas.

Figura 4: Los caminos a la innovación



Fuente: Elaboración propia

Como vemos en la figura 4, son dos formas de llegar al mismo punto. La primera, basada puramente en la proximidad geográfica y en la probabilidad que eso implica que se produzca algún beneficio externo a la propia empresa que mejore o haga mejorar aspectos de misma. El segundo nace desde un sentimiento más social, donde los actores partícipes de la actividad industrial se sienten pertenecientes a un todo y es esa suma de aspectos comunes, sociales, lo que hace posible el asociacionismo y, por consiguiente, el inicio de un proceso de aprendizaje colectivo que dotará al territorio y a la economía local de ventajas frente a otras muchas zonas donde no exista tal cooperación.

Dadas las condiciones anteriormente mencionadas las empresas se ven

impulsadas a la introducción de cambios continuos. La innovación llega cuando los actores del Milieu conocen los cambios del entorno y toman medidas que provocan la creación o adopción de innovaciones. Así funciona la dinámica del aprendizaje. Además, el sistema de relaciones o vínculos creado facilitan el proceso de cambio y de innovación.

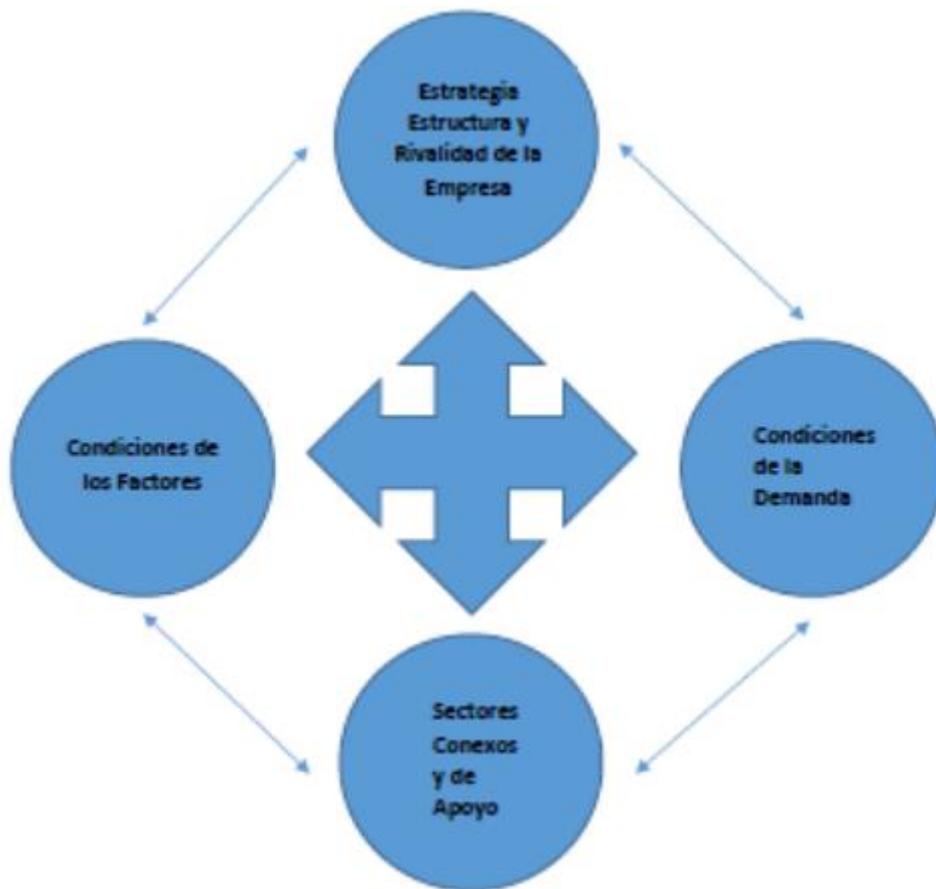
Como resumen, como sostiene Aydalot (1986), el desarrollo económico no se basa tan solo en la capacidad de adquirir tecnología, sino que depende de la capacidad innovadora del sistema productivo de cada territorio. Todas las regiones están influenciadas por su entorno y será la capacidad de éstas de amoldarse a las necesidades y desafíos que la propia coyuntura imponga lo que marcará el desarrollo y el devenir de la región.

3.2.2 Clusters regionales

Esta teoría se fraguó a principios de los años noventa con muchas influencias del trabajo de Porter (1991) sobre *La ventaja competitiva de las naciones*. En estos años el auge de la globalización es un hecho y unido a los importantes avances tecnológicos producidos, muchos de los aspectos en los que se fundamentaban las ventajas comparativas de la localización se habían superado. Por una parte, los costes de transporte se habían reducido de manera significativa y, por otra, la proximidad al mercado de muchos bienes había perdido importancia. No obstante, en un mundo globalizado la competencia aumenta considerablemente y es la innovación lo que en gran medida da a las empresas la capacidad de obtener ventajas competitivas en el mercado. Por esto, a pesar de las condiciones coyunturales, la localización sigue manteniendo gran importancia debido a que es en los entornos locales donde se puede observar que el grado de innovación es más alto y, por consiguiente, las ventajas competitivas.

Fue Porter (1991) quien definió estos entornos locales, técnicamente llamados Clusters, como “concentraciones geográficas de empresas e instituciones interconectadas entre sí pertenecientes a un campo particular (...) que son importantes para la competencia.” Bajo esta definición Porter encontró cuatro factores determinantes de la ventaja competitiva en dichos Clusters, que llamaría finalmente el “modelo diamante” y que actuarían relacionándose y reforzándose entre ellos constituyendo un modelo dinámico de crecimiento (figura 5).

Figura 5: El diamante de Porter



Fuente: La ventaja competitiva de las naciones, Porter (1991). Elaboración propia.

El “modelo de diamante” nos muestra el entorno de las empresas y los condicionantes que tiene que considerar a la hora de elaborar sus estrategias y de protegerse frente a la competencia. Por una parte, están las condiciones de los factores, como por ejemplo la cantidad y el coste de los mismos, su grado de especialización o la propia infraestructura física o administrativa. Por otra parte, están las condiciones de la demanda que se basan en el tipo de clientes potenciales que existan en el entorno y las necesidades que estos mismos tengan. Por último, nos encontramos con las industrias afines y proveedoras que son de gran importancia dado que podrá marcar la diferencia en el mercado la calidad de los proveedores y la competitividad de las industrias afines.

Una vez definido el Cluster y enumerados sus condicionantes, debemos saber como establecer los límites geográficos que abarcan. Éstos están marcados por la intensidad de las relaciones entre instituciones, sectores y empresas.

Los Clusters pueden ser de naturaleza muy variada y estar compuestos tanto por

pequeñas y medianas empresas como por una o varias empresas de mayor dimensión acompañadas de otras de menor tamaño. Su composición no afecta a las posibles ventajas para las empresas que lo forman, dichas ventajas surgen de la aparición de economías de aglomeración en las cuales destacan los factores dinámicos, como la innovación y el aprendizaje. Un componente básico para el funcionamiento de los Clusters es el llamado “capital social” definido por Putman (1993) donde las relaciones sociales fuertemente arraigadas y los intereses comunes facilitan la cooperación y la coordinación para alcanzar un beneficio conjunto. Este aspecto relacional y social es sumamente importante en esta teoría ya que cuenta con un papel esencial a la hora de alcanzar las ventajas competitivas de las empresas del cluster, lo cual se puede transformar en mejoras de productividad y de capacidad innovadora.

Según Porter (1998), existen diferentes vías con las cuales mejorar la productividad de las empresas dentro del cluster:

I. Acceso a proveedores y trabajadores especializados.

Obtener aprovisionamientos de proveedores locales reduce los costes relacionados con el almacenamiento y el transporte, a la vez que hace menos probable el comportamiento oportunista de los mismos. Otra ventaja radica en la conexión proveedor-cliente, que al estar en contacto será más eficiente y de mayor calidad. En el caso de los trabajadores se reducirán los costes de información y transacción en el mercado local.

II. Acceso a información especializada.

Las conexiones entre consumidores, empresas e instituciones en el cluster son muy fuertes, por lo tanto, la información se acumula y circula por el mismo facilitando el acceso a dicha información.

III. Complementariedades.

Éstas se producen debido a las relaciones existentes entre las empresas del cluster de tal manera que el comportamiento de una empresa puede afectar sobre el de otras. En el caso de las relaciones con proveedores, por ejemplo, una buena actuación de los mismos influirá en el comportamiento de la empresa en el resto de la relación comercial. Por otro lado, también pueden darse entre empresas rivales, ya que se pueden aprovechar de compartir vías de distribución, por ejemplo. Estos procesos afectarán a la reputación del cluster.

IV. Acceso a instituciones y bienes públicos.

Dadas las características del cluster, surgen multitud de instituciones especializadas que ayudan a las empresas integrantes del mismo. Es muy importante

el factor público en este apartado, pero también surgen iniciativas de este tipo en el sector privado.

V. Motivación.

La cercanía y la relación constante que se da en el cluster estimula la competencia y la competitividad, lo que hará que las empresas se motiven para mejorar su productividad.

Los factores anteriormente mencionados determinan mejoras en la productividad en el corto plazo, no obstante, para que la ventaja competitiva sea duradera, habrá que obtener mejoras de la productividad e innovaciones continuamente.

Debido a los efectos positivos que genera sobre la productividad y la innovación, el cluster, habitualmente se convierte en un foco de atracción para la creación y la absorción de nuevas empresas. Por una parte, los propios actores de la actividad económica del cluster son los que mejor y más rápido pueden observar huecos en el mercado y nuevas oportunidades de negocio debido a su información privilegiada y al contacto continuo con los diferentes agentes del cluster. Por otro lado, el cluster también actuará como centro gravitacional, atrayendo hacia él empresas del exterior del mismo, seducidas por las ventajas anteriormente expuestas.

Por todo esto, la Teoría de los Clusters pone de manifiesto todos aquellos factores y mecanismos a través de los cuales la concentración territorial de las empresas y los sectores, mejoran la ventaja competitiva de los mismos, impulsando a su vez el crecimiento económico de sus economías locales y, en definitiva, también el nivel de vida y bienestar de sus ciudadanos (Argüelles & Benavides, 2009).

3.2.3 Distritos industriales

El estudio del concepto de distrito industrial parte de la obra de Alfred Marshall que a finales del siglo XIX se opone a los pensamientos más comunes de la época en lo que se refiere al sistema productivo, sobre todo en su Gran Bretaña natal, e intenta superar las dificultades de la teoría clásica y, al mismo tiempo, responder al desafío de la lucha de clases. Casi un siglo más tarde autores italianos y, principalmente, Giacomo Becattini, recogen el trabajo realizado por Marshall para aplicar a los fenómenos industriales de Italia el conceptualizado “distrito marshalliano”.

Marshall llega a la conclusión de que existen, para ciertos tipos de producción, dos modos de producción eficientes. El más utilizado, basado en grandes unidades productivas integradas verticalmente y, otro, basado en la concentración geográfica de numerosas fábricas de pequeña dimensión y especializadas en las diferentes fases de

un proceso productivo. Observa que sea cual sea el número de pequeñas empresas organizadas territorialmente, éstas, están en clara desventaja con las empresas de gran tamaño. No obstante, son las pequeñas empresas las que más se benefician de la concentración industrial ya que les permite reducir las desventajas derivadas de competir con las grandes empresas. Esta situación comienza a definir la estructura teórica del pensamiento marshalliano.

Autores de la época habían comenzado a advertir algunos problemas del sistema tradicional. El principal escollo aparece a través del supuesto clásico de la movilidad perfecta de los factores, tanto humano como del capital, ya que se comprobó que no existía dicha movilidad perfecta ya fuese por la estructuración regional británica (en este caso) o por razones de tipo social. En este punto es cuando Marshall propone dos definiciones de su visión teórica de la “nación económica” (Becattini, 2002).

La primera versión se basa en un lugar o conjunto de lugares, caracterizado/s por una homogeneidad cultural (valores e instituciones), facilidad de circulación de la información y contigüidad territorial, tal que hace que los movimientos de capitales y trabajadores nivelen rápidamente los índices de beneficios y salarios. Cualquier área territorial con estas condiciones, sin necesidad de que conforme una nación política en sí, se puede decir que constituye una nación económica (Becattini, 2002).

La segunda versión reconoce la nación económica como un “bloque de sujetos” dentro de un estado-nación (p. ej. mineros) o bien entre diferentes estados-nación (p. ej. la clase obrera) que reconocen como comunes sus propios intereses económicos fundamentales. La convicción de tener intereses económicos comunes actúa como un elemento de cohesión, creando una conciencia social. Esta segunda versión cuenta siempre con un gobierno propio y una política exterior.

Ahora bien, después de repasar algunas de las claves teóricas del pensamiento de Marshall, vamos a indicar los dos aspectos bajo los que aparece el distrito en la obra de Marshall. En un primer caso aparece explicado con el caso concreto de Sheffield, con su amplia tradición del hierro. Se trata de un largo y complicado proceso en el que un continuo flujo de innovaciones socioeconómicas se mezcla con una sucesión de consolidaciones de las más eficientes innovaciones en específicas instituciones.

En un segundo caso, habla del concepto de distrito en un artículo para la Society for Promoting Industrial Villages en el que dice “se podría desarrollar un válido distrito industrial y, desde ese momento en adelante, el mero interés personal de los empresarios les induciría a trasladar sus fábricas e incluso a construir nuevas (pp. 149-150).” En lo que supone una pincelada de política de gasto público para promocionar

los distritos.

Años después de las investigaciones de Marshall, concretamente a finales de los años sesenta del siglo XX, en Italia algunos economistas observan ciertos fenómenos que muestran el declive del fordismo abriendo la puerta a la formación de los distritos industriales. Por una parte, observan como en determinadas zonas del país donde opera la gran empresa en sectores de alta intensidad de capital y tecnología, se produce un debilitamiento de las mismas y un crecimiento de la pequeña empresa. Y, por otra parte, advierten que estas pequeñas empresas están preparadas técnicamente para efectuar el trabajo que realizaban las de un tamaño superior.

En esta época afirmaciones de este tipo tenían un calado desmedido para con las concepciones económicas vigentes, además, en lugar de ser un fenómeno puramente puntual, persistió en el tiempo, generándose concentraciones de empresas no en el interior de las ciudades, sino en áreas donde la localización industrial no aconsejaba su agrupación. Por todo esto, cabe preguntarse los condicionantes que generaron la formación de los distritos industriales.

Éstos condicionantes pueden agruparse, según Becattini (2000) en dos apartados, por el lado de la oferta y de la demanda.

Por el lado de la oferta, las condiciones consisten “en la existencia de países que han conservado en alguna parte de su territorio durante la fase de industrialización y los dos conflictos mundiales: a) una complejidad cultural hecha de valores, conocimientos, instituciones y comportamientos (...) que en otros lugares habían sido marginados (...); b) una estructura productiva formada al mismo tiempo por fábricas, talleres artesanales, (...); c) una estructura crediticia (...) dispuesta a financiar las iniciativas más pequeñas y prometedoras”.

Mientras tanto, por el lado de la demanda, comienza a observarse como las exigencias de los consumidores son cada vez más variables, lo que hace necesario contar con un sistema de producción más dinámico y elástico.

La suma de los dos condicionantes perjudica a las grandes fábricas, basadas en las economías internas de escala y la producción de productos estandarizados, en favor de las empresas de menor tamaño, ligadas al territorio y a las características de la población.

Siguiendo los estudios de Marshall y observando los condicionantes de la socioeconomía italiana Becattini (2004, p.19), llega, en una de sus obras a definir el distrito como “una entidad socio territorial que se caracteriza por la presencia activa de una comunidad de personas y una población de empresas en un área natural e

históricamente delimitada. En el distrito, y a diferencia de otros entornos como la ciudad manufacturera, la comunidad y las empresas tienden a entremezclarse”.

Como bien se puede extraer de la definición de distrito de Becattini, la existencia de un sistema de valores homogéneo constituye uno de los rasgos más importantes de la comunidad de personas local, lo cual se establece como uno de los requisitos fundamentales para el desarrollo y reproducción de los distritos. Además, las empresas del distrito poseen la peculiaridad de tener sus raíces en el propio distrito de la mano de sus propietarios o dirigentes, lo que fomenta profundas interacciones entre la comunidad local y los procesos de producción. El resultado de estas relaciones es el aumento del sentimiento colectivo dentro del distrito, lo que hace que los actores pertenecientes al mismo pierdan en cierto sentido su individualidad y prioricen al “todo” antes que a su persona, lo que se traduce, siguiendo a Becattini, en peculiaridades referentes al mercado, la competencia, la cooperación, el ámbito tecnológico y el sistema crediticio local. (Argüelles y Benavides, 2009).

Existen dos aspectos que también se ven afectados por el tipo de relaciones que existen en el distrito entre empresas y población. Por una parte, dentro del propio distrito será más fácil y productiva la formación de trabajadores acorde con las necesidades de la producción del mismo. Un rasgo característico de los mismos, que indica la gran flexibilidad del mercado de trabajo de los distritos es la ética del trabajo que prevalece en el mismo, donde los trabajadores buscan y encuentran la tarea donde mejor se adapten siguiendo sus aspiraciones y capacidades. Además, el sistema productivo se caracteriza también por su flexibilidad ya que los trabajadores distribuirán su tiempo de trabajo adaptándolo a las necesidades de producción de cada momento. Por otra parte, los distritos cuentan con otra ventaja derivada de la rápida circulación de ideas e información, lo que permite una rápida propagación de las innovaciones y una reducción significativa de los costes de información de las empresas a la hora de, por ejemplo, buscar trabajadores, ya que al pertenecer a una comunidad tan fuertemente conexas la información sobre posibles empleados está disponible para las empresas a un coste muy bajo y es mucho más fiable de la que podría encontrarse fuera del distrito. (Argüelles y Benavides, 2009).

Volviendo a los aspectos a los que anteriormente hacía referencia Becattini, debemos hacer hincapié en cada uno de ellos para observar las ventajas que ofrece el distrito sobre los mismos.

En cuanto a la cooperación y la competencia, en el distrito se da una coexistencia entre ambas. Si bien es cierto que un alto grado de competencia interna reduce la

posibilidad de que los empresarios, en la misma fase del proceso productivo, cooperen, sí se considera probable que exista dicha cooperación cuando la fase de producción no sea la misma, es decir, puede que exista cierto grado de cooperación entre empresarios o trabajadores para resolver problemas que vayan surgiendo y así encontrar una solución a los mismo. (Becattini, 2004). Becchetti, en 2007, va más allá y añade a esta materia que la existencia de cooperación o competencia dependerá de los objetivos perseguidos. Es decir, si el objetivo que se persigue puede ser alcanzado sólo por una empresa o por un grupo pequeño de estas, los costes de cooperación serán mayores y, por tanto, no se producirá. No obstante, si el objetivo perseguido puede ser alcanzado por un elevado número de empresas, por ejemplo, la entrada en un mercado, existirá cooperación.

En cuanto a la introducción de cambios tecnológicos vuelve a apelarse para su explicación en el sentimiento de unidad del distrito. Este proceso se convierte en un proceso social, aceptado por todos los estratos de la sociedad del distrito y en el que los prejuicios que puede crear a ciertos trabajadores por su obsolescencia o dificultad para absorber dichos avances, son paliados por el sentimiento de orgullo del distrito de estar al día tecnológicamente y seguir siendo competitivos en el mercado.

Otro de los aspectos fundamentales a tener en cuenta de los citados por Becattini en relación al papel de los distritos industriales hace referencia al acceso a la financiación en de las empresas en los mismo. Las empresas que forman un distrito industrial son, en su mayoría, de pequeña dimensión. En general, este tipo de empresas tienen mayores dificultades para acceder al crédito que las empresas grandes, lo que puede llegar a ser una importante desventaja. Para poner solución a esto, los distritos cuentan con un sistema crediticio local, protagonizado por instituciones financieras nacidas en el propio distrito. Este tipo de empresas ofrecen el llamado “capital paciente”, con el cual aceptan riesgos más elevados y con unos plazos más largos ya que cuentan con información interna sobre los empresarios locales (Markusen, 1996).

Por último, cabe destacar el papel del Impannatore o, en palabras del propio Becattini, “integrador versátil”. Esta figura es la responsable de controlar, gracias a su conocimiento del propio distrito, la adquisición de materiales para los procesos de producción, la propia elaboración de los bienes e incluso, la distribución final de los mismos. Igualmente, también se encarga de estar al tanto de los cambios en la demanda y de las adaptaciones o novedades necesarias para la mejora de los sistemas productivos. Esta figura permite mantener la capacidad productiva de los distritos y posibilita que el distrito siga teniendo como características principales la flexibilidad, la

elasticidad y la adaptabilidad (Argüelles y Benavides, 2009).

Finalmente, y siguiendo el análisis realizado por Harrison (2007) sobre el trabajo de Becattini en comparación con las teorías de aglomeración clásicas, se puede observar que el italiano va más allá en el estudio de las relaciones derivadas de la aglomeración empresarial. Mientras la teoría clásica ofrece una explicación de por qué las empresas pequeñas se localizan próximas en el espacio, desarrollando relaciones interempresariales e interindustriales, Becattini añade la existencia de aspectos sociales como la herencia histórica y sociocultural que confiere homogeneidad al distrito y un sistema de valores que hace más fuerte la interacción entre las empresas y la comunidad.

En este punto, cabe citar el concepto de “embeddedness”, clave para entender cómo la teoría de los distritos industriales supera a la teoría clásica de la aglomeración, lo que se podría traducir como “arraigo”, en el sentido de que no se pueden separar los aspectos sociales de los económicos, ya que en el distrito las relaciones personales juegan un papel activo en el funcionamiento de la economía (Gómez Fonseca, 2004).

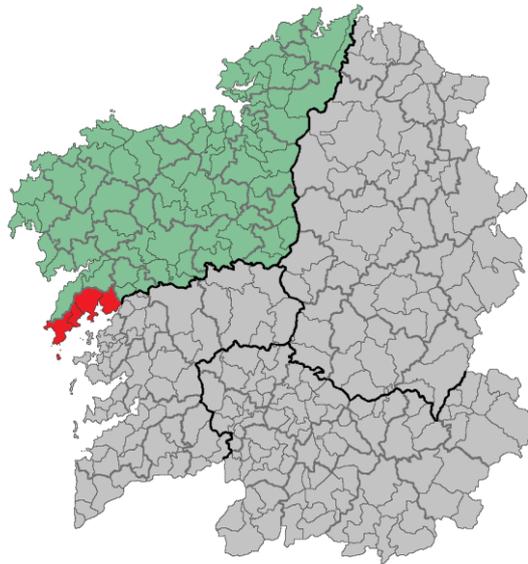
En definitiva, los distritos industriales pueden definirse como concentraciones geográficas de empresas, generalmente de pequeño tamaño, que se caracterizan por su especialización y su flexibilidad. Esa proximidad geográfica permite el desarrollo de economías de escala externas a las empresas e internas al distrito. Así, las empresas se beneficiarán de las ventajas de la eficiencia estática, como los costes de transacción, a lo que se sumarán las ventajas derivadas de la fuerte conexión entre la sociedad y la actividad económica, siendo este el punto diferencial ante las economías de aglomeración clásicas (Argüelles y Benavides, 2009).

A continuación, vamos a aplicar a la región del Barbanza las distintas teorías del desarrollo local con el fin de conocer como ha sido, es y será el proceso de crecimiento económico y de cambio estructural de la misma, así como su adaptación a las nuevas circunstancias coyunturales y, en definitiva, su estrategia de crecimiento. Para ello, en primer lugar haremos un estudio del propio territorio, indicando cual es su posición y características principales. En segundo lugar, estudiaremos su estructura demográfica, productiva y comercial, todo ello, para aplicar las principales teorías del desarrollo regional.

4. Estudio territorial

La región analizada será la comarca de Barbanza, compuesta por los municipios de Boiro, Pobra do Caramiñal, Rianxo y Ribeira.

Esta comarca litoral está situada en el extremo más meridional de la provincia de A Coruña. Por el Norte, limita con las comarcas de Noia y O Sar, por el Este, la desembocadura del río Ulla marca la frontera con tierras pontevedresas, por el Oeste, se abre el Océano Atlántico y al Sur, está la Ría de Arousa.



La comarca se caracteriza por ser una península situada entre dos Rías, la de Muros y Noia y la de Arousa. Su relevo es desigual y elevado en algunas zonas, sobre todo en el Norte, donde es amesetado y funciona como barrera natural con las comarcas septentrionales. El aspecto elevado de sus tierras da pie al nacimiento de un conjunto de pequeños y rápidos cursos fluviales que forman valles a lo largo del territorio.

En cuanto a la superficie que abarca, se corresponde con la quinta comarca más pequeña de Galicia y la cuarta de A Coruña, alcanzando los 246,70 Km². Dentro de la misma, destaca Boiro con 86,6 Km², seguido de Ribeira y Rianxo, con 68,8 y 58,8 Km² respectivamente y por último, a Pobra con una superficie de 32,5 Km², cabe destacar

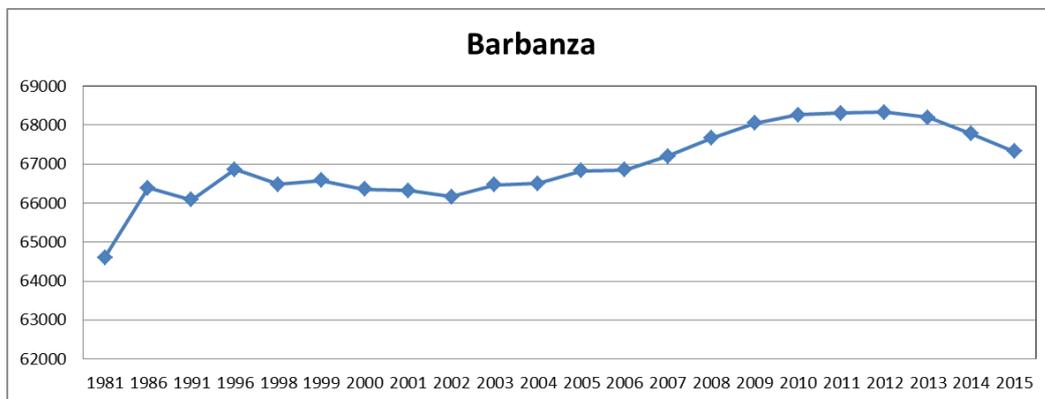
que todos los municipios de esta comarca se sitúan por debajo de la media gallega que está en los 93,97 Km².

Si hacemos un rápido recorrido por la economía de esta región podemos observar como en los últimos años y debido a la terciarización de la economía ha sido el sector servicios el que más ha crecido y el que más gente emplea en estos momentos. No obstante, tradicionalmente la zona del Barbanza se ha caracterizado por ser pionera en actividades como la pesca de bajura, el marisqueo y, principalmente, la industria conservera, siendo una de las más importantes de España y Europa.

4.1 Estructura demográfica

La población total de la comarca en el año 2015 era de 67.331 habitantes, situándose por encima de la media gallega, que ronda los 51.500 habitantes. Convirtiéndose así en la décima comarca más poblada de Galicia. El municipio con mayor número de habitantes es Ribeira, que alberga en su territorio a 27.372 habitantes. Mientras tanto, la población con menor número de habitantes es A Pobra do Caramiñal, con un total de 9.623, en 2015.

Figura 6: Evolución de la población en el Barbanza



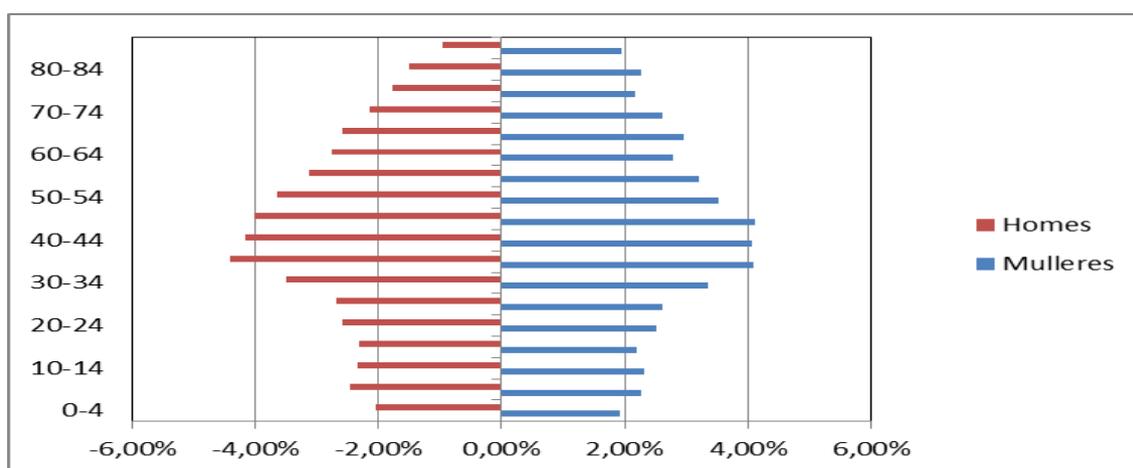
Fuente: IGE, elaboración propia

La evolución de la población en la comarca del Barbanza que se muestra en la figura 6 muestra una tendencia de crecimiento a lo largo de los años, siendo la variación de la población, hasta aproximadamente el año 2013, positiva. De unos años a esta parte la caída poblacional ha sido recurrente en toda Galicia. Los motivos de este fenómeno se encuentran en el freno de la emigración, el ciclo natural de la población gallega y el constante goteo de personas hacia otras comunidades. No obstante, el Barbanza, se encuentra dentro de la definición de zonas dinámicas de Galicia, en las

cuales se encuentran las zonas urbanas y costeras, beneficiadas, entre otras cosas, por los procesos territoriales, espaciales y de comunicaciones. (La Caixa, 2007).

Si analizamos ahora la estructura de la población por edades y sexo en el Barbanza podemos observar, como nos muestra la figura 7 que existe una gran igualdad con respecto al número de hombres y de mujeres tanto en la población joven como en la adulta, no obstante, al observar la parte alta de la pirámide de población vemos como en las personas ancianas, el número de mujeres rebasa notoriamente al número de hombres.

Figura 7: Pirámide poblacional del Barbanza



Fuente: IGE, elaboración propia

En cuanto a la estructura por edad, se observa una pirámide de población con la forma típica de Galicia, caracterizada por una baja natalidad y una población envejecida. No obstante, los datos nos muestran como en el Barbanza la media de edad de la población ronda los 44 años, mientras en el resto de Galicia ronda los 46, lo que nos indica que a pesar de la forma de la pirámide, presenta una demografía más dinámica integrable con las áreas urbanas de Galicia.

4.1.1 Estructura demográfica municipal

En este punto analizaremos las características de cada municipio con el fin de conocer su forma de organización y el papel que juega cada uno de ellos en la estructura productiva de la comarca. A su vez, haremos un recorrido por la evolución de los mismos, en aspectos importantes para el desarrollo tanto económico como social de la propia comarca barbancesa.

Como vemos en la tabla 1, la población total de los municipios es bastante homogénea entre sí, aunque pueden observarse con claridad los dos municipios

destacados, que serían por arriba Ribeira, con una población cercana a los 27.000 habitantes y por abajo, A Pobra, con un total de habitantes que no llega a 10.000.

Por otro lado, si observamos la densidad de población, destaca también la homogeneidad reinante entre los municipios. Además, podemos señalar que A Pobra, a pesar de ser el municipio con menor número de habitantes, tiene una densidad de población alta, superando la media comarcal. Esta uniformidad en los dos aspectos anteriores empieza a indicarnos que tal vez no exista un solo nodo principal, sino una linealidad nodal. Si comparamos la densidad de población comarcal y municipal de este entorno con la provincial y autonómica vemos como todos los municipios barbanceses están muy por encima de la media, llegando a doblarla, siendo la densidad de población en A Coruña de 142 habitantes por kilómetro cuadrado y la de Galicia, 92,5. Por lo tanto, podemos definir este territorio como un entorno rururbano, conocido también como ciudad dispersa o urban sprawl. Este tipo de territorios se caracterizan por ser un híbrido entre lo rural y lo urbano, donde confluyen dinámicas de ambos modelos y que, generalmente, se aplica a zonas que han tenido un proceso de transformación peculiar. (Barros, 1999).

Tabla 1: Comparación de la población total y la densidad poblacional en 2015

	Población total 2015	Densidad de población 2015
Barbanza	67331	272,93
Boiro	18950	218,82
Pobra do Caramiñal	9623	296,09
Rianxo	11386	193,64
Ribeira	27372	397,85

Fuente: IGE, elaboración propia

Si observamos los datos referentes a las tasas de natalidad y mortalidad, en la tabla 2, observamos como la homogeneidad sigue vigente, tanto entre los municipios como en la comparativa con la provincia de A Coruña y Galicia.

Tabla 2: Comparativa Tasas de natalidad, mortalidad y edad media

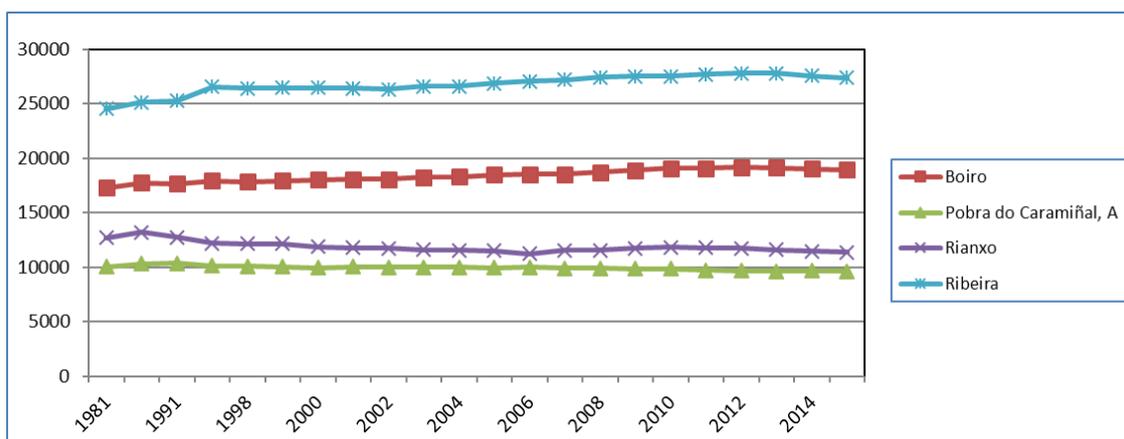
	BOIRO	POBRA DO CARAMIÑAL	RIANXO	RIBEIRA	A CORUÑA	GALICIA
Tasa bruta de natalidad	7	6,5	8	7,1	7,3	7,2
Tasa bruta de mortalidad	8,8	11,6	12,5	8,6	10,6	10,9
Edad media	43,7	45,5	46,3	43,1	45,9	46,2

Fuente: IGE, elaboración propia.

Esta uniformidad de los datos nos indica la inexistencia de un nodo definido, ya que no existe un municipio que actúe como polo de absorción de población en edad de trabajar y un hinterland que soporte al resto de población envejecida o de edad temprana. Por lo tanto, al no existir tal brecha de edad, podemos concluir que el espacio no es heterogéneo.

En la figura 8 observamos la evolución de la población en los municipios barbanceses en un lapso de tiempo de más de veinte años. Se observa una tendencia homogénea en la que podemos ver como la mayor parte de la población se concentra en los dos municipios con más superficie, Boiro y Ribeira, mientras que existe un menor número de población en las comunidades de menos tamaño como son Rianxo y A Pobra.

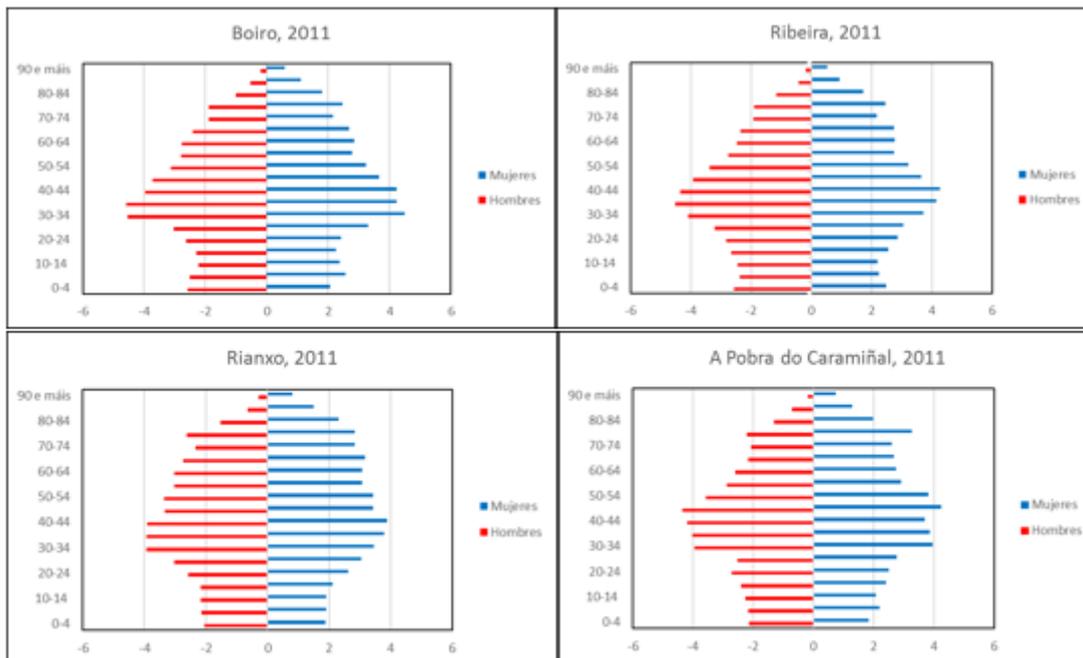
Figura 8: Evolución de la población en el Barbanza



Fuente: IGE, elaboración propia.

En la siguiente figura 9 observamos las pirámides poblacionales de cada uno de los municipios que componen la comarca del Barbanza. Con esto, queremos comparar el tipo de población que reside en cada uno de ellos para así orientarnos en el estudio de su organización comarcal. Como se puede observar, todos los municipios tienen la misma forma en sus respectivas pirámides de población, lo que nos indica que siguen una tendencia muy similar en cuanto a su organización comarcal, siendo esto una muestra de que ningún municipio de la comarca se desmarca y actúa como único nodo o centro de la misma, sino que se supone una organización lineal donde la propia comarca supera sus fronteras.

Figura 9: Pirámides poblacionales municipales



Fuente: IGE, elaboración propia

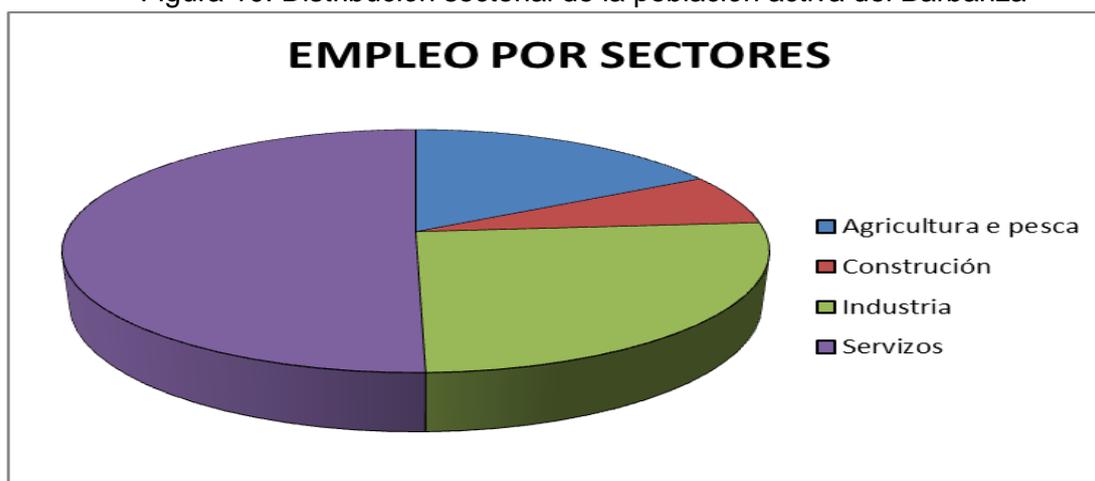
4.2 Estructura productiva regional

Procedemos a estudiar la estructura productiva regional y, más concretamente, municipal, con la finalidad de caracterizar el territorio estudiado y aplicar las diferentes teorías del desarrollo regional a las fronteras de la comarca del Barbanza. Para ello, en primer lugar, haremos un estudio sobre el empleo en la comarca. A continuación, utilizaremos el coeficiente de especialización productiva, seguido del multiplicador keynesiano para explicar la forma organizativa y el comportamiento del crecimiento de nuestra comarca. Por último, haremos un recorrido por las dos teorías de desarrollo regional que más se amoldan a las características de nuestra región: el distrito industrial y el cluster.

4.2.1 Análisis del empleo

En lo referente a la estructura económica del Barbanza, la siguiente figura 10 nos muestra la ocupación de la población activa en la comarca.

Figura 10: Distribución sectorial de la población activa del Barbanza



Fuente: IGE, elaboración propia

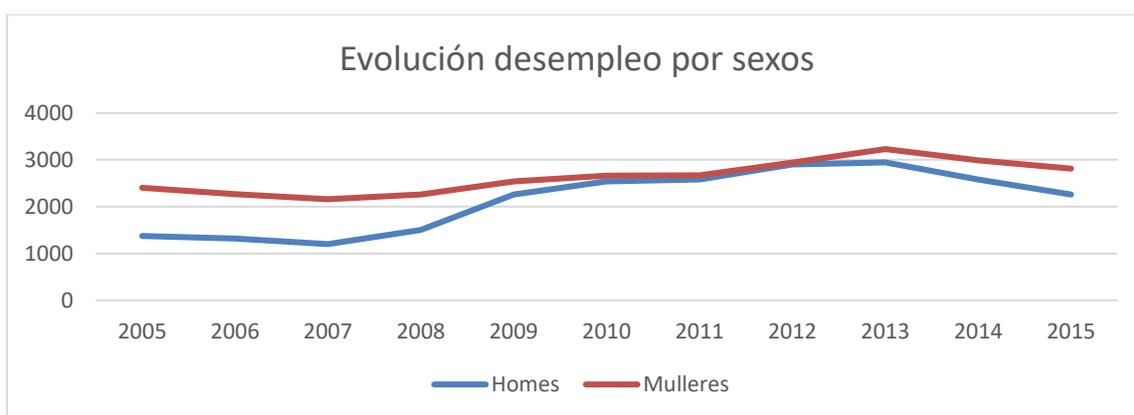
Como podemos observar, el sector servicios es el que concentra mayor mano de obra en la comarca. El 50% de la población activa de la misma está relacionada con el tercer sector. Esto se debe a la terciarización de la economía producida en los últimos años.

El segundo sector en importancia es el industrial, el cual alberga a un 25,86% de la población activa de la comarca. Esto se debe a la gran importancia de la industria conservera en la zona, llegando a ser una de las principales zonas conserveras tanto del Estado Español, contribuyendo con un total de casi el 80% de la producción de conserva nacional, como de Europa. La tradición pesquera de la zona ha llevado a la instalación de una industria conservera fuerte y que emplea en 2015 a casi 7.000 personas directamente. En este aspecto cabe destacar que el perfil del empleado ha cambiado en los últimos años, pasando de ser un sector donde la gran mayoría de la mano de obra era femenina a casi igualarse tras la caída del sector de la construcción.

El sector primario engloba al 17% de la población activa de la comarca. No obstante, es importante adentrarse en los diversos subsectores. Los subsectores agrícola y ganadero manifiestan una pérdida importante de población ocupada, debido, entre otras cosas, a los problemas estructurales del campo, principalmente al reducido tamaño de las explotaciones. El subsector pesquero es el predominante en esta clasificación, dedicado principalmente a la pesca de bajura y al marisqueo, enfocado, en una gran proporción a la producción de mejillones en bateas. No resulta difícil de entender dicha disgregación productiva y más, si tenemos en cuenta la tradición marinera de la zona y la necesidad de productos primarios para saciar la demanda de las grandes conserveras.

Por último, mencionamos el sector de la construcción, que ha ido mermando en importancia desde los últimos años hasta ocupar tan solo a un 6% de la población. La dinamitada evolución de este sector ha producido en la comarca un desplazamiento de la mano de obra masculina hacia el sector industrial, antes copado casi al 90% por mujeres, aliviando así la tasa de desempleo masculino incrementada en los años posteriores a la crisis del ladrillo.

Figura 11: Evolución del desempleo por sexos en el Barbanza



Fuente: IGE, elaboración propia

El desempleo en la zona barbancesa ha seguido la evolución de la media española, haciéndose más destacado en los años posteriores a la crisis y siguiendo con una etapa de larga y lenta recuperación. Si lo estudiamos por sectores o subsectores, los más afectados han sido tanto servicios como el de la construcción. Ambos han sido fuertemente golpeados por la crisis. En el caso del primero, en los últimos dos años ha ido recuperando fuelle y, aunque de manera muy estacional, la recuperación del turismo y la hostelería han ayudado a las buenas cifras de empleo. La crisis del ladrillo dejó a una gran parte de la población, sobre todo masculina, de la región, desempleada, como puede verse en la figura 11 llegando a igualar el desempleo femenino y masculino que históricamente había decaído del lado femenino. Los sectores primario y secundario han sido una gran vía de absorción de mano de obra de los otros sectores más desmantelados por la crisis. En el caso del sector industrial, no ha sido fuertemente mermado por la coyuntura económica desfavorable de los últimos años y, aunque tiene una parte de estacionalidad ya que se trabaja en campañas, ha logrado mantener una constante de empleo en el tiempo. En cuanto al sector primario, tampoco se ha visto fuertemente atacado por la crisis económica y también ha mantenido una constante de

empleo, no obstante otros factores, como la toxina en el caso de la cría de mejillones han mermado su capacidad canalizadora de empleo.

Si nos basamos en la evolución temporal, vemos como la tendencia ha sido la habitual de los últimos años en el territorio gallego y español. En los años anteriores a la crisis (2005) vemos una amplia diferencia, de hasta 1.000 personas, entre el desempleo femenino y masculino, derivado de la estacionalidad del empleo conservero, de los años dorados del ladrillo y de la tradición familiar de la zona. No obstante, durante y después de la crisis económica vemos un acercamiento de la tasa de desempleo masculina a la femenina derivada del “boom” del ladrillo. Cabe destacar que esta aproximación entre el desempleo masculino y femenino viene derivado de un aumento del desempleo masculino, ya que el femenino sigue una tendencia con unas oscilaciones menos pronunciadas. A partir de 2012 comienza a disminuir el desempleo derivado de la recuperación económica y de los sectores principales como son el sector de la construcción y el sector servicios.

Después del estudio sobre la evolución del empleo y de conocer los datos de población ocupada por sectores, es interesante conocer el peso que cada uno de ellos ejerce en la región, para ello, en el siguiente apartado utilizaremos el coeficiente de especialización productiva y el multiplicador keynesiano para observar la estructura productiva de nuestra región.

4.2.2 Especialización productiva por municipios

Con este coeficiente, buscamos conocer el peso que cada sector económico ejerce sobre la población activa de cada municipio. Para ello utilizaremos la siguiente fórmula:

$$C.E. = \frac{\%SECTORij}{\%MPSi}$$

Donde:

- El numerador hace referencia al porcentaje de población activa del municipio *ij* que trabaja en el sector *i*.
- El denominador se corresponde con la media en el sector *i* de, en este caso, Galicia.

La especialización municipal, en uno o varios sectores, será mayor cuanto más supere este coeficiente la unidad.

En la siguiente tabla 3 observamos el peso de cada sector sobre la población activa en cada municipio de la comarca del Barbanza. Se observa una gran homogeneidad que refleja la igualdad en el desarrollo de cada uno de los municipios.

Tabla 3: Coeficiente de especialización productiva

	% Sec. 1º	% Construc.	% Sec. 2º	% Sec. 3º
Boiro	1,91	0,69	1,90	0,73
Ribeira	2,96	0,71	1,31	0,75
A Pobra	1,01	0,47	1,94	0,85
Rianxo	2,45	1,15	1,49	0,70

Fuente: IGE, elaboración propia.

Como vemos, en la totalidad de los municipios destaca la especialización en los sectores primario e industrial. Esta comarca, al encontrarse totalmente conectada con la costa y pertenecer a una de las zonas más ricas en pescado y marisco de toda España, tiene una gran tradición marítima y pesquera basada principalmente en el marisqueo, sobre todo la cría de mejillón en bateas, y en la pesca de bajura. A esto, se le suma la tradición ganadera y agricultora de las zonas interiores de la comarca y resulta la explicación del alto grado de especialización en el primer sector.

El otro sector destacado es el industrial. Podemos apreciar como, igual que en el caso anterior, todos los municipios superan con creces la unidad, lo que refleja un gran peso de este sector en la comarca, siendo básico para el empleo y la economía de la zona. En esta región se concentran algunas de las industrias conserveras más importantes del país, superando, en suma, los mil millones de euros en cifra de negocios, siendo unas de las principales exportadoras de conservas a Europa e instalándose en los mercados asiático y americano.

En referencia a los sectores donde el coeficiente de especialización, en general, no llega a alcanzar la unidad, se trata de sectores con una influencia grande en la economía regional, no obstante, en comparación con la media gallega son menos determinantes para enfocar la distribución productiva de la comarca barbanzana.

Existe, por lo tanto, una especialización productiva semejante en toda la región barbanzana centrada en los sectores de carácter más exportador de la economía. Los municipios se caracterizan por tener un bien exportador común, las conserveras, que acentúa su comportamiento homogéneo. Además, esta situación se ve acentuada al no existir un territorio que concentre mayoritariamente la actividad del sector servicios, lo cual sería un aspecto indicativo de que ese mismo territorio sería un nodo principal.

Si observamos el mapa territorial en la figura 12, podemos ver como nuestra región se compone de un conjunto lineal de municipios que actúan como nodos por si mismos con un poder de atracción diferente cada uno. Así pues, no podemos determinar un área de influencia clara en el interior de la comarca, debido al comportamiento homogéneo

de la misma, lo que nos indica que probablemente su hinterland se sitúe fuera de sus fronteras.

Figura 12: Linealidad comarcal



Fuente: Elaboración Propia a partir de Atlas Socioeconómico de Galicia.

Como acabamos de ver, la especialización productiva de nuestra comarca se centra en actividades de carácter exportador, de un producto común, lo que nos hace llegar a la conclusión de que su configuración es homogénea. Para analizarla, emplearemos el multiplicador keynesiano de base exportación, buscando, con este tratamiento, explicar y conocer la capacidad de generación de renta del sector exportador de nuestra región. Para ello, nos valdremos de la siguiente fórmula:

$$m = \frac{\text{empleo no básico}}{\text{empleo básico}}$$

donde,

m = Aproximación al multiplicador

Empleo no básico = Basado en personas ocupadas en los sectores no exportadores

Empleo básico = Basado en personas ocupadas en los sectores exportadores

El modelo de base exportación estudia la influencia de las exportaciones sobre el crecimiento regional. Esta teoría, indica que han de darse una serie de precedentes para su cumplimiento. Por una parte, debe crearse uno o varios sectores primarios fuertes, en nuestro caso la pesca y el marisqueo, que impulsen las actividades económicas regionales y creen así un mercado interno que facilite la creación de industrias, conserveras en nuestro caso. Así pues, si el territorio cuenta con ciertas ventajas comparativas, se logrará la creación de industrias de transformación exportadoras, que, sumado a una fuerte demanda externa de sus productos atraerá ingresos para la región pudiendo así reinvertirlos en la misma industria, fortaleciéndola, o en otras industrias

pudiendo dinamizarlas y lograr, en una fase más avanzada del proceso, una reducción de las importaciones en favor del consumo interno.

Por ello, lo que buscamos al aplicar este multiplicador es observar que cantidad del dinero que se invierte o gasta en nuestra región, vuelve a reinvertirse o a gastarse en la misma. Al aplicar esta fórmula, los resultados podemos verlos en la tabla 4.

Tabla 4: Multiplicador aplicado al Barbanza

Municipio	Multiplicador
Boiro	1,23
Ribeira	1,32
A Pobra	1,58
Rianxo	1,37

Fuente: IGE, elaboración propia

El resultado del multiplicador reafirma la configuración homogénea de la comarca barbanzana. Por una parte, los datos reflejan una homogeneidad entre los municipios de la comarca, esto, indica un comportamiento homogéneo a la hora de consumir de los agentes partícipes en la economía del barbanza y es el primer síntoma indicativo de la inexistencia de un nodo claro en la comarca. Observamos como la media comarcal se sitúa en torno a 1.37, lo que quiere decir que de cada euro que entra en ella, tan solo el 37% del mismo se vuelve a gastar dentro de la misma. Esta situación es reflejo de la especialización productiva barbanzana. El que las actividades donde mayor índice de especialización existe sean las que mayor carácter exportador posean nos indica que gran parte de la producción se dirige al consumo exterior, lo que hace que la reinversión en la propia comarca sea menor. Esta situación, a su vez, nos indica la existencia de una propensión marginal a consumir fuera de las fronteras de la comarca, probablemente, debido a la ausencia de un nodo principal dentro de la misma. Esta situación se traduce en una baja capacidad de multiplicación de la comarca, incrementada por la inexistencia de un epicentro comercial y de áreas comerciales grandes.

En definitiva, nuestra región de estudio, se trata de un área homogénea formada por un conjunto lineal de nodos repartidos entre los cuatro municipios y con una especialización productiva ligada a los sectores exportadores y, más concretamente, a la elaboración de conservas de pescados y marisco.

En el siguiente apartado, analizaremos la estructura comercial del Barbanza con el fin de caracterizar de nuevo su estructura regional.

4.3 Estructura comercial regional

En este apartado, trataremos de analizar la forma en la que se organiza nuestra región en el ámbito comercial. Partiremos de un estudio del número y de la forma de las actividades comerciales de cada uno de los municipios que forman el Barbanza, para luego, aplicando métodos de gravitación comercial, conseguir delimitar la región en función de dicho aspecto y mostrar las conexiones con otras zonas geográficas cercanas.

4.3.1 Actividades comerciales

En la tabla 5 podemos ver el número y la superficie de las actividades comerciales de alimentación y no alimentación de la región barbancesa, sin contar con los mercadillos ni las grandes superficies, ya que dada la dificultad de encontrar datos fiables sobre la superficie comercial, hemos utilizado datos originarios del año 2009.

Tabla 5: Superficies comerciales del Barbanza

	Barbanza	Boiro	A Pobra	Ribeira	Rianxo
Nº Actividades Comerciales Alimentación					
Comercio Tradicional	653	224	224	172	33
Supermercados	94	18	17	32	27
Total	747	242	241	204	60
Superficie (m²)					
Comercio Tradicional	17285	5857	5441	5510	477
Supermercados	36209	10855	4967	12501	7886
Total	53494	16712	10408	18011	8363
Nº Actividades Comerciales No Alimentación					
Total	964	308	79	456	121
Superficie (m²)					
Total	99972	31105	7383	48677	12807

Fuente: Atlas SocioEconómico de Galicia, Caixanova 2009, elaboración propia.

A pesar de ser datos obsoletos, es interesante analizarlos para ver como el comportamiento de nuestra región no proviene de la coyuntura económica post-depresión, sino que su comportamiento como conjunto lineal de nodos viene dado desde años atrás.

La comarca del barbanza linda geográficamente con las comarcas de Noia y O Sar por el Norte y Caldas y O Salnés por el Sur. Las regiones sureñas pertenecen a la provincia de Pontevedra y están más alejadas que las del Norte, por lo tanto, las trataremos en otro apartado más adelante. Noia, cuenta en 2009 con una superficie comercial total de 72.429 m², mientras que A Sar cuenta con 45.382 m², en suma, no

alcanzan los 170.168 m² que tiene O Barbanza. Además, O Barbanza está tan solo por detrás en lo que a superficie comercial se refiere de A Coruña, Ferrol y Santiago de Compostela, lo que nos indica que juega un papel de foco comercial con una fuerza de atracción superior a la media, aunque, su cercanía con Santiago de Compostela, limite su poder gravitacional.

4.3.2 Áreas de influencia comercial

No sería correcto definir como nodo principal ninguno de los cuatro municipios que forman la comarca de Barbanza, todos tienen influencia sobre el resto de municipios tanto dentro como fuera de la región, con diferente fuerza gravitatoria pero sin la suficiente desigualdad como para desmarcarse del resto.

Para estudiar e intentar predecir las interacciones, en este caso comerciales, que tienen lugar entre dos o más municipios, utilizaremos el modelo de gravitación de Reilly.

Método de Reilly:

$$D_{ai} = \frac{D}{1 + \sqrt{\frac{Pb}{Pa}}}$$

Donde:

D_{ai}: Límite del área o subárea comercial del municipio “a” (cabecera) medido en kilómetros del municipio “b”. Dicha distancia es el “punto de indiferencia” entre dos localidades en el cual los consumidores serían indiferentes a comprar o gravitar comercialmente en cualquiera de dichas localidades.

D: Distancia en kilómetros entre a y b.

Pb: Población del municipio b.

Pa: Población del municipio a.

En la tabla 6 se muestran los resultados de la aplicación del método de gravitación comercial de Reilly. Nos muestra, como ya sabíamos, una homogeneidad marcada acerca de las áreas de influencia de los municipios barbanceses, no obstante, apreciamos como Boiro y, sobre todo, Ribeira tienen las mayores áreas de influencia comercial, lo que se entiende después de haber visto su mayor número de población, así como de superficie en áreas comerciales.

Tabla 6: Método de Reilly aplicado al Barbanza

Boiro	Kms	Tiempo(min)	REILLY
A Pobra	11,2	14	6,53973392
Rianxo	11,9	15	6,70369099
Ribeira	19,8	19	8,99245637

A Pobra	Kms	Tiempo(min)	REILLY
Boiro	11,2	14	4,66026608
Rianxo	20,1	21	9,62757502
Ribeira	7,8	14	2,90335691

Rianxo	Kms	Tiempo(min)	REILLY
Boiro	11,9	15	5,19630901
A Pobra	20,1	21	10,472425
Ribeira	28,5	27	11,1743436

Ribeira	Kms	Tiempo(min)	REILLY
Boiro	19,8	19	10,8075436
A Pobra	7,8	14	4,89664309
Rianxo	28,5	27	17,3256564

Fuente: IGE, elaboración propia.

A partir de los resultados obtenidos con el cálculo de los modelos de gravitación comercial es importante indicar hacia donde se mueven las áreas de influencia comercial de nuestra comarca.

La comarca de Barbanza pertenece, como vemos en la figura 13, al área comercial de Santiago. La capital gallega ejerce una enorme influencia tanto comercial como de otros tipos sobre las regiones cercanas. Además, genera grandes relaciones de dependencia a los municipios barbanceses, tanto comerciales por su gran oferta comercial como laborales, sanitarios o administrativos.

Figura 13: Área comercial del Barbanza

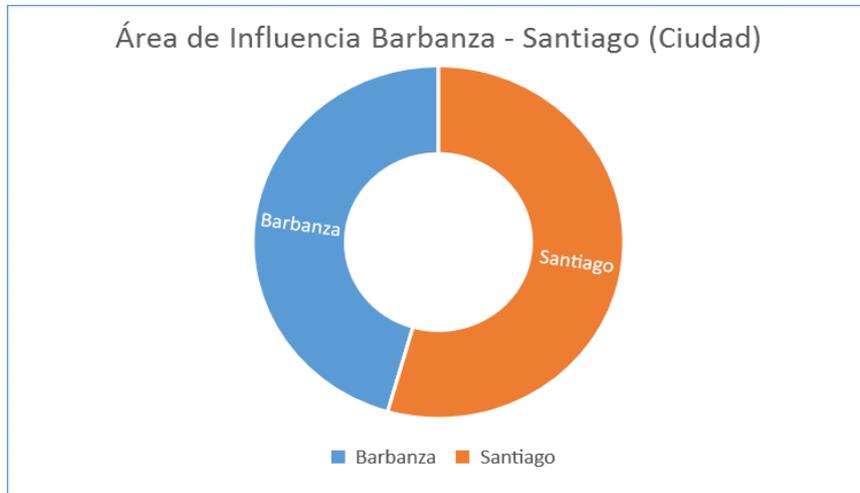


Fuente: Atlas Socioeconómico de Galicia, Caixanova.

Si aplicamos los métodos de gravitación anteriormente utilizados entre el conjunto de la comarca de Barbanza y, únicamente, la ciudad de Santiago de Compostela, vemos

como la ciudad xacobeá posee un área de influencia mayor que el conjunto comarcal como puede verse en la figura 14.

Figura 14: Área de influencia Barbanza-Santiago D.C.



Fuente: Elaboración propia

No obstante, en actividades no tan fundamentales como las administrativas o sanitarias, la comarca barbancesa también ejerce cierto poder sobre los consumidores, sobre todo en lo referente a compras poco especializadas o de productos o servicios centrales.

Para estudiar el grado de influencia que ejerce una determinada región sobre las circundantes, es importante tener en cuenta el factor de la población vinculada. Éste, es el conjunto de personas censables que tienen algún tipo de vinculación habitual con el municipio en cuestión, ya sea por que residen allí ciertos periodos de tiempo, por estudios, trabajo u otras circunstancias. Se utiliza con el fin de estimar mejor la carga real de población que debe soportar un municipio. (INE, 2017). En la figura 15 podemos ver los dos tipos que existen.

Figura 15: La población vinculada.



Fuente: Instituto Nacional de Estadística, elaboración propia.

La población vinculada no residente será la que realmente nos muestre cuanta población residente en otros municipios se desplace para realizar sus estudios o su jornada laboral a los municipios de nuestra comarca.

La tasa de vinculación de Santiago de Compostela alcanza el 176,95% debido a su gran poder de atracción antes comentado, no obstante, los municipios barbanceses de Boiro, con un 134,53%, Rianxo, con 126,47% y Ribeira, con 141,82%, muestran también un alto grado de vinculación lo que nos indica que existen un número elevado de personas que se desplazan a realizar actividades al municipio. Podemos afirmar que el motivo de los desplazamientos es principalmente el laboral, debido a la inexistencia de Universidades o centros de estudio superior en las fronteras de la comarca barbancesa.

Son cuatro las comarcas que lindan con el Barbanza y por tanto, las que más probabilidades tienen de suponer un aumento de la población vinculada de la comarca o de dejarse influenciar por su capacidad comercial.

Por el Norte se encuentra la comarca de Noia, compuesta por los municipios de Lousame, Noia, Outes y Porto do Son. Se trata de una comarca similar a la barbancesa y con una gravitación importante tanto en lo comercial como en lo referente al trabajo, sobre todo desde el municipio de Noia, que está separado por menos de 20 kilómetros de Boiro. Hacia el Noreste nos topamos con la comarca de O Sar, compuesta por los municipios de Dodro, Padrón y Rois. En esta comarca destaca como nodo principal el municipio de Padrón, que además se trata del municipio con más interacción con la

comarca barbacesa. Entre estas dos zonas se produce una gravitación de población a la hora de trabajar ya que comercialmente el área de influencia de Santiago absorbe casi la totalidad de la población.

Al sur se encuentran las comarcas de Caldas y O Salnés, pertenecientes a la provincia de Pontevedra. Debido a la cercanía de otras áreas de influencia y al cambio de provincia, la fuerza de atracción del Barbanza se limita en esta zona y tan solo existen vínculos llamativos con los municipios caldenses de Pontecesures y Catoira.

Así pues, tras analizar tanto la estructura demográfica, como la productiva y comercial de la comarca del Barbanza, en el siguiente apartado no centraremos en la aplicación al sector conservero de la región de dos de las teorías del desarrollo local estudiadas anteriormente, el distrito industrial y el cluster.

5. El sector conservero en el Barbanza: Del distrito imperfecto al cluster

La comarca del Barbanza se ha posicionado en los últimos años como la región económica líder del sector conservero tanto en Galicia como en España. Como observamos en la tabla 7, vemos como, con gran diferencia, es la zona donde existe mayor facturación y participación en el sector de toda la comunidad, con datos del 2005. Dentro de la comarca se sitúan las tres principales empresas españolas del sector, ``Frinsa del Noroeste`` en Ribeira, ``Escrís`` en A Pobra do Caramiñal y ``Jealsa Rianxeira`` en Boiro. Para observar la magnitud del poder del sector conservero en la región basta con fijarnos en la facturación de, tan solo, estas tres firmas, la cual supera, en suma, los 1.000 millones de euros en el año 2016.

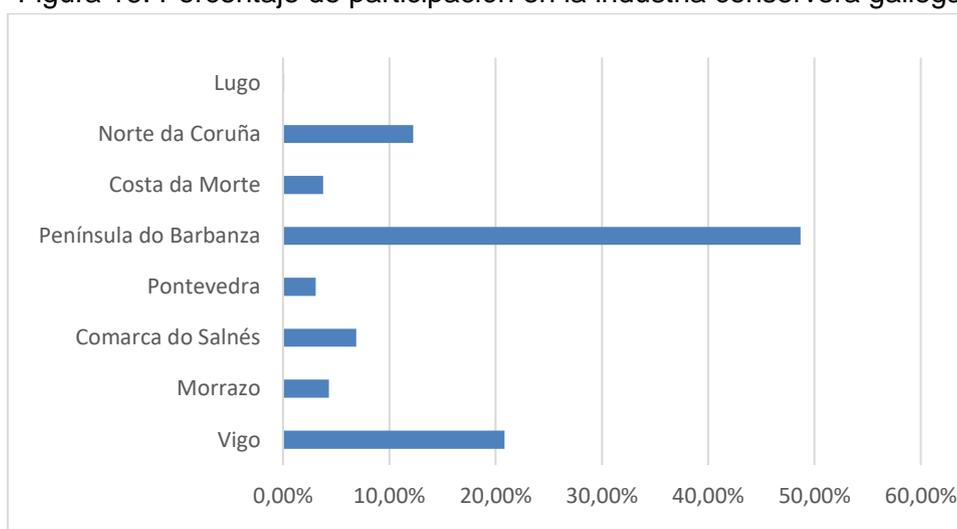
Tabla 7: Principales zonas conserveras de Galicia

Zona	Facturación (Base 2005)	Participación
Vigo	251.170.463,99 €	20,84%
Morrazo	51.995.760,67 €	4,31%
Comarca do Salnés	83.231.335,84 €	6,90%
Pontevedra	37.230.062,25 €	3,08%
Península do Barbanza	586.451.497,68 €	48,68%
Costa da Morte	45.364.723,88 €	3,76%
Norte da Coruña	148.061.639,43 €	12,28%
Lugo	1.460.000,00 €	0,12%

Fuente: Análisis del sector conservero 2005, elaboración propia

El alto grado de participación de la región barbanzana en la elaboración de conservas de pescados y marisco es otro buen indicativo de la gran especialización productiva que existe en la comarca hacia el sector conservero. Como podemos ver con más claridad en la figura 16.

Figura 16: Porcentaje de participación en la industria conservera gallega



Fuente: Análisis del sector conservero 2005, elaboración propia.

Como bien indica la figura 9, el sector industrial es, después del terciario, el que acapara más peso sobre la población activa de la comarca. Tanto es así, que más del 25% de la población activa (en 2011) está vinculada al sector industrial de la comarca, que es mayoritariamente relacionado con la fabricación de conservas. En cuanto al empleo, en 2016, el sector empleaba en Galicia a cerca de 12.000 personas, el 70% de ellas con contratos estables, siendo cerca del 70% de los empleados, mujeres, con una media de edad cercana a los 45 años (ANFACO - CECOPESCA, 2015). Si tenemos en

cuenta el porcentaje de participación de nuestra región en el total del sector conservero, podemos aproximar que más de 5.000 personas están empleadas de manera directa en la comarca barbanzana.

Además de ser una plataforma básica de mantenimiento de empleo regular dentro de la comarca, también ha actuado como elemento absorbente del desempleo ligado a la gran crisis económica que sufre la economía mundial desde el 2007. El sector de la construcción estaba en auge y empleaba a gran parte de la población activa masculina antes de la crisis económica, cuando la burbuja estalló, el desempleo masculino se elevó en gran medida y el que históricamente había sido un mercado laboral casi exclusivamente de mujeres, el conservero, asimiló buena parte del desempleo generado.

En lo referente a la localización de estas empresas, la gran mayoría se posicionan en lugares cercanos a donde se encuentran las materias primas, imprescindibles para el desarrollo de su actividad productiva, consiguiendo así, entre otros, reducir los costes de transporte.

Parte de la fórmula del éxito que ha llevado a este sector a aguantar la presión de la crisis económica y a conseguir aumentar su cifra de negocios se encuentra en la continua innovación que se practica en el mismo. La industria conservera instalada en la comarca del Barbanza está avanzada en la integración de las nuevas tecnologías e internet en el desarrollo de sus productos, generando así una mayor eficiencia, reducciones en los costos de elaboración de sus elaborados, un menor impacto ambiental y una mayor flexibilidad en sus procesos de producción.

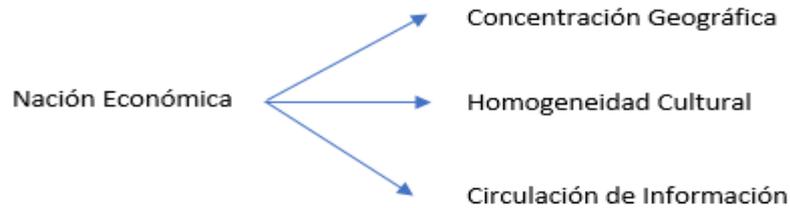
Las exportaciones en el sector también han ido en aumento en los últimos años, llegando en el conjunto de España a enviar 1.008.675 toneladas de producto fuera de sus fronteras en 2015, lo que hace ver, por tanto, como las empresas del Barbanza están invirtiendo en las mismas. Con esto, la internacionalización se erige como un pilar estratégico de la industria transformadora y conservera de pescados y mariscos. Tanto es así que empresas de la región llevan ya años involucrados en procesos de internacionalización, llegando a instalar centros industriales en países como Guatemala, Brasil o Chile

Ahora bien, después de realizar una visión general por el sector conservero de nuestra región, vamos a aplicar las teorías del Distrito y el Cluster para así ver como con el paso de los años se ha producido un proceso evolutivo de un modelo al otro.

Podemos hablar, dentro de las teorías del desarrollo local, de que en la comarca del Barbanza se produce, a lo largo de los años y probablemente, desde los inicios de

la industria conservera, lo que llamaremos un distrito industrial imperfecto, desde el punto de vista de que existen supuestos de dicha teoría que se cumplen y otros que no llegan a producirse (figura 17).

Figura 17: Principales premisas de la Nación Económica de A. Marshall



Fuente: Marshall, A. (1948). *Principios de Economía: Un tratado de introducción*

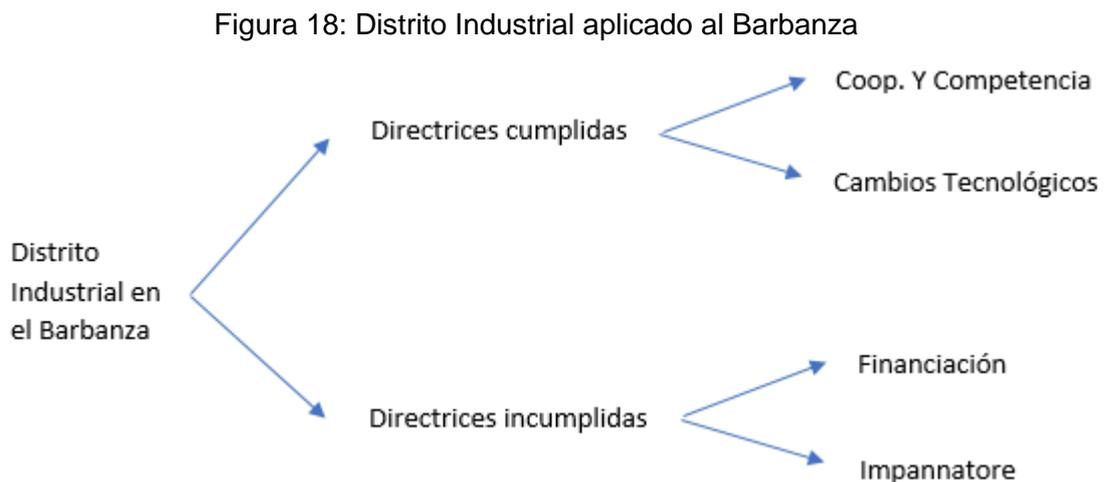
Éstas son algunas de las ideas de Marshall (1948) que han ayudado a la denominación de distritos industriales y ahora, analizaremos como se cumplen en la comarca del Barbanza.

- I. En primer lugar nos centramos en la proximidad geográfica y los beneficios que ésta proporciona al desarrollo de las empresas. En la comarca del Barbanza, la concentración geográfica de pequeñas y medianas empresas, especializadas en un proceso productivo concreto, ha ayudado a la prosperidad del territorio, consiguiendo reducir las desventajas con las que partía dicho sector contra otros competidores históricos como lo eran Francia en los primeros años o China en la actualidad.
- II. Por otro lado, Marshall habla de la homogeneidad cultural, que se produce en territorios donde la tradición y la cohesión social se mantiene durante el paso de los años y cuya pegada es notoria en una comunidad como la del Barbanza, tan ligada a la tradición marinera y sus costumbres que ha evolucionado hasta hacer que su motor económico e infraestructura empresarial estén ligados a la mar.
- III. Por último, hablamos de la circulación de información. En nuestro territorio, siguiendo las premisas de Marshall, se produce un intercambio de información rápido y fiable, provocado por aspectos como la búsqueda de un bien común y la cercanía entre trabajadores y empresarios, normalmente nativos. Esta situación produce una rápida propagación de las innovaciones y una reducción importante de los costes de información, lo que supone una ventaja para las empresas situadas en la comarca.

En resumen, el aprovechamiento de estas premisas marshallianas promovía la propagación de las innovaciones y la cooperación entre los actores principales del territorio, consiguiendo así beneficios frente a empresas del exterior.

En base a la corriente marshalliana, Becatinni definió un distrito industrial como “una entidad socio territorial que se caracteriza por la presencia de una comunidad de personas en un área natural e históricamente delimitada” (Becattini, 2004). Esa definición se entiende como parte de una fórmula donde la escala de valores homogéneos unida al arraigo de los actores participantes de la comunidad, dan como resultado un aumento del sentimiento colectivo, una reducción del individualismo en busca del bien común y una cooperación activa.

El autor italiano, marca las siguientes directrices como parte de la esencia de los distritos industriales, de las cuales veremos como algunas se cumplen en la comarca del Barbanza y otras no, lo que nos indica que la visión de distrito industrial puede atribuirse a nuestro territorio, pero con algunos matices (figura 18):



Fuente: Elaboración propia

En primer lugar, hablaremos de las directrices que sí se cumplen en la comarca del Barbanza:

- I. Cooperación y competencia: En los distritos industriales, existe un alto grado de competencia la convivir un numeroso grupo de empresas especializadas en un producto en concreto, no obstante, como es palpable en el Barbanza, esta competencia se torna en cooperación cuando el objetivo es mutuo. En nuestro caso particular podemos observar como la evolución de las empresas conserveras es muy similar, sin existir a penas casos de empresas que no avancen en la tecnología que emplean o que

tengan un déficit de trabajadores. Esto es así debido a que, por ejemplo, a todas las empresas del distrito les favorece que exista una flexibilidad laboral donde los trabajadores cambian de empresa en empresa para mejorar su formación y reducir la inestabilidad laboral, que como vemos en nuestro caso, supera el 70%.

- II. Cambios tecnológicos: Este aspecto viene derivado de la cooperación interempresarial y del sentimiento de unidad del distrito. Cuando se aplica una innovación técnica en una de las empresas del mismo, no tarda en expandirse al resto de ellas ya que al conjunto de la región le beneficia obtener un alto grado de calidad en la producción para así competir de manera más ventajosa en el cada vez más exigente mercado internacional. Esto implica que existen unos costes de información muy reducidos y una rápida y fiable propagación de ideas. El claro ejemplo en nuestra región se observa en el tratamiento del mejillón, que desde la pesca hasta la producción de la conserva ha ido obteniendo una escala de calidad que hace que se demande cada vez más producto de la zona barbancesa.

Entre las directrices que no se cumplen totalmente, destacan:

- I. Financiación: En este término, existe un conflicto entre las ideas de Becatinni sobre el distrito industrial y lo que ocurre en el Barbanza. Para el autor italiano, es común que los distritos estén compuestos por pequeñas empresas con dificultades para obtener financiación derivadas de su tamaño y, por ello, dentro del distrito, donde se puede conocer con más fiabilidad la situación de una u otra empresa, es más factible encontrar financiación que fuera del mismo, creándose así un sistema de financiación interno en el distrito. En nuestro caso, esto pudo haber ocurrido en los inicios del proceso de instauración de la industria conservera, aunque no muy extendido ya que los pioneros en estas lides fueron siempre familias adineradas. En la actualidad la financiación proviene mayoritariamente de entidades foráneas al distrito como bancos o inversores extranjeros.
- II. Figura del Impannatore: En el distrito industrial italiano, en el que se basa Becatinni, era usual que existiese una figura encargada de la gestión y dirección del propio distrito. En nuestro caso, desde los inicios, los encargados de mover los hilos han sido en un principio los

propias cabezas de familia catalanes que se instauraron en la costa barbancesa para crear sus fábricas, individualmente, y más adelante las propias empresas, así que esta figura no está claramente definida en nuestra región.

Con el paso de los años el sector conservero de nuestra región se ha visto involucrado en una constante transformación desde el distrito industrial hacia el cluster. Durante las primeras décadas, la definición de distrito se acoplaba perfectamente a lo que ocurría dentro de las fronteras barbancesas. No obstante, este proceso de cambio ha ido separando esa unión, hasta entrar en un proceso de transformación hacia el cluster donde el tamaño de las empresas, la coyuntura mundial de globalización y los importantes avances tecnológicos han comenzado a superar las ventajas que ofrecían tanto la proximidad geográfica como el arraigo. Por tanto, vamos a explicar a continuación como se ha producido dicha evolución y el momento en el que está la situación en la actualidad.

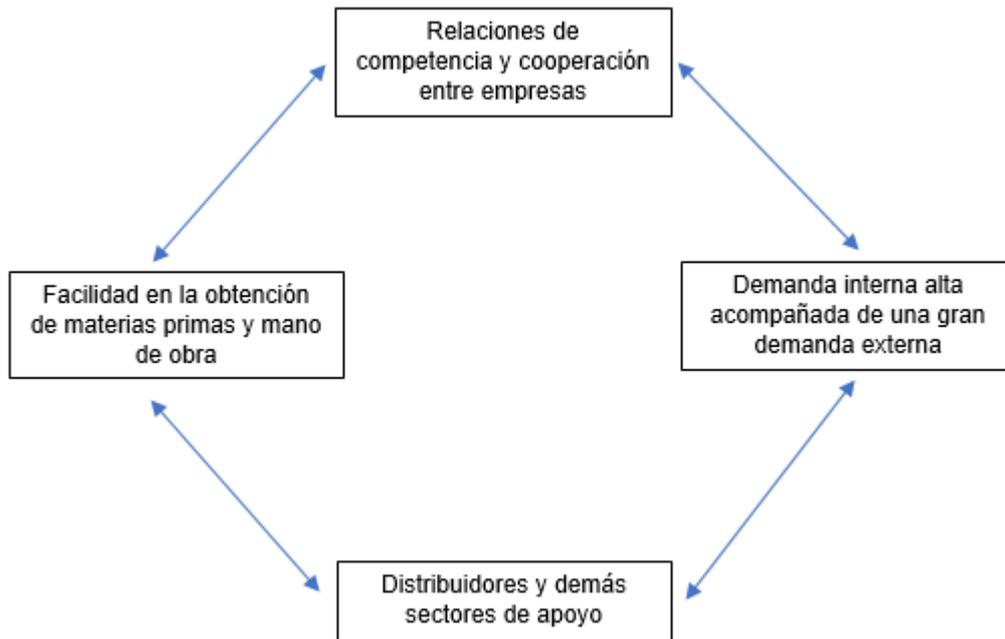
En este punto, y basándonos en los estudios de Michael Porter, pondremos el énfasis del análisis en las relaciones interempresariales resultantes de la proximidad geográfica entre las industrias y no tanto en los factores culturales y sociales como si hacía Becatinni. No obstante, la proximidad geográfica sigue manteniendo gran importancia para Porter debido a que es en entornos locales donde se puede observar un grado de innovación más elevado.

Como hemos indicado, la comarca del Barbanza cuenta con un acceso ideal a las materias primas necesarias para la elaboración de la conserva, además de su componente histórico en esta industria, lo cual ha llevado a que en sus fronteras se instalen una gran cantidad de empresas relacionadas con el sector. Con el paso de los años, y buscando mejorar la competitividad frente a los competidores exteriores en los nuevos mercados, se han ido creando una serie de interrelaciones entre las empresas para alcanzar objetivos comunes. Estas relaciones continuas entre empresas geográficamente cercanas son la base de lo que Porter denomina como "Cluster industrial".

Con el paso del tiempo, son las empresas conserveras las que integran los nuevos procesos productivos en la zona barbancesa, de este modo, la misma, se caracteriza por tener un sector en el que los distintos agentes interactúan y toman el papel de motor económico regional. Por todo ello, procederemos a utilizar la teoría de Porter del Cluster industrial para analizar el sector conservero en la comarca del Barbanza.

Porter (1991) fundamentó su estudio en cuatro factores que serían determinantes para obtener la ventaja comparativa en un sector. Estos factores se recogen en el “diamante de Porter”, que nos muestra el entorno de las empresas y los condicionantes que tienen que considerar a la hora de elaborar sus estrategias, los cuales aplicaremos a continuación a la comarca del Barbanza (figura 19).

Figura 19: Diamante de Porter aplicado al Barbanza



Fuente: Elaboración propia a partir de “La ventaja competitiva de las naciones), Porter (1991)

- I. Para empezar a aplicar el método de Porter, tendremos en cuenta las condiciones de los factores de producción de la comarca barbancesa. Una de las claves del asentamiento de la industria conservera en la comarca ha sido la gran accesibilidad a la materia prima necesaria para la elaboración de los productos conserveros. El territorio barbanzano se extiende sobre una península, lo que ha contribuido al desarrollo de empresas del sector en el interior del accidente geográfico. Otro factor con gran relevancia dentro del desarrollo del sector es la mano de obra. Ésta, destaca gracias al nivel de especialización y profesionalización que existe en todo el proceso necesario para la elaboración de la conserva. Tanto es así, que a la hora de expandirse, las empresas utilizan a los trabajadores de la comarca para formar a los nuevos trabajadores en sus países y así asegurarse del buen funcionamiento de la nueva planta. Asimismo, los trabajadores de la industria conservera en

la comarca, es muy usual que trabajen en varias de las factorías de la misma, lo que propicia una circulación de información y formación constante.

- II. El Barbanza cuenta con algunas de las empresas más relevantes en cuanto a términos de producción se refieren, esto quiere decir, que la mayor parte de la producción que se realiza en sus fronteras se comercializa hacia España y otros países del extranjero. Tomando como demanda interna la española, vemos como no es posible absorber toda la producción de conservas de pescados y mariscos en el mercado español, a pesar de haber aumentado su consumo de los mismos tras la crisis económica. En los últimos años, se han incrementado las exportaciones realizadas, principalmente, hacia países emergentes con Brasil, China y Rusia.(ANFACO – CECOPECA, 2015).
- III. Otra de las claves del desarrollo industrial dentro de la teoría de Porter es la existencia de proveedores, distribuidores y demás industrias afines. En la comarca barbanzana, existen ante todo gran cantidad de empresas distribuidoras de conservas alrededor de la industria conservera. Además de eso, los proveedores de materias primas también están cercanos a la industria debido más que a su propia localización, al emplazamiento de las propias industrias. Estas circunstancias condicionan de forma positiva al sector ya que hacen posible un servicio más específico y menos costoso.
- IV. Las relaciones de competencia y relación también son un aspecto importante dentro del concepto de cluster. Entre las empresas conserveras de la zona se propician situaciones de competencia típicas entre firmas del mismo sector, pero también existen grandes lazos de cooperación en materia de marketing, buscando una denominación de origen, por ejemplo, y en materia de innovación.

Además de los cuatro factores que componen el diamante, Porter también enunció la existencia de diferentes vías con las cuales mejorar la productividad de las empresas dentro del cluster, y que serían, el acceso a proveedores, trabajadores e información especializados, las complementariedades producidas debido a las relaciones entre empresas, el acceso a instituciones y bienes públicos y la motivación. Por todo ello es por lo que la teoría del cluster de Porter muestra todos aquellos factores y condicionantes que hacen que la proximidad geográfica de las empresas mejore la ventaja comparativa de las mismas, fomentando a su vez el crecimiento económico de las economías locales.

Cabe destacar, dentro de las relaciones de cooperación que se dan dentro del Cluster, la Asociación Nacional de Fabricantes de Conservas de Pescados y Mariscos – Centro Técnico Nacional de Conservación de Productos de la Pesca (ANFACO CECOPECA). Éste, se autodenomina como el Clúster mar-alimenticio de Galicia, actuando también a nivel nacional, a lo largo de sus 112 años de historia. Además de la cooperación entre empresas, las herramientas que aporta esta asociación a la hora de competir en el mercado internacional son múltiples, y van, desde la creación de una imagen internacional óptima del sector, ser un potente canal de comunicación entre sus miembros y para con las administraciones y otros organismos públicos, así como para fortalecer la internacionalización y el desarrollo tecnológico. Uno de los puntos que tal vez sea más importante es el referente a lo que concierne a la ayuda a la innovación y a la facilitación del movimiento de la información, como herramienta para mejorar la competitividad del sector ante los mercados interior y exterior. La acción de esta asociación nos hace observar que el cluster no se tiene por qué encerrar dentro de las fronteras de una región, como pasa en este caso.

Conclusiones

El presente trabajo busca dos objetivos diferenciados, uno de tipo teórico y otro empírico. En el aspecto teórico, realizamos una revisión del concepto de región y de las teorías explicativas del crecimiento regional con el fin de aplicar las teorías de desarrollo regional a la región del Barbanza. La revisión teórica realizada nos permite poner de relieve como las teorías de desarrollo local permiten una mayor aproximación a las tendencias reales de los territorios, al incluir tanto variables económicas como sociales. Concretamente, nos hemos centrado en las teorías de los distritos industriales y de cluster. Así, observamos como tanto las relaciones de carácter social y cultural de los distritos industriales como las relaciones interempresariales del cluster, pueden explicar el desarrollo de una región concreta, el Barbanza.

Sobre nuestro análisis de la comarca del Barbanza, podemos destacar las siguientes afirmaciones:

- I. La región del Barbanza constituye una región dinámica demográficamente y estable. Su evolución poblacional sigue una tendencia de crecimiento hasta el año 2013. La media de edad en esta región es menor que la gallega, por lo tanto, presenta una demografía similar a la de las áreas urbanas de Galicia, lo que nos lleva a definirla como un área rururbana.
- II. Este territorio se comporta como una región homogénea. Está formada por una sucesión lineal de municipios que actúan como nodos en sí mismos que no constituyen una región funcional ni estructurada. Además, todos tienen la misma estructuración y especialización productiva. Observando el análisis demográfico, vemos como la densidad de los distintos municipios es muy semejante, igual que la edad media de sus habitantes, lo que se refleja en sus pirámides poblacionales, siendo éstas, prácticamente uniformes. Todo ello, da muestra del carácter homogéneo de la región barbanzana, ya que, además, no existe ningún punto donde se concentre de manera sistemática el grueso de la población en edad de trabajar. En cuanto a la estructura productiva, no existe ningún punto donde se concentre el sector servicios, lo que nos indica la inexistencia de un nodo principal en la región. En su lugar, la especialización productiva municipal se centra en los sectores primario y secundario, de

marcado carácter exportador y con capacidad multiplicadora, lo que nos muestra un comportamiento similar de los municipios, justificando su actuación como un conjunto lineal de nodos.

- III. La aplicación de las teorías de desarrollo local a la comarca del Barbanza nos permite conocer la organización empresarial de la industria conservera, así como observar claramente que con el paso de los años, se ha ido produciendo una evolución en dicho sector donde cada vez tienen menos importancia las relaciones humanas y culturales en favor de las relaciones interempresariales.
- IV. Las teorías del distrito industrial de Becattini ejemplificaban la situación de la industria conservera en el Barbanza, en la cual se aprovechaban los beneficios producidos por la concentración empresarial de pequeñas y medianas empresas, donde las relaciones de confianza entre los distintos agentes participantes en la economía reducían los costes de información, facilitaban la propagación de ideas o proporcionaban mayor accesibilidad a la financiación.
- V. En la actualidad, se ha producido una evolución desde el distrito industrial hacia el cluster debido, entre otras cosas, a la coyuntura económica mundial y la globalización. Las empresas conserveras del sector han aumentado en tamaño y han comenzado estrategias de internacionalización en las cuales la competencia mundial provoca que sea necesario aumentar el nivel de profesionalización de las mismas y de los procesos para conseguir los objetivos marcados. En este proceso, la teoría del cluster se amolda mejor a la situación actual de la industria conservera del Barbanza ya que se aprovechan los beneficios derivados de las relaciones interempresariales y su entorno, dejando de lado las relaciones personales y culturales propias del distrito industrial.

Tras este análisis y poniendo el punto de mira sobre la actualidad de la región, podemos apuntar que el Cluster en el que se incluyen las principales empresas del sector conservero barbanzano se trata de una iniciativa privada que no cubre los intereses de la propia región, sino que abarca unos intereses mucho más amplios al reunir a empresas conserveras de todo el Estado español. Buscando favorecer las condiciones del Barbanza, sería necesaria la aplicación de políticas de potenciamiento del cluster desde la administración pública local o regional, para favorecer el apoyo y la dinamización del cluster hacia los sectores de apoyo de la conserva local.

Bibliografía

- Argüelles Vélez, M., Benavides González, C. (2009). *Economía y política regional*, Madrid: Delta Publicaciones.
- Armstrong, H y Taylor, J. (2000): *Regional Economics and Policy*, Oxford: Wiley – Blackwell, 3ed.
- Asociación Nacional de Fabricantes de Conservas de Pescados y Mariscos (ANFACO). (2015). *El Cluster Mar – Alimentario de Galicia*. <<http://www.anfaco.es/es/index.php>>
- Aydalot, P. (1986). *Milieux innovateurs en Europe*, París: GREMI.
- Barro, J. y Sala i Martí, X. (2004). *Crecimiento económico*, Madrid: Reverté.
- Barros, C. (1999). “De rural a rururbano: Transformaciones territoriales y construcción de lugares al sudoeste del área metropolitana de Buenos Aires”. En *Revista Electrónica de Geografía y Ciencias Sociales*. , ISSN-e 1138-9788, Nº. Extra 3, 45.
- Becattini, G. (2000). *Il distretto industriale: un nuovo modo di interpretare il cambiamento economico*, Torino: Rosenberg & Sellier.
- Becattini, G. (2002). “Del distrito industrial Marshalliano a la teoría del distrito contemporánea”. En *Investigaciones Regionales*, 1, pp. 9-32.
- Becattini, G. (2004). *Industrial districts. A new approach to industrial change*, Cheltenham: Edward Elgar.
- Becchetti, L., De Panizza, A., Oropallo, F. (2007). “Role of Industrial Districts Externalities in Export and Value-Added Performance: Evidence from the Population of Italian Firms”. En *Regional Studies*, vol. 41, 5, pp. 601-621.
- Bluscus, (2015). “La historia de la conserva”. En *Comer en Galicia, turismo mariner*. <<http://bluscus.es/la-historia-de-la-conserva/>>.
- Boudeville, J. (1961). *La región económica*. <http://economica.econo.unlp.edu.ar/documentos/20090408042703PM_Economica_47.pdf>.
- Caixanova. (2009). *Atlas Socioeconómico de Galicia*, Vigo: Caixanova Ediciones.
- Capello, R. y Faggian, A. (2005). “Collective learning and relational capital in local innovation processes”. En *Regional studies*, vol. 39, 1, pp. 75-87.

- Freeman, C. (1994). "The economics of Technical Change". En *Cambridge Journal of Economics*, Nº5, vol. 18, pp. 463-514.
- George, P. (1988). "Vicissitudes et limites de la géographie régionale". En *La geografía española y mundial en los años 80*. Homenaje a Don Manuel de Terán, Universidad Complutense.
- Gómez Fonseca, M. (2004). "Reflexiones sobre el concepto de embeddedness". En *Investigación, análisis sociopolítico y psicosocial*, vol. 2, pp. 145 – 169.
- Harrison, B. (2007). "Industrial districts: Old wine in new bottles". En *Regional Studies*, vol. 41, 1, pp. 107-121.
- Hernández, H. (2002). "La teoría del crecimiento endógeno y el comercio internacional". En *Cuadernos de Estudios Empresariales*, Vol. 12, pp. 99-112.
- Instituto Galego de Estatística (2017). Estadísticas municipales y comarcales. < <https://www.ige.eu/nutch/searchige.jsp?lang=es&query=comarcales+municipales&hitsPerSite=0> >.
- Instituto Nacional de Estadística (2017) . Estadísticas Provinciales. < http://www.ine.es/buscar/searchResults.do?searchString=galicia&Menu_botonBuscador=Buscar&searchType=DEF_SEARCH&startat=0&L=0 >.
- Lucas, R. (1988). "On the mechanics of economic development". En *Journal of Monetary Economics*, 22, 1, pp. 129-144.
- Maillat, D. (1998). "From the industrial district to the innovative milieu: Contribution to an analysis of territorialized productive organizations". En *Recherches Economiques of Louvain*, 64, pp. 111-129.
- Mankiw, G. (2007). *Macroeconomía*, Barcelona: Antoni Bosch.
- Markusen, A. (1996). "Sticky places in Slippery Space: A typology of industrial districts". En *Economic Geography*, vol. 72, Nº3, pp. 293 – 313.
- Marshall, A. (1948). *Principios de Economía: Un tratado de introducción*, 8 ed., Madrid: Aguilar.
- Pérez Ramírez, B., Carrillo Benito, E. (2000). *Desarrollo Local: Manual de Uso*, Madrid: Esic Editorial.
- Porter, M. (1991). *La ventaja competitiva de las naciones*, Barcelona: Plaza y Janés.
- Porter, M. (1998). *On competition*, Boston: Harvard Business School Publishing.
- Putman, R. (1993). "The prosperous Community: Social capital and public life". En *The American Prospect*, 13, pp. 35 - 42.
- Romer, P.M. (1986). "Increasing Returns and Long Run Growth", *Journal of Political Economy*, vol. 94.

- Schumpeter, J. (1984). *Capitalismo, Socialismo y Democracia*, Barcelona: Ediciones Folio.
- Serrano Martínez, J. (1995). "Notas y reflexiones acerca de la región y el análisis geográfico regional". En *Papeles de Geografía*, Num. 22, pp. 203 – 235.
- Servicio de Estudios de La Caixa. (2007). *La economía de Galicia, diagnóstico estratégico*, Barcelona.
- Vachon, B. (2005). *El desarrollo Local*, Gijón: Ediciones Trea.
- Vázquez Barquero, A. (1988). *Desarrollo local. Una estrategia de creación de empleo*, Madrid: Pirámide.
- Vázquez Barquero, A. (2005). *Las nuevas fuerzas del desarrollo*, Barcelona: Andoni Bosch.

Anexo I: Historia del sector conservero

Todas las civilizaciones han compartido el mismo problema derivado del deterioro de los alimentos con el paso del tiempo. Es por ello, que desde la Edad Media, se ha procurado un sistema que haga posible conservar los excedentes alimentarios de ciertas temporadas para poder consumirlos en épocas de escasez.

Muchas han sido las formas de las que se ha servido el ser humano para lograr ese fin, desde la salmuera, la caña de azúcar, hasta la extracción de azúcar de la remolacha. Pero es a partir del Siglo XIX cuando la conservación da un salto de calidad y fiabilidad.

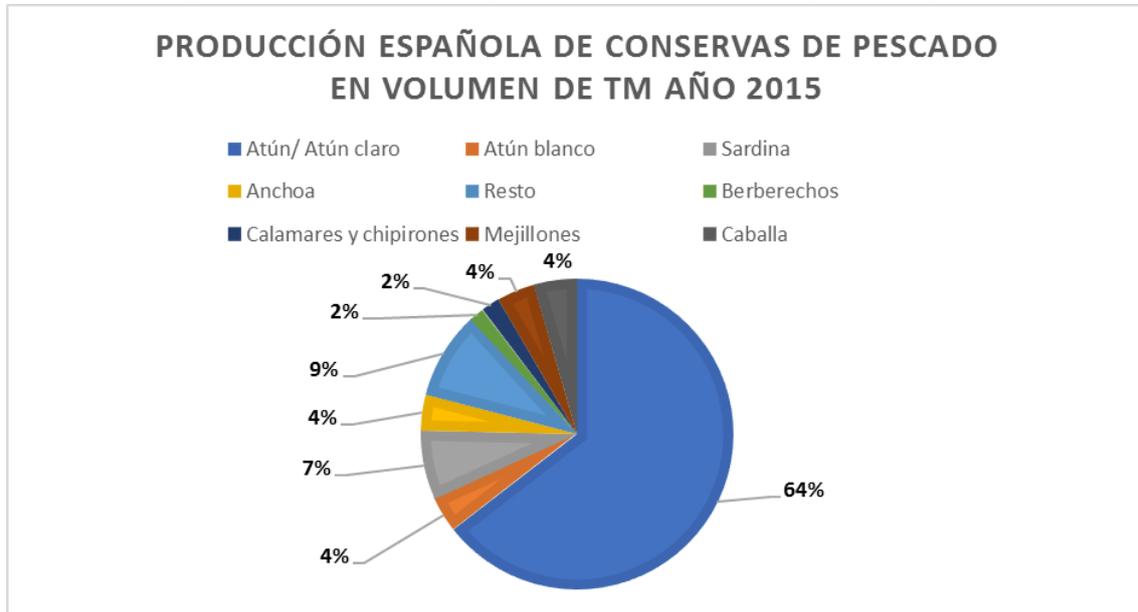
El concepto de conserva como se conoce hoy en día se remonta a 1795, cuando Nicolás Appert introdujo su método de conservación, el cual consistía, básicamente, en introducir el producto en recipientes de cristal y, a la postre, introducirlos en agua hirviendo. Este avance fue financiado por el gobierno francés de Napoleón, el cual buscaba una forma eficaz y segura de alimentar a sus tropas. Más adelante, en 1810, el frasco de cristal dejó su hueco a la caja de hojalata soldada, muy utilizada en el País Vasco para el envase de pescado. Ya en 1851, el sobrino de Appert inventó un nuevo recipiente denominado autoclave, una especie de olla a presión, herméticamente cerrada, que permitía trasladar su contenido a altas presiones y temperaturas. Posteriormente se siguió avanzando en la mejora de las condiciones de los alimentos conservados, como con las aportaciones de Louis Pasteur, continuando hasta la forma que conocemos actualmente.

El sector conservero en España y Galicia – Una aproximación al Barbanza

A nivel mundial España ocupa un lugar muy destacado en el escenario pesquero, lo que ha contribuido al desarrollo de un importante sector transformador de productos de la pesca. España, es el tercer fabricante mundial de conservas de pescados y mariscos, tan solo por detrás de China y Tailandia, con una producción que alcanza, en 2015, las 345.920 toneladas y supera los 1.500 millones de euros. La principal partida

es la constituida por las conservas de atún y especies afines, con hasta un 68,80% del total del valor de las mismas, como vemos en la figura 20. (ANFACO, 2015)

Figura 20: Producción Española de conservas de pescado y marisco



Fuente: Anfaco. Elaboración propia

Cabe destacar que en España el sector de la alimentación cerró el año 2015 con un incremento del 0.5% respecto al año pasado. El consumidor medio español destina el 13% de su gasto en alimentación a productos derivados de la pesca y sus transformados, siendo el gasto per cápita en los hogares españoles superior a los 100 € anuales. De ellos, el 16,6% se deriva a conservas y preparados de pescado y mariscos. (Fuente ANFACO, 2015). Además del consumo interior, la internacionalización también es un pilar fundamental para la industria conservera de pescado y marisco, este proceso, iniciado en épocas anteriores, cobra aún más valor en esta época, dado a que las exportaciones también ejercen como estabilizadoras de la industria en el exterior. España está en muy buena posición en el ranking de los países exportadores de conservas de pescado y marisco, tanto a nivel comunitario como mundial, reflejando el éxito de las estrategias de comercialización y de implantación en mercados exteriores que están desarrollando las empresas de la industria (tabla 8). En 2015, las exportaciones de conservas de pescado y marisco crecieron un 6.99%, convirtiendo a Estados Unidos, Reino Unido, Japón, China y el sudeste asiático en mercados prioritarios para la industria. (Anfaco)

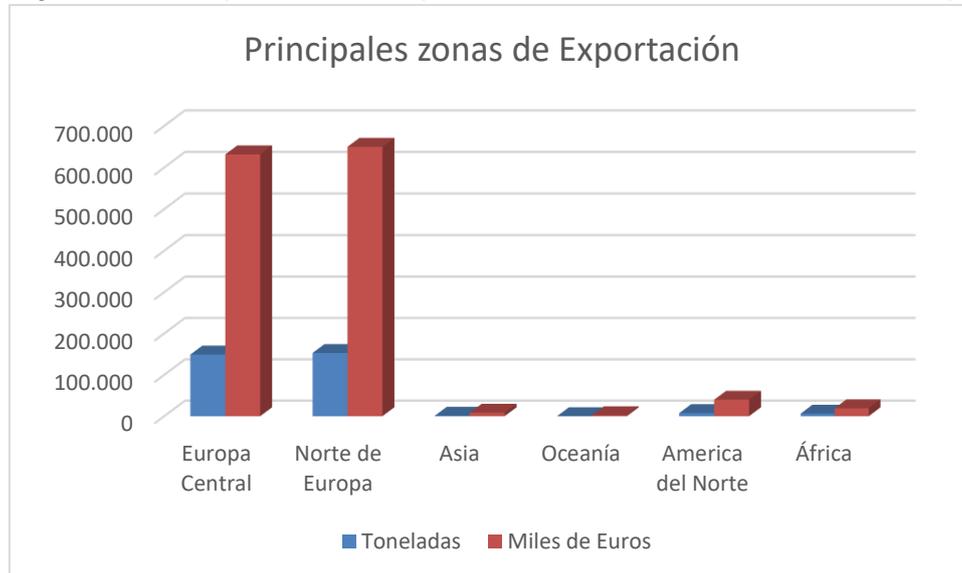
Tabla 8: Exportaciones españolas en Toneladas y Euros

Año	2.014	2.015
Volumen TM	157.143	168.134
Valor €	684.722	719.968

Fuente: Anfac. Elaboración propia.

Como vemos en la figura 21, Europa continúa siendo el principal mercado de la industria conservera española, la cual se está abriendo camino, como antes comentábamos en el mercado asiático y en América del Sur, donde varias empresas están estableciendo instalaciones industriales y comerciales.

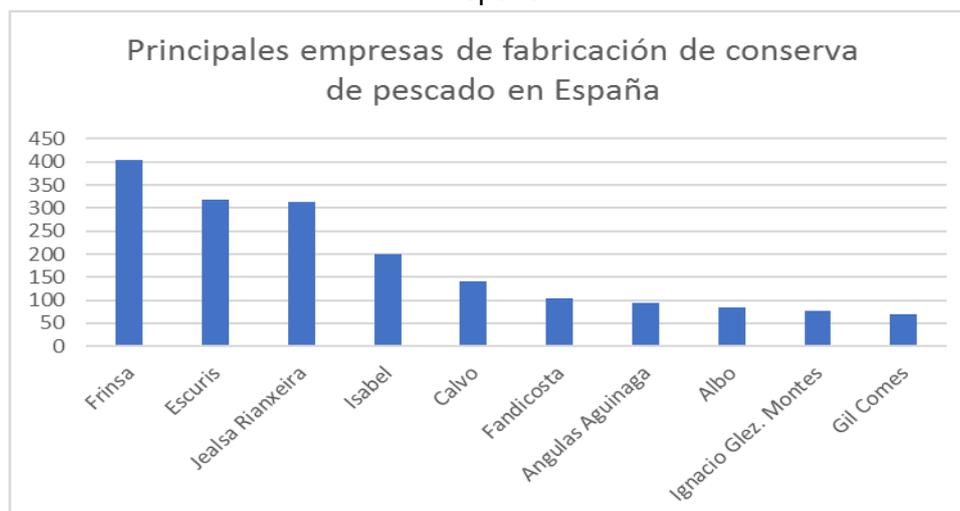
Figura 21: Principales zonas exportadoras de la industria conservera española



Fuente: Anfaco-Cecopesca. Elaboración propia.

Dentro del entramado empresarial que compone la industria de fabricación de conservas de pescado en España destacan las diez empresas más fuertes del sector, que se reparten el 68% de la facturación total del mismo, como podemos ver en la figura 22.

Figura 22: Principales empresas de fabricación de conserva de pescado en España



Fuente: Ranking de empresas ``El Economista``.

De las diez principales compañías que dominan el sector, ocho se encuentran dentro de las fronteras de Galicia, posicionándose así como epicentro de la producción nacional de la fabricación de conserva de pescado. Las dos fábricas restantes se encuentran en Guipúzcoa y Castellón.

En lo que se refiere a Galicia, hay que remontarse hasta el Siglo XVIII para conocer los inicios de la industria conservera. La gran historia marítima gallega propició la llegada de migrantes catalanes a la costa gallega para comercializar, en un principio, sardina. Estos empresarios, también llamados Fomentadores, introdujeron en la dinámica gallega nuevos y rentables métodos tanto para el proceso de salazón de la sardina como en las artes de la pesca, configurándose como uno de los más importantes grupos empresariales de la zona. Más tarde, con la primera crisis de la sardina, se dio paso a la creación de fábricas capaces de realizar conservas herméticas. En un primer lugar la comercialización de las mismas se llevaba a cabo con etiqueta francesa, para asegurar su posterior venta en el mercado internacional, más adelante, con la llegada de empresarios propios de la zona y portugueses, comenzó a etiquetarse el producto con denominación local, arrebatando la hegemonía francesa que regía en buena parte del siglo XIX (Bluscus, 2015).

Las empresas conserveras de productos del mar han sido y son una industria con una gran importancia social y económica para las zonas en las que se localiza. Esto, se traduce en un gran desarrollo industrial, que abarca no solo su propia actividad, sino actividades satélite necesarias para el desarrollo completo de la tarea. Galicia es buena prueba de ello y dentro de su territorio se localizan casi el 50% de las industrias

conservas del estado español, donde la generación de empleo directo representa el 80% sobre el total nacional.

Podemos afirmar que Galicia es la principal zona de exportación de productos del mar en conserva del Estado, con más del 20% del total del volumen. Dentro de la misma, A Coruña y Pontevedra son las que realizan casi el total de las exportaciones, siendo A Coruña la principal zona exportadora de producto en conserva y Pontevedra en el resto de productos. En la tabla 9 podemos ver la comparativa entre estas zonas y España (ANFACO, 2015).

Tabla 9: Comparación de Exportaciones en Euros y Toneladas

	Miles de Euros	Comparación %	Toneladas	Comparación %
España	708.150	100	162.795	100
Galicia	511.197	72,19	129.828	79,75
A Coruña	333.163	47,05	81.791	50,54
Pontevedra	177.537	25,07	47.753	29,33

Fuente: ANFACO. Elaboración propia

En la estructura empresarial de la industria conservera gallega es muy importante, como vemos en la tabla 10, el tamaño de las compañías. Podemos ver, con datos de referencia del año 2005, como un 18,75% de las empresas gallegas, de elevada dimensión, generan el 82,65% de la facturación total de la industria y acaparan el 71% del beneficio total. Al mismo tiempo que disminuye la dimensión de las sociedades, disminuye también su participación total tanto en facturación como en beneficios, lo que nos indica un alto grado de concentración en el sector. (Análisis sector conservero 2005)

Tabla 10: Estructura empresarial de la industria conservera gallega

Empresas por Tamaño Facturación	% Empresas	% Facturación	% Beneficios
< 600.000 €	10,94	0,01	0,26
600.000 € - 2.000.000 €	15,63	0,03	2,49
2.000.000 € - 3.000.000 €	18,75	0,74	2,93
3.000.000 € - 6.000.000 €	17,19	2,25	12,46
6.000.000 € - 30.000.000 €	18,75	14,32	11,47
Más de 30.000.000 €	18,75	82,65	71,00

Fuente: Análisis del sector conservero, 2005. Elaboración propia

Los datos relativos a la generación de empleo confirman la situación de elevada concentración en el sector conservero gallego. En la tabla 11 vemos los datos de generación de empleo entre las empresas del sector. Como anteriormente, las grandes empresas atraen el mayor porcentaje total del empleo, llegando a alcanzar el 62,06 % en 2005.

Tabla 11: Concentración empleo sector conservero gallego.

Empresas por Tamaño Facturación	% Concentración de Empleo
< 600.000 €	1,21
600.000 € - 2.000.000 €	3,56
2.000.000 € - 3.000.000 €	5,96
3.000.000 € - 6.000.000 €	7,17
6.000.000 € - 30.000.000 €	20,04
Más de 30.000.000 €	62,06

Fuente: Análisis del sector conservero, 2005. Elaboración propia.

A la vista de los datos, observamos como las empresas de gran dimensión de la industria conservera gallega están en una posición privilegiada ya que acaparan gran parte del mercado gallego, español, europeo y mundial. Mientras tanto, las medianas y pequeñas empresas de esta industria deben implementar medidas que permitan mejorar su situación en el medio y largo plazo. En la actualidad se están produciendo movimientos de fusión y absorción empresarial para o bien encontrar un hueco en el exigente mercado conservero gallego o, para hacerlo en el mercado mundial. En los últimos años se ha producido un movimiento de internacionalización muy importante dentro de las empresas conserveras con el fin de consolidar y potenciar la presencia del producto en los principales mercados mundiales. Para ello se han realizado numerosas campañas de promoción, se ha promovido la eliminación de barreras comerciales y se ha ejercido un elevado gasto en la adaptabilidad del producto a los nuevos mercados.

A la hora de caracterizar el sector conservero gallego, es importante dividir las zonas donde se reparten las industrias y ver su tamaño y participación en el mismo. En la tabla 8 podemos observar una importante concentración del sector conservero gallego en la Península del Barbanza, seguido de las zonas de A Coruña y Vigo.

Tabla 8: Principales zonas conserveras de Galicia

Zona	Facturación (Base 2005)	Participación
Vigo	251.170.463,99 €	20,84%
Morrazo	51.995.760,67 €	4,31%
Comarca do Salnés	83.231.335,84 €	6,90%
Pontevedra	37.230.062,25 €	3,08%
Península do Barbanza	586.451.497,68 €	48,68%
Costa da Morte	45.364.723,88 €	3,76%
Norte da Coruña	148.061.639,43 €	12,28%
Lugo	1.460.000,00 €	0,12%

Fuente: Análisis del sector conservero 2005, elaboración propia