

EL DISTRITO COMO UNA FORMA DE ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL EFICIENTE

Enrique CLAVER CORTÉS

Universidad de Alicante
(España)

Bartolomé MARCO LAJARA

Universidad de Alicante
(España)

Pedro SEVA LARROSA

Universidad de Alicante
(España)

Andrés CASTAÑO POVEDA

Universidad de Alicante
(España)

RESUMEN:

El carácter cada vez más complejo del entorno competitivo y la creciente globalización de los mercados al que se han de enfrentar las empresas, hace que éstas tengan que desarrollar competencias específicas que sean válidas a nivel internacional. En este contexto global, una forma eficiente de organización de la producción viene determinada por los distritos industriales o clusters que, siendo específicos de un territorio, han mostrado capacidad para competir en los mercados internacionales.

En este trabajo se pretende analizar esta forma de organización industrial, los distritos industriales, desde la perspectiva de los costes de transacción. Todo parece indicar que, frente a la forma tradicional de minimizar los costes de transacción, esto es, internalizando actividades dentro de los límites de una gran empresa integrada verticalmente, los distritos industriales podrían ser una alternativa igualmente eficiente para desarrollar las actividades económicas. La forma en que se relacionan las empresas, generalmente caracterizada por una relación de rivalidad-cooperación, las normas, la cultura y las reglas de juego que rigen las relaciones en estos entornos puede ayudar a que las transacciones que se llevan a cabo en el distrito sean igualmente eficientes. No se trata, sin embargo, de determinar si es la forma de organización de la empresa integrada o del distrito industrial la que minimiza los costes de transacción, sino más bien aportar evidencia sobre esta última, si la hubiese, pues la primera ya goza de una aceptación plena a este respecto.

Palabras claves: distritos industriales, clusters, costes de transacción, cooperación.

1. COSTES DE TRANSACCIÓN Y FORMAS DE GOBIERNO

Los costes de transacción son aquellos que están presentes en la negociación y formalización de los contratos que tienen lugar en el mercado para cada operación de intercambio (transacción¹) entre agentes. La obra de Ronald Coase (1937) "Naturaleza de la empresa" es el origen de esta teoría y en ella se reconoce que la empresa y el mercado constituyen métodos alternativos de organizar la producción e identifica los costes de transacción como el centro del análisis de esta teoría. Los costes de transacción están presentes en las transacciones

¹ Según Fumás (1984), una transacción puede definirse como la operación de intercambio por la cual dos agentes firman un contrato en el que se especifica el momento y lugar en que ciertos bienes o servicios serán intercambiados.

principalmente inter-empresa (mercado), pero también en ciertas transacciones intra-empresa (jerarquía), aunque en este último caso los costes de transacción se manifiestan entre unidades tecnológicamente separadas (Williamson, 1985).

Estos costes dependen de las condiciones que rodean a la transacción (especificidad de los activos, incertidumbre y frecuencia con la que se realicen dichas transacciones), pero también de las imperfecciones del mercado (asimetría de información) y el comportamiento de los agentes que intervienen (comportamientos oportunistas, racionalidad limitada). Estos costes derivados de las transacciones que llevan a cabo las empresas no existen en un contexto de competencia perfecta en el que los mercados funcionan de forma eficiente a través del mecanismo de precios, pero sí están presentes en mercados de competencia imperfecta. Coase (1937) explica que “cuando se desea realizar una transacción en un mercado es necesario investigar a los contratistas, proporcionarles cierta información necesaria y establecer las condiciones del contrato, llevar a cabo las condiciones que instauren un verdadero mercado, establecer una estructura de control de las respectivas obligaciones de las partes, etc.” y todo ello supone costes para las empresas.

Según Fumás (1987), estos costes pueden clasificarse en tres tipos:

1. Costes de información: necesarios para identificar y contactar con los posibles agentes que intervendrán en la transacción. También conocido como costes de búsqueda ya que implica la búsqueda de información acerca de los socios potenciales con los que realizar las transacciones.
2. Costes de negociación: ocasionados por la formalización del acuerdo (cláusulas y condiciones) y al considerar las posibles contingencias que pueden afectar al intercambio y llegar a acuerdos sobre la forma en la que solucionarlos.
3. Costes de garantía: vinculados a las acciones encaminadas a asegurar el cumplimiento de lo acordado (vigilancia y supervisión) o protegerse por el incumplimiento de alguna de las partes.

De forma alternativa, Matthews (1986) propone que la coordinación de actividades de la empresa lleva asociado costes de transacción derivados de contactar y negociar entre las partes implicadas, *ex-ante*, y de supervisar y garantizar el cumplimiento del acuerdo *ex-post*. En cualquier caso, los costes de transacción dependen de los rasgos característicos de cada transacción concreta y del entorno institucional en el que se desarrollan los intercambios. Lo que North (1990) llama “reglas de juego” que serán específicas para cada sociedad y que determinan los costes en los que deben incurrir las empresas para realizar las transacciones. En este sentido, una transacción que tiene lugar entre dos o más agentes en diferentes localizaciones puede representar una importante fuente de costes de transacción, debido a las diferencias socioeconómicas e institucionales entre los diferentes territorios (Wood y Parr, 2005). El espacio aparece así como una variable económicamente relevante que modela los costes de transacción, particularmente los relativos a la obtención de información y negociación de acuerdos (Longás, 1997).

Las formas de gobierno de las actividades económicas determinarán los costes de transacción, reconociendo el enfoque transaccional dos alternativas posibles a este respecto: la jerarquía y el mercado. La empresa al llevar a cabo su negocio desarrolla determinadas actividades ella misma, es decir, con sus propios medios, mientras que otras pueden ser encargadas a otras empresas especializadas. Ello implica decidir acerca de qué actividades internaliza y cuáles externaliza o son realizadas por terceros. La internalización de actividades implica llevar a cabo inversiones en la propia estructura de la empresa, mientras que con la externalización la

empresa en cuestión no realiza inversiones, sino que formaliza contratos con otras empresas. Por tanto, las empresas deben decidir sobre la forma de gobierno que más se adapta a las características de su organización lo cual, evidentemente, pasa por valorar sus recursos y capacidades y el entorno competitivo en el que se desarrolla su actividad.

Según el enfoque neoclásico de la teoría de la empresa, el mercado de competencia perfecta sería la forma más eficaz de organizar las actividades económicas. Bajo tales condiciones, la interacción ente los agentes que intervienen en la transacción se produce en condiciones de completa información y racionalidad. Sin embargo, la experiencia ha demostrado que la realidad es bien distinta en lo que se refiere a los supuestos de competencia perfecta de los mercados. Ello lleva a la teoría de los costes de transacción a incorporar los fallos de mercado para el análisis de la organización de la economía. El estudio de los fallos del mercado da cuenta de una serie de imperfecciones que, tales como la información asimétrica, riesgo e incertidumbre, entre otras, tienen su origen en los costes de transacción.

Figura 1: Mecanismos de coordinación



Fuente: Fuentes y Pozo (2016)

Alternativamente, la empresa podría optar por la jerarquía como mecanismo de coordinación de sus actividades y evitar, así, los fallos del mercado (Buckley y Casson, 1976). De esta manera, la empresa asume realizar ella misma las actividades necesarias para su funcionamiento, es decir, internalizar un conjunto de actividades de la cadena de valor dentro de los límites de la empresa. Ello permite reducir los costes de transacción, en ocasiones de forma considerable, al no tener que establecer contratos con proveedores y clientes debido a un mayor grado de integración vertical. No obstante, la jerarquía como mecanismo de coordinación de actividades no está exenta de costes, ya que la empresa incurrirá en costes burocráticos asociados a la gestión interna de un amplio ámbito de actividades. La gestión interna requiere, además, reunir y procesar cuantiosa información que deberá transmitirse desde la alta dirección hasta los niveles operativos, así como supervisar los procesos y controlar que se obtienen los resultados esperados a lo largo de todas las fases de la cadena de valor. Esto se concreta en los denominados costes de coordinación internos; de la pérdida de control, de influencia y de agencia.

En la medida en que se incorporan en la empresa un mayor número de actividades relacionadas con el ciclo completo de explotación, ésta se convierte en su propio proveedor o cliente, integrándose verticalmente hacia detrás o hacia delante respectivamente. Las decisiones

vinculadas a la integración vertical, que supone tener el control en las diferentes fases de la cadena de valor, constituyen una de las principales decisiones estratégicas (Cainelli y Lacobucci, 2009) a nivel corporativo. Tradicionalmente se pensó en razones tecnológicas como causa de la integración vertical de actividades, pero también puede surgir como forma para adquirir o prevenir el poder en los mercados de bienes intermedios (Carlton y Perloff, 2005).

Ninguna de las formas de gobierno vistas hasta el momento, mercado o empresa, está exenta de costes de transacción, siendo en última instancia la eficiencia relativa de cada una de ellas la que determinará la fórmula más adecuada para lograr una adecuada coordinación. La empresa como forma de gobierno requerirá mecanismos de coordinación de actividades dentro de los límites marcados por la propia empresa, mientras que el mercado con otros agentes económicos exige el uso de los contratos. La elección entre la forma jerárquica de la empresa y la forma de organización descentralizada del mercado depende de los costes de transacción (Coase, 1937).

El problema que en ocasiones puede suponer para las empresas escoger entre una forma de gobierno u otra, que además se revelan como antagónicas entre sí, se ha visto aminorado por los acuerdos de cooperación entre empresas. El auge a finales de la década de los setenta de la cooperación empresarial permitió que el enfoque neoclásico de la teoría de la empresa, el cual asumía que la jerarquía y el mercado eran las únicas alternativas posibles de organizar las actividades económicas, reconociera las formas híbridas como una alternativa no sólo plausible sino en ocasiones deseable. Estas formas de organización, lejos de ser minoritarias, en los últimos años se han convertido en un fenómeno imparable (Marco, 2000).

La cooperación entre empresas se puede definir como acuerdos entre dos o más empresas que, uniendo o compartiendo parte de sus recursos y capacidades, instauran un cierto grado de interrelación para realizar una o varias actividades que contribuyan a incrementar sus ventajas competitivas (Fernández, 1993). Con la cooperación se pretende reducir los costes de funcionamiento de los socios, a través de: las economías de escala en actividades o industrias donde la masa crítica mínima es muy elevada; las economías de alcance por el desempeño conjunto de actividades; la creación de sinergias por la complementariedad entre las empresas; o las economías de aprendizaje. En cualquier caso, la condición para que la cooperación sea eficiente es que los costes de las empresas que cooperan sean inferiores a los de una empresa integrada (Martín y López, 2015).

Williamson (1975) propone que la eficiencia relativa de cada una de las distintas estructuras organizacionales expuestas anteriormente (jerarquía, mercado y formas híbridas), se puede valorar examinando los costes de los intercambios que puedan surgir en cada una de éstas. En este trabajo nos centramos en estudiar los costes de transacción bajo una forma híbrida de organización particular, los distritos industriales.

2. LA GRAN EMPRESA Y EL DISTRITO INDUSTRIAL

La gran empresa y el sistema de producción asociado a ésta (fordismo) dominaron la escena durante la primera mitad del siglo XX. Dicho modelo venía definido, en lo esencial, por la producción en serie y el consumo de masas, los cuales se basaban en la coherencia entre la estandarización tecnológica y la elevada homogeneidad de la demanda. Este sistema de producción fue el resultado de procesos de integración vertical u horizontal de empresas en busca de economías de escala y que, además, se podía ver favorecido por el control centralizado dentro de los límites de una gran empresa integrada. Estas empresas logran fuertes

economías de escala debido a la especialización del trabajo, la estandarización de los productos y los procesos de fabricación. Por otro lado, el elevado nivel de uniformidad reduce las posibles deseconomías de coordinación interna, así como los costes de transacción debido a la escasa necesidad de realizar transacciones con agentes externos a la empresa. En ese contexto, Steindl (1945) mantenía que todo lo que puede ser hecho por las pequeñas empresas, puede de igual forma ser realizado por compañías de un mayor tamaño, pero no a la inversa.

Las empresas integradas verticalmente pueden producir en cada fase del ciclo de explotación (que hayan internalizado) tanto como su demanda interna requiera. No obstante, las grandes empresas con un elevado capital fijo y muchos trabajadores son particularmente vulnerables a las fases contractivas de la economía (Mariotti y Cainarca, 1986), además de la gran cantidad de existencias que necesitan para garantizar la utilización plena de la mano de obra debido a la rigidez de los horarios de las grandes empresas (Sayer, 1986). Chandler (1977) defendía estas mismas ideas para explicar la falta de integración a gran escala en la industria textil norteamericana. Además, las grandes empresas incurren en costes para motivar a los trabajadores y evitar que éstos persigan sus propios intereses en detrimento de los de la organización, al delegar autoridad para llevar a cabo las actividades de la empresa (Ventura, 2008).

A partir de la década de los setenta se suceden una serie de cambios que transforman parcialmente dicho modelo, pues la inestabilidad de la demanda y los cambios continuos del entorno a los que tenían que hacer frente las empresas, tambaleó los cimientos del modelo industrial dominante hasta la época. Las grandes empresas integradas verticalmente poseen capacidad suficiente para reducir los costes, sin embargo, adolecen de una falta de flexibilidad para adaptarse a los cambios del entorno, en un sentido amplio, tanto para adaptarse a los rápidos cambios en la demanda como para reducir los costes fijos, que tanto pesan ante fluctuaciones de la demanda. Harrison (1992) asemeja la gran empresa integrada verticalmente a un “dinosaurio” incapaz de competir en un mundo postindustrial caracterizado por las fluctuaciones continuas en las demandas de los clientes, el incremento de la competencia a nivel internacional y la necesidad de formas más flexibles de trabajo y la interacción entre empresas.

Esta falta de flexibilidad de las grandes empresas antes los nuevos retos que planteaba el entorno, dio paso, de forma paulatina pero continua, a un nuevo modelo de organización industrial² cuyas características contrastan con el modelo industrial precedente, los sistemas de especialización flexible. Se trata, por tanto, de un nuevo modelo de organización industrial que se basa en la flexibilidad que ofrecen las pequeñas y medianas empresas ante los continuos cambios, proporcionando una mayor sincronía entre la empresa y el entorno. El protagonismo que asumen las pequeñas empresas en estos sistemas flexibles de producción fuerza a que los factores de competitividad residan en las economías externas y no tanto en las tradicionales economías de escala internas.

Las empresas especializadas pueden combinar las demandas de diferentes clientes y operar a una escala suficientemente elevada para minimizar los costes de producción (Li y Lu, 2009). En ese sentido, según Bellandi (2006), se pueden considerar soluciones organizativas distintas para lograr economías de escala, de gama y dinámicas, a pesar de que en muchas teorías transaccionales existe un sesgo de fondo hacia una mayor eficiencia organizativa de las soluciones jerárquicas de la empresa.

² Aunque con raíces en el pasado (López, 1997).

Estos sistemas de producción comenzaron a ser estudiados a finales de la década de los setenta, principalmente en Italia, aunque posteriormente este fenómeno se extiende a otros países. Entre los autores más destacados podemos citar a Giacomo Becattini (1979). No obstante, esta nueva forma de organización sufrió un fuerte rechazo durante varios años debido a los patrones establecidos. Un claro ejemplo de ello lo podemos encontrar en el rechazo que recibió el trabajo de Brusco (1989) al concluir en éste que las pequeñas empresas de ingeniería en torno a la ciudad italiana de Bérgamo no estaban tan desfasadas tecnológicamente si se comparaban con empresas de mayor tamaño. Esta afirmación atentaba contra dos de los principios más consolidados de la corriente económica imperante en ese momento, cuales eran, que la innovación tecnológica viene a través de la inversión, y que las grandes compañías invierten más que las pequeñas y medianas empresas.

Los procesos de desintegración productiva y la formación de redes de pequeñas y medianas empresas, encuentran su mayor expresión en los distritos industriales. El distrito industrial, aludiendo a una definición tradicional pero ampliamente conocida, es “una entidad socioterritorial que se caracteriza por la presencia interactiva de una comunidad de personas y una población de empresas dentro de un área limitada, tanto histórica como naturalmente” (Becattini, 1990). Lo que realmente distingue a los distritos industriales es la forma en que las empresas, de pequeño y mediano tamaño, se organizan conjuntamente en base a una organización social y económica particularmente eficaz (Sengenberger y Pyke, 1994). En efecto, es precisamente la división del trabajo en redes de pequeñas y medianas empresas especializadas en segmentos concretos de la producción y conectadas entre sí mediante acuerdos flexibles, lo que instaure unas condiciones de mercado próximas a las de competencia perfecta (Piore y Sabel, 1990) y que dan lugar a un sistema de mercados locales de fase.

La idea que subyace para superar las limitaciones frente a la gran empresa es, como plantea Becattini y Bellandi (2002), que “todo lo que puede hacer una gran empresa en términos de eficiencia puede ser realizado, no por una empresa individual, sino por una población de empresas especializadas que operan en un contexto adecuado de nexos sociales, culturales e institucionales”. De esta manera, se alcanza una producción industrial eficiente y competitiva frente a la gran empresa integrada verticalmente (Marco, 2000). Ese carácter social del distrito, hace que tengan una gran ventaja relativa frente a otros sistemas productivos a la hora de implicar a los trabajadores y, en general, a todas las personas que participan en el proceso de producción (Brusco, 1996) debido a los fuertes vínculos entre la económico y lo social de estos entornos.

Las principales diferencias entre el modelo de producción en cadena (fordista) y el modelo de especialización flexible, son según Capecchi (1992) los siguientes:

1. En el sistema fordista se obtiene una producción en grandes series, mientras que en la especialización flexible las fábricas se dedican a la producción de series más pequeñas o productos por encargo.
2. En las grandes empresas integradas verticalmente la organización del trabajo separa claramente entre operarios, que son minoritarios, y obreros no cualificados, que son la mayoría. En cambio, en la especialización flexible la organización del trabajo se basa en la cooperación a tres niveles: oficinistas, trabajadores cualificados y trabajadores no cualificados.
3. Los trabajadores que producen en grandes series realizan tareas rutinarias que los hacen eficientes en unas pocas tareas pero no les permite aprender más allá de ese conjunto limitado de tareas y desarrollar nuevas competencias dentro de las empresas. El sistema de especialización flexible fomenta la acumulación de conocimientos de

- los trabajadores especializados a través de la experiencia, lo cual con el tiempo puede favorecer la salida de estos empleados de la empresa para convertirse en empresarios.
4. La producción en masa favorece la eficiencia, pero limita la capacidad de adaptación del sistema de producción ante cambios en la demanda. En la especialización flexible, los procesos de producción exigen una colaboración estrecha entre la fábrica y el cliente, que culmina con productos a medida del cliente.
 5. En el modelo de producción en masa la producción tiene lugar en grandes centros de producción, mientras que el modelo de especialización flexible la producción se divide en una extensa red de pequeñas y medianas fábricas.

Este modelo de producción requiere de una elevada coordinación de las actividades y comunicación permanente entre los agentes implicados para que resulte eficiente. En concreto, requiere información acerca de la calidad de los bienes y servicios que se intercambian entre las empresas del distrito y sobre la posibilidad de acuerdos para posteriores adaptaciones de éstos si las condiciones del mercado cambian (Dei Ottati, 1996).

Los diferentes grupos dentro de un distrito industrial estarían coordinados por la “empresa final” especializada en el diseño y marketing de los productos del distrito. Esta empresa está en el centro de una red de contratos igual que ocurre con la dirección en la gran empresa integrada verticalmente (Dei Ottati, 1996). Pero, evidentemente, en el caso del distrito la coordinación no se consigue con el mecanismo de autoridad sino a través de una relación de competencia-cooperación. En efecto, si algunas de las empresas que participan en el acuerdo tuvieran un comportamiento oportunista con el resto de empresas, éstas pueden ser sustituidas por otras empresas con idéntica especialización sin sufrir un mayor agravio.

En los distritos industriales, también conocidos como sistemas productivos descentralizados (Bellandi, 1996), la especialización hace referencia a la división del trabajo entre empresas frente a la división del trabajo interna de la gran empresa. En los primeros las diferentes empresas del distrito asumen alguna de las fases del ciclo de explotación, mientras que en las empresas integradas verticalmente las diferentes actividades son desarrolladas por personal especializado en cada una de esas fases dentro de los límites de la propia organización. Las ventajas derivadas de dicha división del trabajo entre empresas del distrito dependerán de la voluntad de éstas a cooperar. Esta especialización permite concentrar las inversiones y esfuerzos en el conjunto de recursos y capacidades que se son clave para mejorar la competitividad individual de las empresas. Dicha orientación a los recursos y capacidades clave de cada empresa individual mejora la posición competitiva de éstas para afrontar la competencia interna del distrito y la del conjunto del distrito frente al exterior.

La teoría de los distritos industriales contemporánea enfatiza precisamente en estos conceptos, la interdependencia entre empresas, los límites flexibles de la organización y la relación entre cooperación y competencia. Así como en la importancia que tiene la confianza en la sostenibilidad de los acuerdos de cooperación entre los agentes económicos dentro del distrito. Las relaciones cooperativas se erigen como una alternativa entre el mercado y la jerarquía para reducir los costes de transacción entre las empresas. En el distrito industrial, la colaboración entre proveedor y cliente es muy estrecha generando importantes eslabones verticales, llegando a adquirir la forma de lo que algunos autores han denominado cuasi-integración vertical (Ventura, 2008). Esto explica que el distrito se comporta en cierto sentido como una única entidad, en la que la estructura de planificación y control típica de la gran empresa da paso a una estructura de mercado, si bien con naturaleza particular (Hernández y Soler, 2008).

Son varios los trabajos que han estudiado la relación entre aglomeración y jerarquía, tratando de observar si existen diferencias significativas en el grado de integración vertical entre las empresas enclavadas en las aglomeraciones y las que se encuentran fuera de éstas. En general, los resultados que se han obtenido muestran una relación inversa entre aglomeración e integración vertical.

Holmes (1999) encuentra que existe una relación positiva entre la concentración de una industria manufacturera de EEUU y la desintegración vertical de las empresas. Los resultados obtenidos por Figueiredo et al. (2010) para el caso de Portugal, proporcionan evidencia en apoyo a la idea sugerida por Marshall de que la desintegración vertical de las empresas debería ser mayor en áreas donde la industria se encuentra concentrada. Markusen (1996) observa que, en los países analizados, ciertas aglomeraciones, algunas de ellas maduras y otras más recientes, mostraban capacidad para hacer frente a la acelerada integración del mercado mundial y la búsqueda global de rentabilidad.

En relación a los distritos industriales Enright (1995) observa que las empresas localizadas en un distrito industrial o cluster habitualmente muestra un menor nivel de integración vertical que empresas homólogas localizadas fuera del distrito. Para el caso de España, Díez-Vial y Alvarez-Suescun (2010) realizan un estudio de la industria cárnica en el que corroboran los resultados obtenidos por estudios previos, en los que la proximidad física de las empresas lleva a una menor integración vertical de las actividades.

En función de lo anterior, una cuestión interesante de analizar es si la gran empresa tiene cabida en esta forma de producción industrial y si así fuera, qué función desempeña en el distrito. En este sentido, Pyke y Senberger (1990) se preguntan hasta qué punto es posible mantener inalterado de forma indefinida la estructura del distrito, compuesta principalmente por pequeñas y medianas empresas, sin que alguna de ellas asuma un papel de liderazgo, a lo que Rabellotti y Schmitz (1999) responden que es poco probable que los distritos industriales de éxito mantengan la misma estructura de forma permanente. Son varios los autores que han puesto de manifiesto la compatibilidad y complementariedad entre la gran empresa y la red formada por pequeñas y medianas empresas dentro del distrito (Albino y Schiuma, 2003; Bellandi, 2001; Belussi, 2003). Estos autores identifican una serie de beneficios asociados a la gran empresa; se le suele atribuir el de liderar los procesos de innovación y creatividad, el favorecimiento de la apertura del distrito a mercados exteriores, y su contribución a la provisión de nuevos bienes colectivos, aunque lo cierto es que no está exenta de riesgos (Bellandi, 2001; Camuffo, 2003).

3. LOS COSTES DE TRANSACCIÓN EN EL DISTRITO INDUSTRIAL

La literatura sobre los distritos industriales ha suscitado gran interés en académicos de diferentes ámbitos de estudio, sin embargo, las investigaciones se han centrado mayoritariamente en estudiar los efectos de las economías externas sobre las empresas del distrito, dejando de lado un conjunto de elementos que también inciden sobre sus resultados, como son los costes de transacción. Uno de los aspectos relevantes en el marco de este trabajo es precisamente el papel que desempeñan las relaciones de cooperación entre las empresas del distrito en determinar los costes de transacción.

La aglomeración es una estrategia de localización, que se caracteriza principalmente por el elevado número de interacciones que se dan entre las empresas localizadas. Esta estrategia es

seguida, frecuentemente, por los productores, ya que la proximidad se traduce en bajos costes de transacción y en amplias oportunidades para igualar las necesidades y las capacidades entre las empresas (Garofoli, 1995). La proximidad permite la aparición de efectos de reputación, como el resultado de la relación continua entre empresas, que constituye una forma eficaz de limitar los comportamientos oportunistas (Longás, 1997). Además, la proximidad en las capacidades tecnológicas de las empresas localizadas puede ayudar a reducir los riesgos asociados al oportunismo (Colombo, 2003).

La concentración de empresas en un determinado territorio que desarrollan una actividad económica similar (industria principal y auxiliares) tal y como ocurre en el caso del distrito, tiene el efecto de reducir la heterogeneidad del espacio de transacciones y ello influye en los costes de transacción entre las empresas. Según Wood y Parr (2005) la heterogeneidad del espacio transaccional se define como el grado en que el conjunto de características institucionales, comerciales, culturales y lingüísticas que comparten los agentes que realizan transacciones difieren a través del espacio que separa a dichos agentes.

La literatura de los distritos industriales se basa en la cooperación y el bajo oportunismo que se produce en las relaciones verticales y horizontales entre las empresas del distrito para explicar los bajos costes de transacción. Una interpretación en este sentido, es que la cooperación se relaciona positivamente con los resultados de las empresas a través de la obtención de ventajas competitivas, que se consiguen por medio de la minimización de los costes de transacción (Requena et al., 2009). Aun cuando la teoría de los costes de transacción defiende que el problema no es la intensidad del oportunismo o el grado de asimetría en la información, sino, más bien si estos comportamientos están presentes en la relación (Williamson, 1985), parece evidente pensar que el grado en el que estas situaciones se produzcan es influyente. En ese sentido, en el distrito industrial los comportamientos oportunistas se minimizan (sería demasiado ingenuo decir que no existen) debido, entre otros aspectos, a la simetría en la información entre un conjunto de empresas de tamaño y poder de negociación similar.

Es importante señalar que, si bien este trabajo se basa en la relación de cooperación entre las empresas del distrito para abordar la cuestión relacionada con los costes de transacción, la competencia es otro elemento a tener en cuenta, pues, ambos (cooperación y competencia) son la base sobre la que se fundamenta la ventaja competitiva del distrito. El resultado superior de las empresas pertenecientes al distrito frente a las empresas ajenas al mismo, podría derivarse de la conjunción de ambos tipos de relaciones cooperación y competencia más que de la existencia de cada una de ellas por separado (Requena et al., 2009). En ese sentido, Garofoli (1995) afirma que uno de los aspectos importantes del modelo basado en el sistema de pequeñas y medianas empresas, reside en el equilibrio permanente entre competencia y cooperación, donde existen normas y reglas que llevan a una fuerte reducción en los costes de transacción entre las empresas.

En estos mercados la competencia, aun siendo muy vigorosa, tiende a no convertirse en desleal, porque los agentes comparten normas implícitas de comportamiento que favorecen la corrección y la cooperación recíproca (Dei Ottati, 2006). Estas normas, muchas de ellas no escritas, son conocidas por el conjunto de agentes del distrito: empresas, trabajadores, instituciones, incluso por las personas que no tienen una relación directa con la actividad económica, pero sí comparte los valores y la cultura propios del distrito. Es esta especie de «código de distrito» el que, junto con la competencia en los mercados de fase, da lugar al complejo mecanismo denominado «mercado comunitario» (Dei Ottati, 1986). En el trabajo de Brusco (1999) “las reglas de juego en los distritos industriales”, se lleva a cabo un análisis

minucioso de los aspectos relacionados con las normas y reglas que rigen los comportamientos del distrito y las consecuencias que puede tener para las empresas ciertos comportamientos oportunistas.

A continuación, se analiza cómo influye la cooperación y la forma particular de establecer relaciones basadas en la confianza entre empresas independientes sobre los costes de transacción (búsqueda, negociación y garantía) en el distrito. Lo de independientes hay que tomarlo con cierta prudencia, jurídicamente son empresas independientes, pero no olvidemos el fuerte sentimiento de conjunto que caracteriza a las empresas del distrito y que lo lleve a actuar como un todo cohesionado. La tabla 1, muestra los factores que podrían influir positivamente en los costes asociados a las transacciones que se llevan a cabo dentro de un contexto particular como es el distrito industrial.

Tabla 1: Costes de Transacción en el Distrito

Tipos de costes de transacción	Mecanismos para reducir los costes de transacción
Costes de búsqueda	<ul style="list-style-type: none"> - Amplio conocimiento de los socios - Acumulación de información - Reputación - Recursos y capacidades del socio - Comunicación cara a cara - Instituciones - Fácil sustitución de los socios
Costes de negociación	<ul style="list-style-type: none"> - Experiencia en la definición de contratos - Bajos niveles de oportunismo - Contratos incompletos - Flexibilidad basada en la confianza
Costes de garantía	<ul style="list-style-type: none"> - Sanciones de la comunidad de empresas - Sanciones sociales - Rápida detección de comportamientos oportunistas

FUENTE: Elaboración propia

En primer lugar, los **costes de búsqueda de información** necesarios para identificar y contactar con los posibles socios se pueden reducir con la distancia, ya que la proximidad geográfica entre empresas permite conocer a los socios potenciales de manera más sencilla, su reputación (trayectoria), los recursos y capacidades de los que disponen, las posibles sinergias que pueden surgir entre ambos, etc. Algo que caracteriza a las formas de comunicación de los distritos industriales es la práctica de contratos cara a cara, de conocimiento personal, circulación y discusión de nuevas ideas (Bellandi, 1996). La proximidad ayuda a construir relaciones basadas en la confianza y a transmitir y asimilar los recursos y las capacidades de las otras empresas más fácilmente (Diez-Vial y Alvarez-Suescun, 2010).

Por otro lado, la proximidad incrementa la concentración de la información y la velocidad con la que es transmitida, por lo que en el distrito cada empresa conoce tanto a sus competidores como a las empresas que se encuentran en la fase anterior y posterior del ciclo de explotación. A menudo se argumenta que cuanto mayor es la distancia entre agentes, más difícil es transferir conocimiento, especialmente conocimiento tácito, y mantener relaciones entre empresas de forma exitosa (Gallaud y Torre 2004; Gertler 2003). En este contexto, donde la información

fluye de manera ágil y en todas direcciones es más sencillo buscar un nuevo socio, lo que aporta flexibilidad al proceso de producción y menores costes de búsqueda. Por ejemplo, cuando por alguna circunstancia extraordinaria el subcontratista no puede terminar a tiempo su trabajo, el fabricante puede encontrar otros subcontratistas que lo sustituyan, ya que habrá otros dispuestos a aceptar el encargo y con conocimientos y habilidades suficientes para llevarlo a cabo. Sin embargo, dentro de una organización la facilidad en la sustitución de elementos se vuelve más limitada (Lazerson, 1992), e incluso entre empresas independientes que no comparten una experiencia común.

Galletto (2014) argumenta que los costes derivados de establecer relaciones para desarrollar actividades productivas, probablemente, serán inferiores en las distancias cortas y también si las personas implicadas comparten algún tipo de experiencia de una localidad concreta. Lo que pone de manifiesto la importancia que tiene no sólo la proximidad propia de las aglomeraciones empresariales, sino por la interacción de una comunidad de personas y una población de empresas que conforman una entidad socioeconómica. Las instituciones del distrito desempeñan también un papel importante en fomentar la cooperación y poner en contacto a empresas que puedan desarrollar determinadas actividades o proyectos de forma conjunta, desarrollando, así, un marco institucional al servicio del distrito. Esto evita que las empresas tengan que asumir los costes de intermediarios encargados de realizar estas funciones como ocurre en otros entornos competitivos donde la relación entre agentes no es tan estrecha.

En segundo lugar, los **costes de negociación** que se derivan de la necesidad de definir las condiciones del acuerdo, vendrán determinados por la relación que exista entre los socios y las características del propio acuerdo. Una mayor relación entre los socios llevará a que éstos traten de buscar puntos de encuentro desde las fases iniciales de la negociación evitando así posiciones extremas y reduciendo el tiempo requerido para cada uno de los acuerdos. En ese sentido, la competencia en el distrito también ayuda a reducir los procesos de negociación, ya que habrá más empresas dispuestas a aceptar el encargo, pero también otras con nuevos encargos que ofrecer. Esta experiencia acumulada en la realización de contratos junto con los bajos niveles de oportunismo supone un proceso de acumulación de conocimiento y experiencia que permite definir y mejorar las relaciones, además, de mejorar las condiciones de los contratos de forma consensuada (Robertson y Langlois, 1995), aportando, así, sostenibilidad a los acuerdos.

Entre empresas del distrito que regularmente colaboran unas con otras, los precios pactados en las transacciones con subcontratistas cambian con menor frecuencia que en el mercado abierto donde no existe una colaboración tan estrecha entre las empresas que operan. Aun cuando éste cambia, la cercanía y la confianza entre las partes aporta flexibilidad al acuerdo, lo que permite reducir los costes de negociación (Brusco, 1999). En general, cuando los contratos están relacionados con productos complejos la dificultad para incluir en el mismo todas las contingencias que pueden surgir aumenta de manera considerable, incurriendo en elevados costes de negociación. Una forma de evitar estos costes es mediante contratos incompletos, es decir, aquellos que no quedan claramente definidos desde la fase inicial, lo cual sólo es posible en un contexto de elevada confianza entre los socios.

Para ilustrar esta falta de certeza inicial en los contratos, en relación a la fijación del precio entre empresas del mercado final y empresas subcontratistas en el distrito, Brusco (1999) recurre al ejemplo de la región de Veneto. En esta región se reconoce que el contratista tiene derecho a fijar el precio, pero también se concede al subcontratista la opción de solicitar un cambio de precio si el trabajo debe ser más complejo de lo esperado. En otros casos, el

contratista y el proveedor pueden acordar que el precio se determine ex-post, es decir, después de que la producción se haya completado y cuando esté razonablemente seguro de que se respeta el programa propuesto. Esta forma de trabajo más que inestabilidad aporta flexibilidad ante situaciones complejas en las que las negociaciones formales serían largas y conllevarían un coste elevado.

Por último, los **costes de garantía** en los que incurren las empresas para asegurar que se cumplen las condiciones pactadas en los acuerdos de cooperación, se pueden minimizar en el distrito debido a las respuestas de la comunidad frente a los posibles comportamientos oportunistas de alguno de los socios. Las transacciones entre las empresas pueden tener menor riesgo de comportamientos oportunistas porque la reputación y la confianza pueden jugar un papel esencial en los acuerdos (Wood y Parr, 2005; Diez-Vial y Alvarez-Suescun, 2010), sumado a las posibles sanciones que el resto de empresas pueden imponer a quien ha actuado fuera de las normas establecidas por el distrito.

Según Brusco (1999) estas sanciones pueden materializarse de diferentes formas. Si el incumplimiento es por causas no fraudulentas como, por ejemplo, servir un pedido fuera de plazo a una de las empresas-cliente, ésta última puede reducir temporalmente los pedidos a la empresa-proveedora a modo de advertencia. En otros casos, en los que el incumplimiento de uno de los socios ha supuesto un perjuicio mayor, la sanción puede suponer la cancelación total de pedidos en el futuro inmediato y la sustitución del proveedor por otra empresa. Como se puede apreciar las presiones para no caer en este tipo de comportamientos son elevadas, más aún, si se tiene en cuenta que la información en el distrito fluye de manera rápida a través de la comunidad local. En entornos en los que el éxito del conjunto de empresas depende, en gran medida, de la confianza en las interrelaciones, este tipo de comportamientos se detectan y difunden con gran facilidad al conjunto de empresas, entre otras razones, por las intensas y frecuentes relaciones existentes entre las mismas, entre trabajadores, entre empresas y trabajadores, etc. No ocurre igual entre empresas independientes donde la información es discontinua, especialmente, si éstas se encuentran alejadas unas de otras.

4. CONCLUSIÓN

No existe una única forma de minimizar los costes de transacción, sino que ello dependerá de las características del entorno en el que se lleven a cabo dichas transacciones y de las relaciones entre los agentes implicados. La empresa integrada verticalmente reduce los costes de transacción mediante la internacionalización de actividades, mientras que en el distrito industrial estos mismos costes asociados al mercado se tratan de minimizar con la cooperación entre las empresas del distrito apoyándose en la confianza mutua.

La cooperación en el distrito no sólo es recomendable, sino que es necesaria para que las empresas desarrollen su actividad de forma eficiente, pues el sistema de producción flexible requiere de relaciones intensas entre las empresas para lograr la eficiencia. En el distrito industrial existe una serie de normas, que si bien no están escritas son conocidas por el conjunto de agentes y personas que forman parte de la comunidad local, y que regulan los comportamientos y las relaciones de cooperación entre las empresas. Estas normas o “reglas de juego” del distrito ofrecen un marco general de trabajo dentro del distrito con el fin de crear un sistema eficiente. En este trabajo proponemos un conjunto de mecanismos, que previamente

han sido identificados por la literatura de los distritos industriales, que pueden ayudar a centrar futuras investigaciones de los costes de transacción en los distritos industriales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Albino, V., y Schiuma, G. (2003). New forms of knowledge creation and diffusion in the industrial district of Matera-Altamura-Santeramo. *The technological evolution of industrial districts*. pp. 435-462.
- Becattini, G. (1979). *Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale*. Il mulino.
- Becattini, G. (1990). The Marshallian district as a socio-economic notion. Pyke, F. Becattini, G. Sengenberger, W. (comps.): *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*, OMT, Geneva
- Becattini, G., y Bellandi, M. (2002). Forti pigmei e deboli vatussi. Considerazioni sull'industria italiana. *Economia italiana*. Vol. 3, pp. 587-618.
- Bellandi, M. (1996). Innovation and change in the Marshallian industrial district. *European Planning Studies*. Vol. 4, No. 3, pp. 357-368.
- (2001). Local development and embedded large firms. *Entrepreneurship & Regional Development*. Vol. 13, No. 3, pp. 189-210.
 - (2006). El distrito industrial y la economía industrial. Algunas reflexiones sobre su relación. *Economía industrial*. Vol. 359, pp. 43-57.
- Belussi, F. (2003). The generation of contextual knowledge through communication processes. The case of the packaging machinery industry in the Bologna district. *The technological evolution of industrial districts*. pp. 341-365.
- Brusco, S. (1989). *Piccole imprese e distretti industriali: una raccolta di saggi*. Rosenberg & Sellier.
- (1996). Sistemas globales y sistemas locales. *Información comercial española*. pp. 754, 63-95.
 - (1999). The rules of the game in industrial districts. *Interfirm networks. Organization and industrial Competitiveness*. pp. 17-40.
- Buckley, P. J., y Casson, M. C. (1998). Analyzing foreign market entry strategies: Extending the internalization approach. *Journal of international business studies*. Vol. 29, No. 3, pp. 539-561.
- Cainelli, G., y Lacobucci, D. (2009). Do agglomeration and technology affect vertical integration? Evidence from Italian business groups. *International Journal of the Economics of Business*. Vol. 16, No. 3, pp. 305-322.
- Camuffo, A. (2003). Transforming industrial districts: large firms and small business networks in the Italian eyewear industry. *Industry and Innovation*. Vol. 10, No. 4, pp. 377-401.
- Capecchi, V. (1992). Un caso de especialización flexible: los distritos industriales de Emilia Romagna. Pyke, F. Becattini, G. Sengenberger, W. (comps.). *Los distritos industriales y las pequeñas empresas*. Madrid. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social. pp. 39-60.
- Carlton Dennis, W. y Perloff Jeffrey, M. (2005), *Modern Industrial Organization* (Fourth ed.) (Boston: Pearson/Addison Wesley).
- Chandler, A. D. (1977). *The invisible hand. The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge MA: Belknap Press.
- Chung, W., y Kalnins, A. (2001). Agglomeration effects and performance: A test of the Texas lodging industry. *Strategic Management Journal*. Vol. 22, No. 10, pp. 969-988.

- Coase, R. H. (1937). The nature of the firm. *Economica*. Vol. 4, No. 16, pp. 386-405.
- Dei Ottati, G. (1986). Distretto industriale, problemi delle transazioni e mercato comunitario: prime considerazioni.
- (1994). Trust, interlinking transactions and credit in the industrial district. *Cambridge Journal of Economics*. Vol. 18, No. 6, pp. 529-546.
 - (1996). Economic changes in the district of Prato in the 1980s: Towards a more conscious and organized industrial district. *European Planning Studies*. Vol. 4, No. 1, pp. 35-52.
 - (2006). El 'efecto distrito': algunos aspectos conceptuales de sus ventajas competitivas. *Economía Industrial*. Vol. 359, pp. 73-79.
- Diez-Vial, I., y Alvarez-Suescun, E. (2010). Geographical agglomeration as an alternative to vertical integration. *Review of Industrial Organization*. Vol. 36, No. 4, pp. 373-389.
- Enright, M. J. (1995). Organization and coordination in geographically concentrated industries. *Coordination and information: Historical perspectives on the organization of enterprise*. University of Chicago Press. pp. 103-146.
- Fernández, E. (1993) Alianzas estratégicas, IFR, Oviedo.
- Figueiredo, O., Guimarães, P., y Woodward, D. (2010). Vertical disintegration in Marshallian industrial districts. *Regional Science and Urban Economics*. Vol. 40, No.1, pp. 73-78.
- Fuentes, M. D. M. F., y Pozo, E. C. (2016). Fundamentos de dirección y administración de empresas. *Ediciones Pirámide*.
- Fumás, V. S. (1984). Economía teórica de la empresa. *Información Comercial Española*. No. 611, pp. 9-22.
- (1987). Economía de la empresa: Decisiones y organización. *Ariel*.
- Gallagher, R. M. (2013). Shipping Costs, Information Costs, and the Sources of Industrial Coagglomeration. *Journal of Regional Science*. Vol. 53, No. 2, pp. 304-331.
- Gallaud, D., y Torre, A. (2004). Geographical proximity and circulation of knowledge through inter-firm cooperation. *Academia-Business Links*. Palgrave Macmillan UK. pp. 137-158.
- Galletto, V. (2014). Distritos industriales e innovación. (*Doctoral dissertation*).
- Garofoli, G. (1995). Desarrollo económico, organización de la producción y territorio. *Desarrollo económico local en Europa*. pp. 113-123.
- Gertler, M. S. (2003). Tacit knowledge and the economic geography of context, or the undefinable tacitness of being (there). *Journal of economic geography*. Vol. 3, No. 1, pp. 75-99.
- Harrison, B. (2007). Industrial Districts: Old Wine in New Bottles? (Vol. 26, No. 5, 1992). *Regional studies*. Vol. 41, No. 1, pp. 107-121.
- Hernández, F., y Soler, V. (2008). Medición del efecto distrito: una aproximación no paramétrica. *Mediterráneo Económico*. Vol. 13, pp. 83-96.
- Holmes, T. J. (1999). Localization of industry and vertical disintegration, *Review of Economics and Statistics*. Vol. 81, No. 2, pp. 314-325.
- Lahiri, N., y Narayanan, S. (2013). Vertical integration, innovation, and alliance portfolio size: Implications for firm performance. *Strategic Management Journal*. Vol. 34, No. 9, pp. 1042-1064.
- Lajara, B. M. (2000). La cooperación entre empresas en el tejido industrial de la provincia de Alicante: un análisis a partir del modelo de la dirección estratégica. (*Doctoral dissertation, Universidad de Alicante*).
- Li, B., y Lu, Y. (2009). Geographic concentration and vertical disintegration: Evidence from China. *Journal of Urban Economics*. Vol. 65, No. 3, pp. 294-304.
- Longás, J. (1997). Formas organizativas y espacio: los distritos industriales, un caso particular en el desarrollo regional. *Estudios regionales*. No. 48, pp. 167-188.

- López, E. A. C. (1997). Sistemas productivos locales y distritos industriales: el caso de España. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*. No. 24, pp. 91-106.
- Mariotti, S., y Cainarca, G. C. (1986). The evolution of transaction governance in the textile-clothing industry. *Journal of Economic Behavior & Organization*. Vol. 7, No. 4, pp. 351-374.
- Markusen, A. (1996). Sticky places in slippery space: a typology of industrial districts. *Economic geography*. Vol. 72, No. 3, pp. 293-313.
- Martín, L. Á. G., y López, J. E. N. (2015). La dirección estratégica de la empresa: teoría y aplicaciones. *Thomson*.
- Matthews, R. C. (1986). The economics of institutions and the sources of growth. *The Economic Journal*. Vol. 96, No. 384, pp. 903-918.
- North, D. C. (1990). Institutions, institutional change and economic performance. *Cambridge university press*.
- Piore, M. J., y Sabel, C. F. (1990). La segunda ruptura industrial. *Alianza Editorial*.
- Pyke, F., Becattini, G., y Sengenberger, W. (Eds.). (1990). *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*. Geneva: International Institute for Labour Studies. pp. 1-9.
- Rabellotti, R., y Schmitz, H. (1999). The internal heterogeneity of industrial districts in Italy, Brazil and Mexico. *Regional Studies*. Vol 33, No. 2, pp. 97-108.
- Requena, G. P., Villaverde, P. G., y Moreno, J. J. (2008). Coopetición y ventaja competitiva en los distritos industriales. *Investigaciones europeas de dirección y economía de la empresa*. Vol. 14, No. 1, pp. 85-102.
- Robertson, P. L., y Langlois, R. N. (1995). Innovation, networks, and vertical integration. *Research policy*. Vol. 24, No. 4, pp. 543-562.
- Rosenthal, S. y Strange, W. (2004). Evidence on the nature and sources of agglomeration economies. *Handbook of Regional and Urban Economics*. Vol. 4, pp. 2119-2171.
- Sayer, A. (1986). New developments in manufacturing: the just-in-time system. *Capital & Class*. Vol. 10, No. 3, pp. 43-72.
- Steindl, J. (1945). Small and big business: Economic problems of the size of firms. B. Blackwell. No. 1.
- Uribe González, E. M. (2000). La teoría de los costes de transacción y la fijación de los límites organizacionales al otro lado de las fronteras nacionales. *Revista Innovar Journal Revista de Ciencias Administrativas y Sociales*. No. 16, pp. 105-118.
- Ventura, J. V. (2008). Análisis estratégico de la empresa. *Editorial Paraninfo*.
- Williamson, O. E. (1975). Markets and hierarchies. *New York*. pp. 26-30.
- Williamson, O. E. (1985). *The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting*. Vol. 866. New York: Free Press.
- Wood, G. A., y Parr, J. B. (2005). Transaction costs, agglomeration economies, and industrial location. *Growth and Change*. Vol. 36, No. 1, pp. 1-15.