

## Economía y territorio: el retorno de un debate clásico

Carles Manera

La crisis pandémica está provocando reflexiones importantes en el campo de la Economía Aplicada. Diríamos incluso que en el amplio terreno de las ciencias sociales. Se concluye, en general, que urgen cambios en el pensamiento económico y que éstos deben trascender a la práctica de las políticas económicas. Se ha escrito ya sobre este punto en este blog. En tal sentido, uno de los desafíos más relevantes es la reorientación de los modelos productivos. Y, en esta línea, la urgencia para vincular esas transformaciones con una nueva orientación urbanística. Es decir, ciudad, urbanismo, territorio en definitiva, y redirección económica se encuentran una vez más: un espacio que parecía perdido y que se vindica. En efecto, el fenómeno no es nuevo. Lo vimos en los años 1960 y 1970 en la Italia industrial, en los ámbitos regionales de Toscana, Marche, Emilia Romagna –por citar solo tres ejemplos bien estudiados–. Zonas históricamente manufactureras que entraron en crisis y que superaron esa situación gracias a la aplicabilidad de la política de los Distritos Industriales. Esto se encontraba en los textos del gran economista Alfred Marshall –su libro *Industry and Trade*, escrito a principios del siglo XX, fue referente–, bajo la inspiración de generar “atmósferas industriales”, es decir, cooperación competitiva entre las empresas, operando en un territorio concreto, conocido, culturalmente asumido. Un economista italiano de la Universidad de Florencia, Giacomo Becattini, adoptó la tesis de Marshall y analizó la problemática de las regiones de esa Italia históricamente industrial que se estaba desindustrializando desde 1965 (lo más reciente del profesor italiano: *La oruga y la mariposa: un caso ejemplar de desarrollo en la Italia de los distritos industriales. Prato, 1954-1993*, Universidad de Valladolid, 2005).

Los puntos de partida eran importantes, y Becattini, junto a su equipo, los extendió a otras zonas de la geografía del país, a la vez que la idea cuajó también en Alemania y Estados Unidos: la bibliografía sobre esto es abundante (véanse algunos títulos en la bibliografía). Las bases radicaban en una filosofía práctica de gobernanza económica y social: la colaboración entre administraciones municipales y regionales con los agentes económicos y los sindicatos, sobre fundamentos de pequeñas y medianas empresas. Así, sectores como el calzado, el textil, la industria metal-

mecánica, entre otras, se vieron favorecidas por una apuesta pública y una colaboración privada y sindical, con resultados espectaculares, detectables en sendos aspectos: la aportación del diseño como importante valor añadido –el *made in Italy*– y el incremento notable de las exportaciones. Así, zonas en vías de degradación, con claros síntomas de desindustrialización, se abrían a un nuevo período que infería bienestar colectivo: reducción del paro, mejoras salariales y de las condiciones laborales y conexiones internacionales que apuntalaban los productos en los mercados exteriores.

Hoy, ante los desafíos presentes, muchas voces abogan por preservar la industria. Políticos y académicos lo afirman, sin que se acierte a explicar cómo desarrollar esa tesis. Algunos hablan de mantener calificaciones industriales en suelos de polígonos, un planteamiento que responde más bien a ideas de otro momento y que, probablemente, no se relacionen con la situación actual. Partimos de otros preceptos: la ciudad metropolitana es el ámbito en el que deberían moverse unas iniciativas que deben considerar, entre otros factores, la transición energética y el serio problema de la vivienda. En tal sentido, la multiplicidad de usos obliga un urbanismo que aligere la transformación industrial, en un sentido laxo del concepto, en el que incluir los servicios avanzados y, también, el turismo (sobre esto, es imprescindible el último libro de Miquel Barceló: *Innocities. Urbanismo, economía, tecnología y cambio social*, 22@ Network, Barcelona, con una amplísima bibliografía).

Urgen, por tanto, visiones más integrales en las que las sinergias entre economía y territorio se hagan efectivas. Almacenes y espacios en polígonos con densidad de empleados de baja cualificación se podrían transformar en superficies de oficinas y servicios con baja edificabilidad para multiplicar, a su vez, la cualificación de la fuerza laboral. No es una elucubración abstracta, porque el dato es elocuente: un empleado de alta cualificación genera más de tres puestos de trabajo en el sector servicios (Enrico Moretti: *The New Geography of Jobs*; Bruce Katz: *The Emergence of Innovation Districts*). La empatía entre actividades industriales innovadoras, infraestructuras de conocimiento y nuevos espacios de oficinas obliga a reconsiderar el urbanismo metropolitano, para facilitar así la transformación económica. Una integración generadora de externalidades positivas, donde las negativas se deben corregir con la aplicación tecnológica: mejoras energéticas y de movilidad, para des-carbonizar el máximo posible los propulsores de energía.

Estamos, por tanto, ante unas coordenadas en las que la Economía y el Territorio se deben activar, de manera simbiótica. Como decíamos, es el retorno a la idea central

de los Distritos Industriales, que se había perdido a raíz de la radicalización de la globalización económica y del peso de las grandes corporaciones. Los trabajos de Diego Puga, recientemente galardonado con el Premio Jaume I de Economía 2020, aleccionan sobre todo esto. Se incardinan en la Nueva Geografía Económica –con Paul Krugman como uno de sus grandes valedores, que le mereció el Premio Nobel de Economía–. Puga indica, por ejemplo, que las diferencias internacionales en la estructura industrial y la renta se deben a las aglomeraciones industriales. La relación con la esfera exterior de la economía es total: la apertura internacional acaba siendo efectiva. Puga utiliza, además, trabajos de historia económica para su demostración; en concreto, para la ciudad de Venecia entre los años 800 y 1600 (*The Quarterly Journal of Economics*, 2014, pp. 753–821, doi:10.1093/qje/qju006). Aquí, el comercio internacional, junto a las concentraciones manufactureras, contribuyeron al desarrollo económico de la ciudad. Los errores institucionales condujeron al fracaso. Esto retrotrae a la tesis de élites inclusivas y extractivas, propiciada por Daron Acemoglu y James Robinson, en su análisis sobre el crecimiento económico y sus causas, observado también con el potente arsenal de la historia económica.

Pero, además, existen evidencias empíricas claras sobre las ventajas de las densidades urbanas: las ciudades como impulsoras de la innovación, creadoras del conocimiento. En un reciente trabajo de Puga –junto a Gilles Duranton–, se defiende que las empresas aprenden a desarrollar nuevos productos en ciudades diversificadas. Otros factores importantes: mayor cualificación de los trabajadores, salarios mejores, aumento de la productividad. Estas investigaciones recuerdan poderosamente, una vez más, la idea *districtual* de la economía, que no se encuentra alejada, tampoco, de la visión de *clusterización* empresarial de Michael Porter, una aportación en la que la triple hélice –empresa, administración, investigación– mueven las palancas económicas.

En definitiva, el desarrollo de las ideas expuestas abren perspectivas a la política económica que no son, repetimos, estrictamente nuevas, pero que se encontraban arrinconadas por la efervescencia de los problemas financieros y especulativos. Es el retorno a la economía real, a la concreción de proyectos. Y, sobre todo, a una noción de gobernanza que resulta clave en los momentos actuales. En este sentido, resulta necesario reivindicar el retorno a un primer plano del urbanismo o gobierno del suelo en España. Las decisiones sobre el destino del suelo cobran mayor relevancia en el mundo que sucederá a la traumática experiencia de la crisis del coronavirus. Los planes municipales de urbanismo vigentes en España encierran un potencial de construcción

residencial de unos 7,5 millones de viviendas. A la vista de las previsiones del INE sobre el ritmo de creación de hogares para los próximos años, hay suelo urbanizable para cubrir las necesidades de vivienda durante más de 100 años. Los planes de urbanismo pueden valer para desarrollar nuevas burbujas inmobiliarias o pueden tardar décadas en desarrollarse. De ahí que resulte crucial que la reorientación de los modelos productivos se alinee con una transformación de la oferta a una orientación urbanística más amplia, más holística. Ésta puede vincularse de forma sinérgica a cambios que, desde la óptica de la gobernanza, faciliten dos procesos esenciales: la relación entre cambio económico y el territorio en el que se asienta; y la estrecha colaboración, perentoria, entre las administraciones públicas y los sectores privados, tal y como la experiencia histórica de los distritos económicos ha enseñado.

### **Bibliografía esencial (a parte de la citada en el texto)**

- BARCA, F. (1984), “Modelo della specializzazione flessibile: fondamenti teorici e evidenze empirica”, *Banca d'Italia. Ricerche quantitative per la politica economica*.
- BECATTINI, G. (1979), “Dal settore industriale al 'distretto' industriale. Alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale”, *Rivista di Economia e Politica Industriale*, núm. 1.
- BECATTINI, G. (1992), “El distrito industrial marshalliano como concepto socioeconómico”, en F. PYKE-G. BECATTINI-W. SENGEMBERGER (Compilación), *Los distritos industriales y las pequeñas empresas*, Ministerio de Trabajo, vol. I, Madrid.
- BECATTINI, G.-BIANCHI, G. (1985), “Analisi dello sviluppo multiregionale vs. analisi multiregionale dello sviluppo”, en G. BIANCHI-I. MAGNANI (Editores), *Sviluppo multiregionale: teorie, metodi, problemi*, Franco Angeli, Milan.
- BERNABÉ, J.M. (1981), “La economía oculta”, *Cuadernos de Geografía*, núm. 29.
- BRUSCO, S. (1982), “The Emilian Model: Productive Decentralisation and Social Integration”, *Cambridge Journal of Economics*, núm. 6.
- BRUSCO, S. (1992), “El concepto de distrito industrial: su génesis”, en F. PYKE-G. BECATTINI-W. SENGEMBERGER (Compilación), *Los distritos industriales y las pequeñas empresas*, Ministerio de Trabajo, vol. I, Madrid.
- CAPECCHI, V. (1992), “Un caso de especialización flexible: los distritos industriales de Emilia-Romagna”, en F. PYKE-G. BECATTINI-W. SENGEMBERGER (Compilación), *Los distritos industriales y las pequeñas empresas*, Ministerio de Trabajo, vol. I, Madrid.
- CATALÁN, J., MIRANDA, J.A. y RAMON, R.(eds), *Distritos y clusters en la Europa del sur*, Lid, Madrid.
- CHANDLER, A.D. Jr. (1991), “La lógica permanente del éxito industrial”, *Harvard-Deusto Business Review*, primer trimestre.
- GAROFOLLI, G. (1978), *Ristrutturazione industriale e territorio*, Franco Angeli, Milano.
- GIOVANELLI, L. (1983), *Cambiamenti tecnologici e modelli organizzativi. Il caso dell'industria tessile a Prato*, Edizioni del Palazzo, Firenze.
- GRAZIANI, A. (1975), *Crisi e ristrutturazione nell'economia italiana*, Einaudi, Torino.
- HIRSCHMAN, A.O. (1961), *La estrategia del desarrollo económico*, Fondo de Cultura Económica, México.
- PIORE, M. (1992), “Obra, trabajo y acción: experiencia de trabajo en un sistema de producción flexible”, en F. PYKE-G. BECATTINI-W. SENGEMBERGER (Compilación), *Los distritos industriales y las pequeñas empresas*, Ministerio de Trabajo, vol. I, Madrid.
- PIORE, M.-SABEL, C. (1990), *La segunda ruptura industrial*, Alianza Universidad, Madrid.
- PORTER, M. (1990), *The Competitive Advantage of Nations*, MacMillan, London.
- ROSENBERG, N. (1985), *Perspectives on technology*, M.E. Sharpe, Armond, New York.
- SABEL, C.-ZEITLIN, J. (1997), *World of Possibilities. Flexibility and Mass Production in Western Industrialization*, Cambridge University Press, Cambridge.
- TASSINARI, G. (1986), *Il sistema industriale dell'Emilia-Romagna*, Il Mulino, Bologna.