

igual forma, la autora plantea una idea que consideramos de especial relevancia: el reparto agrario cardenista, que al entregar tierras que no contaban con posibilidades reales de ser irrigadas, provocó la falta del recurso hídrico para el conjunto y, por tanto, el incremento en los costos de producción. Con ello, quedaron fuera de competencia. En la década de 1960 se desarticulaban las cadenas productivas ligadas al algodón.

Casey Walsh y Cirila Quintero, ambos con trayectoria académica en investigación sobre el noreste de México, escriben sobre el algodón en el norte de Tamaulipas, sobre todo en la zona agrícola de Matamoros. Aquí, la confluencia se generó en el vínculo entre la realización de la toma de El Retamal y el reparto agrario cardenista. Cabe señalar que El Retamal fue una obra sin autorización del gobierno mexicano, pero tuvo alto impacto en las negociaciones con Estados Unidos por el agua del río Bravo. Posteriormente, la Presa Internacional Falcón y la toma Anzaldúas, ambas ya como producto de la negociación con el vecino del norte, permitieron la apertura de más de 200.000 ha, buena parte de ellas dedicadas al algodón. Los autores plantean los numerosos conflictos entre productores y cómo los costos fueron el imperativo que conllevó otros cultivos.

Gustavo Aguilar y Ana Isabel Grijalva abordan los estados de Sonora y Sinaloa, área denominada como franja costera del noroeste. De nuevo, las obras hidráulicas resultan el antecedente directo que explica por qué la frontera agrícola permitió un crecimiento y auge algodonerero desde la década de 1920 en adelante: los valles Yaqui y Mayo, en Sonora, el de Culiacán y El Fuerte, en Sinaloa. Una empresa de importancia internacional, como la Anderson & Clayton, fue clave, al igual que en otras zonas del norte, para la refacción de ejidatarios y pequeños y medianos propietarios. El pacto de Lázaro Cárdenas con dicha empresa, secreto durante esos años, permitió que la confiscación de tierras no dejara la producción sin vínculos con los mercados internacionales. Por el contrario, dicha empresa explica la continuidad del proceso hasta la década

de 1960. Por su parte, los autores son muy claros al afirmar que, a diferencia de otras regiones como Matamoros o Mexicali, no se puede hablar de monocultivo.

Luis Aboites analiza el algodón en su tierra natal, Delicias, Chihuahua. Autor de una reciente publicación intitulada *Norte entre algodones*, elabora en el capítulo correspondiente una explicación regional sobre el surgimiento, auge y decadencia de este cultivo estratégico. Se centra en los conflictos que se generaron entre lo que denomina una minoría próspera y el gobierno federal. Sobre todo, por las diferencias debidas a temas tributarios, mano de obra suficiente y sumisa, acceso a tierras y agua, y apoyo en momentos de endeudamientos y quiebras. Este grupo de agricultores resultó anticardenista, ya que su éxito no lo consideraron parte de las políticas del mencionado. En su discurso integrador, se sentía parte de la apología de los conquistadores del desierto, la misma que tiene raíces en el vecino del norte.

Finalmente, Araceli Almaraz plantea cómo en el valle de Mexicali, en Baja California, donde el algodón fue de suma importancia desde la segunda década del siglo xx, se generó una intensa inversión de extranjeros para ser sustituida, con la clara intervención del Estado mexicano, a finales de la década de 1930. En las décadas siguientes, agricultores y empresarios mexicanos se convirtieron en los principales inversionistas, con una regulación del estado muy significativa a través de las instituciones financieras creadas por este. Aun así, el algodón mexicalense estuvo estrechamente vinculado a los mercados internacionales.

Sin duda, una obra que permite conocer más a fondo la historia mexicana del siglo xx.

Marco Antonio Samaniego López

Instituto de Investigaciones Históricas, Universidad Autónoma de Baja California, Tijuana, México

<http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2014.07.008>

Jordi Catalán Vidal, José Antonio Miranda Encarnación y Ramón Ramón-Muñoz (Eds.). *Distritos y clusters en la Europa del Sur*. Madrid, LID editorial empresarial, 2011, 488 págs., ISBN: 978-84-8356-141-6.

Este libro constituye una síntesis interpretativa sobre las ventajas competitivas derivadas de la concentración geográfica de la industria. Ahondando en el concepto marshalliano de «distrito», nos muestra, desde una perspectiva histórica y a través del análisis de casos de sectores que han alcanzado en nuestro país una ventaja competitiva, las principales líneas de debate abiertas en el ámbito científico sobre el papel de las externalidades generadas por la concentración en un determinado territorio de un conjunto de empresas de un sector concreto, así como de las capacidades y estrategias internas de las empresas.

La importancia de las aglomeraciones territoriales en el crecimiento de muchas empresas y países está cada vez más constatada y forma parte de nuestra realidad económica. Los propios editores de este libro, en la introducción, elaboran sendos cuadros para España, (1.3 y 1.4) que nos desvelan que muchos sectores con una alta ventaja competitiva en los mercados internacionales, entre los que se encuentran los seleccionados en este libro, tienen una fuerte concentración geográfica, y están organizados en forma de distritos o *clusters*.

No es de extrañar que el análisis de la naturaleza y características de las aglomeraciones industriales haya generado un importante debate en distintos países entre investigadores de varias disciplinas (economistas, historiadores, sociólogos, geógrafos),

aunque en España este debate se ha incorporado al campo de la historia económica en un periodo muy reciente si lo comparamos con otras disciplinas. Esto es debido a que, desde la perspectiva de la empresa, las controversias vinieron marcadas por la impenetrable recepción de las tesis de Chandler sobre la empresa industrial moderna, inspirando interesantes polémicas sobre la naturaleza de la empresa española, sobre su idoneidad para generar crecimiento económico y sobre su ubicación en los mercados internacionales. Desde la perspectiva del territorio se ha dado preferencia a la óptica regional frente a la del distrito. No obstante, a lo largo de la primera década de este siglo comenzaron a surgir valiosas investigaciones de base que explicaban el éxito exportador de determinados sectores a partir de las ventajas derivadas de la localización y concentración geográfica. Faltaba una obra de síntesis que mostrase desde una perspectiva histórica distintos enfoques que ayuden a entender en el largo plazo el papel desempeñado por los distritos y *clusters* en la formación de la ventaja competitiva internacional de la industria de la Europa del sur, y especialmente la ibérica, por lo que esta obra colectiva viene a cubrir este hueco en la historiografía de la historia económica.

El libro consta de 16 capítulos, en los que intervienen acreditados investigadores especialistas en los diversos sectores y periodos que recoge esta monografía. Analiza sectores muy diversos (papel, cava, aceite, libros, automóviles, calzado, textil y nuevas tecnologías) en el largo plazo y, por lo tanto, se estructura de una forma cronológica amplia, –desde el siglo xix hasta nuestros días. Incluye no solo experiencias españolas –preferentemente mediterráneas–, sino también italianas y portuguesas.

Además, los sectores escogidos cubren las 3 grandes revoluciones tecnológicas, mostrándonos que la fuerte concentración geográfica por industrias nos es exclusiva de ninguna de ellas.

Los capítulos 1 y 16 están realizados por los editores y constituyen el armazón del libro. Enmarcan y enlazan los distintos capítulos, dirigiéndolos hacia los objetivos planteados. En el capítulo 1 nos introducen en el debate teórico sobre las ventajas de localización en el crecimiento económico, incorporando los distintos enfoques existentes. El capítulo 16 nos ofrece, a modo de recapitulación, una síntesis analítica e interpretativa de los distintos trabajos presentados.

En el primer capítulo, partiendo del principio de Marshall sobre economías externas, incorporan los conceptos de *distrito* y *cluster*. No solo estamos ante 2 modelos de organización de la producción, sino que son también 2 enfoques del desarrollo económico que, aun reconociendo un papel inicial a la localización, mantienen diferencias significativas. La primera interpretación parte de diversos autores italianos (Becattini, Brusco, Bagñasco) a partir de las experiencias exitosas italianas de pequeñas y medianas empresas especializadas en un sector determinado y concentradas geográficamente, desarrollando el concepto de distrito industrial, conocido como *neommarshalliano* o *italiano*.

La segunda interpretación se debe a Michel Porter que acuñó el término *cluster*. A diferencia del distrito, el *cluster* persigue un desarrollo de tipo global y se centra en la competitividad buscando las fuentes de ventajas competitivas de los lugares. Resalta la importancia de grandes empresas que ejercen un liderazgo en el distrito y, por lo tanto, considera importante el desarrollo de las capacidades internas de las empresas. De hecho, los editores hacen hincapié en este aspecto y, a través de las aportaciones de otros investigadores, destacan la necesidad del análisis de las decisiones estratégicas de las empresas y del desarrollo de las capacidades internas.

Son necesarios estudios profundos para establecer en presencia de qué modelo de referencia nos encontramos. A tenor de los estudios realizados en EE. UU. y Alemania, por ejemplo, parece que el distrito industrial *neommarshalliano* es más la excepción y más frecuente la existencia de *cluster* con empresas medianas y grandes, cuyas capacidades reforzaban las ventajas competitivas del territorio.

En el caso de la Europa del sur, y en concreto la ibérica, ¿qué modelo predomina? Nos encontramos con una gran diversidad en la forma de organizarse los distritos, con frecuencia con formas híbridas que se desvían de los modelos teóricos clásicos. No obstante, salvando diferencias, podrían agruparse en varias categorías organizacionales.

El análisis de los distintos sectores presentados en este libro nos muestra un predominio del modelo jerárquico en el que una o varias empresas lideran el distrito y favorecen la competitividad del mismo.

Con frecuencia esta jerarquía nace de un ámbito de concentración empresarial geográfica con fuertes raíces históricas en el que algunas empresas aprovechan la dinámica del distrito para mejorar sus capacidades internas y obtener mayores ventajas competitivas.

En otros casos, la formación del distrito viene determinada por la localización de una gran empresa que ejerce su liderazgo desde el principio.

Respecto a los distritos calificados como *neommarshallianos*, en los que predominan pequeñas y medianas empresas sin un liderazgo claro, también se aprecian ejemplos claros; aunque en otros casos, se observan distintas interpretaciones entre los autores del capítulo y los editores a la hora de clasificar el distrito como *neommarshalliano* o jerárquico.

Los autores de cada capítulo han realizado un estudio muy riguroso en el que se indaga sobre la génesis histórica que ha determinado la formación del distrito y las ventajas competitivas del sector correspondiente. Asimismo, se lleva a cabo un análisis de su evolución en el que se estudian las dificultades por las que ha atravesado en su devenir histórico y se razona sobre el resultado obtenido a partir de las soluciones que en cada momento se implantaron. De esta manera, distritos y *clusters* se presentan como sistemas dinámicos que se transforman y que solo desde un análisis en el largo plazo se puede valorar su auténtica dimensión.

Con el análisis de los distintos casos no solo se pretende determinar si en la península ibérica han dominado los distritos de pequeña empresa o aquellos liderados por firmas de un cierto tamaño, sino además establecer cuál de ellos ha sido capaz de aprovechar en mayor medida las ventajas competitivas derivadas de la localización geográfica. La conclusión a que llegan los editores es que existe un mayor potencial competitivo del distrito con empresa líder en relación con el distrito italianizante. El sólido papel de una empresa líder parece haber resultado más efectivo para perpetuar la ventaja competitiva en el largo plazo que el distrito de pequeña empresa *neommarshalliano*. Eso mismo parece indicar cuando desde la perspectiva histórica se comparan distritos de un mismo sector que han adoptado fórmulas distintas.

De hecho, los distritos basados en pequeñas empresas han mostrado mayor debilidad frente a los retos que plantea en la actualidad la globalización y la competencia de otros países emergentes, como es el caso de China. Esto es lo que parecen demostrar los estudios realizados en Italia, en los que se refleja que a finales de esa década y principios del nuevo milenio la ventaja competitiva de los distritos italianos se redujo con rapidez. Las economías externas del distrito industrial se ofrecían incapaces de compensar las presiones competitivas del exterior. El resultado del proceso fue una consolidación de un grupo intermedio constituido por empresas medianas con mayores capacidades organizativas capaces de redinamizar el distrito, frente a los fenómenos de deslocalización observados en aquellos en los que ninguna empresa ha adquirido liderazgo.

No obstante, el debate está abierto, ya que otros autores señalan también la capacidad de adaptación de muchos distritos, planteando la necesidad de que los distritos industriales italianos tomen contacto con otras regiones, y en especial otros distritos, tanto nacionales como internacionales, para poder interactuar en «redes largas» de confianza y de esta manera afrontar los desafíos de la globalización. A partir de experiencias llevadas a cabo en este sentido, pueden generarse nuevas ventajas competitivas para los distritos.

Agustín Sancho Sora
Universidad de Zaragoza, Zaragoza, España

<http://dx.doi.org/10.1016/j.ihe.2014.07.009>