

EUGENIO CLIMENT LÓPEZ

Departamento de Geografía y O. T. Universidad de Zaragoza

Los sistemas productivos locales de pequeña y mediana empresa frente a la globalización, en La Rioja

RESUMEN

La globalización obliga a los sistemas productivos locales de pequeña y mediana empresa a adaptarse a las condiciones de un mercado mundial cada vez más abierto y competitivo. Una vez identificados los sistemas locales existentes en La Rioja, se describen las características de sus empresas y las relaciones de mercado y cooperación entre las mismas. Se estudian a continuación sus procesos recientes de reestructuración, la extensión y ampliación de sus áreas de mercado y sus actitudes y capacidades ante la innovación, como resultados, diferentes en cada caso, de los procesos globales de reestructuración de las ramas industriales en que están especializados y de sus propias organizaciones internas.

RÉSUMÉ

Les systèmes industriels locaux de petites et moyennes entreprises face à la globalisation, dans La Rioja (Espagne).- La globalisation force les systèmes industriels locaux de petites et moyennes entreprises à s'adapter aux conditions d'un marché mondial de plus en plus ouvert et concourri. Une fois identifiés les systèmes locaux de La Rioja, on offre une caractérisation des entreprises et de leurs relations de marché et de coopération. On étudie de suite leurs processus de restructuration, la étendue et l'élargissement de leurs aires de marché et leurs attitudes et capacités d'innovation, qui sont les résultats différen-

ciés des processus globales de restructuration des filières industrielles dans lesquelles ils sont spécialisés et de leurs propres organisations internes.

ABSTRACT

Local productive systems of small and medium-sized enterprises face up to globalisation, in La Rioja (Spain).- Globalisation forces the local productive systems of small and medium-sized enterprises to adjust to the conditions of a global market, that is becoming more and more open and competitive. Once local systems in La Rioja are identified, characteristics of their enterprises and both market and cooperation relations inter-firms are described. Then, recent restructuration of local systems, extent and extension of their market areas and their attitude and ability for innovation are studied as different results, in one hand, of global restructuration processes of the industrial branches they are specialized in, and in the other hand, of their own internal organizations.

Palabras clave / Mots clé / Key words

Sistema productivo local, globalización, innovación.

Système industriel local, globalisation, innovation.

Local productive system, globalisation, innovation.

I INTRODUCCIÓN

EL TÉRMINO «globalización» presenta diversas facetas, como todos los que pretenden condensar la enorme complejidad de los procesos de cambio social. Por una parte, se refiere a la rápida difusión de la infor-

mación, posibilitada por la informática y las telecomunicaciones, que permiten que una noticia, un dato, un documento o, en general, cualquier «unidad de información» pueda ser transmitida a todos los rincones del planeta en el mismo momento en que se genera, es decir, en «tiempo real», según la expresión que tanto gusta a los informáticos. El espectacular desarrollo de Internet

es quizá el componente más visible de la globalización así entendida.

Por otra parte, el término hace referencia a la progresiva construcción de un mercado mundial o global, como consecuencia de la integración de los estados en organizaciones supranacionales (de las que la Unión Europea es, sin duda, el mejor ejemplo) y del debilitamiento de las barreras, arancelarias y de todo tipo, que los países han usado tradicionalmente para proteger su maquinaria económica interior. Donde más avanzado se encuentra ese mercado global es seguramente en el terreno financiero.

Estas dos facetas de la globalización están estrechamente relacionadas, pues el funcionamiento del mercado depende de la información: un mercado global sólo puede construirse efectivamente si se dispone de una información global. No obstante, hay una diferencia sustancial entre la circulación de información y la de mercancías: la información es inmaterial y, una vez codificada y convertida en impulsos eléctricos, puede transmitirse a la velocidad de la luz y con un coste energético muy bajo. En este aspecto, la circulación de capitales puede asimilarse a la de información. Las mercancías, por el contrario, son materiales y su transporte se enfrenta a la «fricción de la distancia», cuya superación conlleva un tiempo y unos costes energéticos elevados. No obstante, los sistemas de transporte han mejorado muy sensiblemente en las últimas décadas, con la consiguiente reducción de tiempo y costes.

Los progresos de la globalización han llevado a algunos a imaginar un mundo uniforme y sin distancias, en el que la diferenciación espacial desaparece, de manera que la localización de los agentes y las actividades económicas resulta cada vez más irrelevante. Pero dicha visión es un espejismo

«ya que la difuminación de las barreras espaciales que producen las nuevas tecnologías y el relativo abaratamiento de los costes de los modernos sistemas de transporte y comunicaciones no producen efectos uniformes sobre los lugares, en los que pesa su nivel de desarrollo previo, e incluso contribuyen a incrementar la diversidad y la desigualdad entre los lugares» (GARCÍA BALLESTROS, 1998, 15).

La globalización no está acabando con los lugares o espacios diferenciados. Frente a las víctimas del antes indicado espejismo, otros autores consideran que lo global y lo local no se excluyen mutuamente, sino que están estrechamente imbricados (BECATTINI y RULLANI, 1996). Expresando esta idea en términos de la teoría general de sistemas, puede hablarse de un sistema económico global y una multitud de sistemas productivos lo-

cales o sistemas locales de empresas que se influyen recíprocamente. Por una parte, el sistema global se nutre de las aportaciones de los sistemas locales (los nuevos productos y las nuevas informaciones se generan en algún o algunos lugares concretos, desde donde se difunden por el mundo con mayor o menor alcance y rapidez); por otra, los sistemas locales se desenvuelven en el sistema global, que es para ellos fuente de amenazas (como la competencia de nuevos productores) y de oportunidades (como la posibilidad de acceder a mercados antes cerrados y a nuevas fuentes de información).

Para que pueda hablarse de un sistema local no basta con tener un conjunto de empresas domiciliadas en el mismo municipio o comarca; es preciso que entre ellas se dé interacción, como exige la teoría general de sistemas. La abundante bibliografía existente al respecto (GAROFOLI, 1992; EXCEL, 1993; BENKO y LIPIETZ, 1994; BRUSCO, 1996; CLIMENT, 1997) exige de explicar con detenimiento qué son sistemas productivos locales, pero sí es importante remarcar las diferencias entre dos realidades bien distintas.

En primer lugar, las áreas en que se ubican grandes empresas, en cuyo entorno se han ido configurando redes de pequeñas y medianas empresas (PYME) que les proporcionan ciertos componentes y realizan para ellas algunos servicios y trabajos auxiliares. En este caso, puesto que las grandes empresas suelen ser multinacionales (globales, en tanto que están establecidas en diversos lugares repartidos por todo el mundo), podría decirse que lo global selecciona, ocupa y organiza lo local a su conveniencia.

En segundo lugar, las aglomeraciones locales de PYME dedicadas a la misma actividad productiva, entre las cuales se establecen complejas relaciones de competencia, subcontratación y cooperación, sin que ninguna de ellas domine el conjunto. En estos sistemas, de carácter endógeno, lo local se organiza a sí mismo para interactuar con lo global. No es de extrañar, por ello, que una parte sustancial de la bibliografía sobre sistemas locales se centre en estas aglomeraciones de PYME, no considerando dentro de la misma categoría a las redes jerárquicas organizadas localmente en torno a grandes empresas.

El objetivo general de este artículo es profundizar en el conocimiento de las interacciones entre los sistemas locales y el sistema global. Pero, acotando el campo en coherencia con lo antes señalado, dicho objetivo se concreta en la identificación y análisis de los procesos de adaptación de los sistemas locales de pequeña y media-

na empresa a las presiones de la globalización. El procedimiento elegido para ello es un estudio de caso, para el cual se ha escogido La Rioja, una región de gran dinamismo económico en la que, como se verá, los sistemas locales de PYME tienen un destacado protagonismo.

II METODOLOGÍA Y FUENTES

El primer paso es la identificación de los sistemas productivos locales de pequeña y mediana empresa (SPL) existentes en La Rioja. Para ello hay que aplicar un procedimiento que permita identificar ámbitos locales especializados en alguna actividad productiva concreta, con un tejido empresarial basado en PYME. Adaptando a la disponibilidad de datos estadísticos y a la escala riojana el método empleado para identificar SPL en Francia por COURLET y PECQUEUR (1992), se ha procedido de la siguiente manera:

– En primer lugar, se han seleccionado los municipios que tienen al menos nueve PYME (empresas con menos de 250 empleados) de la misma rama industrial y que concentran al menos el 5 por ciento del empleo regional de la rama.

– En segundo lugar, se han seleccionado, de entre éstos, los que están especializados en alguna de dichas actividades industriales, tomando como criterio de especialización que el porcentaje del empleo municipal perteneciente a una rama supere el mayor de estos valores: el 10 por ciento o el doble del porcentaje del empleo regional de dicha rama. Los municipios seleccionados tras estos dos primeros pasos se consideran núcleos de SPL.

– En tercer lugar, se han seleccionado los municipios limítrofes de los citados que están especializados en la rama en cuestión o tienen nueve PYME de la misma o el 5 por ciento de su empleo regional, es decir, los que han superado uno de los criterios de selección indicados. Estos municipios se consideran integrantes del SPL.

– En cuarto y último lugar, se ha considerado que hay también un SPL cuando dos municipios limítrofes especializados en la misma rama concentran individualmente el 5 por ciento del empleo regional de dicha rama y conjuntamente el número mínimo de PYME. Para completar la delimitación de estos SPL se ha procedido según lo indicado en tercer lugar.

La fuente de información utilizada ha sido un directorio de empresas del Gobierno regional, que constituye una ampliación y actualización al año 1998 del realiza-

do años antes por el «Instituto de la pequeña y mediana empresa industrial» (IMPI: 1994). Se han tomado en consideración como ramas productivas, en función del nivel de detalle permitido por la fuente, las divisiones principales de las grandes agrupaciones de la encuesta industrial. Así, citando los ejemplos de mayor interés en este trabajo, dentro de la agrupación de «alimentación, bebidas y tabaco» se han considerado las ramas de «productos cárnicos», «conservas y manipulación de vegetales», «industria vinícola» y «otras industrias de alimentación, bebidas y tabaco»; dentro de la agrupación de «textil, confección, cuero y calzado» se han diferenciado las ramas de «calzado» y «textil, confección y cuero»; finalmente, dentro de la agrupación de «manufacturas diversas» se han tomado en cuenta las ramas de «industria del mueble» y «otras manufacturas diversas».

Una vez delimitados los SPL de La Rioja, se estudian las características de las empresas que los integran y sus interrelaciones. Como guía de trabajo se adopta el planteamiento de GAROFOLI (1992), especialmente su tipología de SPL. Se pretende que el estudio no sea sólo una instantánea actual de los SPL de La Rioja, sino que abarque también sus orígenes y evolución histórica, con especial hincapié en la última década.

Para ello se han utilizado como fuente de información el directorio de empresas antes mencionado y otros tres anteriores escalonados en el tiempo (el del IMPI, de 1994, y dos elaborados por el gobierno regional, uno en 1990 y otro en 1986). Aunque dichos directorios no fueron confeccionados de idéntica manera, tienen coincidencias suficientes como para que sus datos resulten comparables, una vez realizada la pertinente depuración.

Pero estas fuentes ofrecen información insuficiente para caracterizar las empresas de los SPL y conocer sus interrelaciones, por lo que además se ha realizado una encuesta a las empresas. El cuestionario de la misma consta de 28 preguntas, que se refieren a los siguientes campos: descripción inicial (año de creación, domicilio anterior, número de establecimientos, productos elaborados), mercados de venta de sus productos, relaciones con otras empresas (proveedores de bienes y servicios, participaciones de capital, acuerdos de cooperación), recursos humanos e innovaciones. La muestra seleccionada constituye el 20 por ciento de las empresas de los SPL, por lo que se puede considerar globalmente representativa del conjunto.

La información se ha completado con una serie de entrevistas abiertas, cuyos objetivos han sido, por una parte, aclarar aspectos que, una vez realizada la tabula-

CUADRO I. *Sistemas productivos locales de pequeña y mediana empresa en La Rioja (1998)*

SISTEMA	ESPECIALIDAD (I)	Nº de		% del empleo regional en I	% del empleo en la industria local
		empresas I	empleos en I		
Arnedo	Calzado	80	1.965	78	49
Rioja Baja	Conservas	35	1.456	71	35
Haro	Vinos	48	1.199	61	47
Nájera	Muebles	25	427	28	48
Ezcaray	Muebles	10	271	19	91
Baños	Cárnicas	12	266	38	72

Fuente: Gobierno de La Rioja.

ción de las encuestas, resultaban confusos o sorprendentes; por otra, obtener información sobre algunas instituciones relevantes de los SPL. Las personas entrevistadas han sido empresarios y representantes de ciertos organismos técnicos, a los que se hará referencia más adelante.

Una vez completado este paso, el estudio se ha centrado en las estrategias que los SPL han puesto en marcha para hacer frente a los desafíos de la globalización. El aspecto nuclear de esta fase es el análisis de los mercados de venta de las empresas, pero en torno a él se tratan otros como las innovaciones aplicadas en los procesos de producción (para hacer frente a los avances tecnológicos y abaratar los costes), en los productos (para poder competir por la vía de la diferenciación) y en la gestión empresarial.

En esta fase las fuentes de información utilizadas han sido las encuestas y entrevistas a que se ha hecho referencia.

III

LOS SISTEMAS LOCALES DE PEQUEÑA Y MEDIANA EMPRESA DE LA RIOJA

La aplicación del procedimiento descrito en el apartado anterior ha permitido identificar seis SPL en La Rioja. Tres de ellos están especializados en diferentes ramas agroalimentarias: Haro en industria vinícola, Baños de Río Tobía en industria cárnica y Rioja Baja en industria conservera. Otros dos, Nájera y Ezcaray, están especializados en la fabricación de muebles y el último, Arnedo, en la industria del calzado.

Entre ellos existen apreciables diferencias de tamaño, como muestra el cuadro I: el número de empresas de la rama respectiva varía entre las 10 de Ezcaray y las 80 de Arnedo; el número de trabajadores empleados

en ellas oscila entre los 266 de Baños y los 1.965 de Arnedo.

Todos ellos presentan un alto grado de especialización productiva: los empleados de la rama en que están especializados equivalen al 91 por ciento del empleo de la industria local en Ezcaray y al 35 por ciento en Rioja Baja, quedando los restantes en valores intermedios; pero esos porcentajes serían más elevados si se tomaran en consideración también las actividades conexas con la rama de especialización, a lo que se hará referencia más adelante.

Todos estos SPL están integrados por más de un municipio: Ezcaray y Baños, los más pequeños, incluyen dos, Nájera y Arnedo tres, Rioja Baja seis y Haro once. El nombre que se les ha dado es el de su núcleo, con la única excepción de Rioja Baja, que no lo tiene (este SPL ha sido identificado aplicando el paso cuarto del proceso antes descrito).

En la figura 1 puede observarse que Arnedo y Rioja Baja se sitúan en el extremo nororiental de La Rioja;

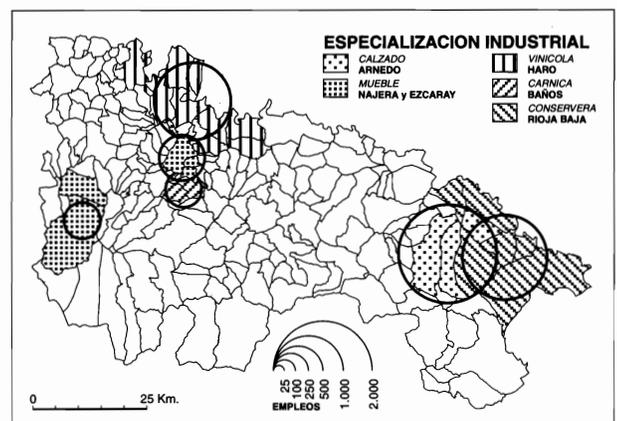


FIG. 1. Localización de los sistemas productivos locales de pequeña y mediana empresa de La Rioja.

CUADRO II. *Especialización industrial de La Rioja (1996)*

Rama industrial	Población ocupada		Coeficiente de especialización *
	La Rioja	España	
Minería y energía	463	123.730	0,3
Alimentación y bebidas	6.638	369.694	1,6
Textil, calzado y confección	4.490	290.724	1,4
Madera y corcho	1.063	94.019	1,0
Papel e impresión	1.265	174.323	0,6
Química	591	128.688	0,4
Caucho y plásticos	1.530	102.053	1,3
Prod. minerales no metálicos	1.779	156.444	1,0
Productos metálicos	3.165	317.250	0,9
Maquinaria y equipo	1.716	148.003	1,0
Material eléctrico	277	141.555	0,2
Material de transporte	1.590	193.691	0,7
Manufacturas diversas	2.108	148.414	1,3
Total industria	26.675	2.388.588	-

* Índice de Sargent Florence (véase nota 1)

Fuente: Instituto Nacional de Estadística: *Encuesta industrial de empresas 1996*.

ambos son limítrofes y comparten el municipio de Calahorra. Los otros cuatro se ubican en la parte occidental de la región, siendo Ezcaray el único que no tiene contigüidad espacial con los otros.

Puede afirmarse que La Rioja es una región especializada en industria, puesto que la participación de este sector en el producto interior bruto (PIB) y en la población ocupada a escala regional es bastante mayor que a escala nacional: la serie de estudios sobre la renta del Banco de Bilbao indica que esto es así desde 1981 por lo que respecta al PIB y desde 1973 respecto a la población ocupada. Los últimos datos de dicha serie (FUNDACIÓN BBV, 1997) indican que la población ocupada en la industria, sin la construcción, es el 33 por ciento del total en La Rioja, frente al 20 por ciento en España, y que la aportación del sector al PIB es el 31 por ciento en la región, frente al 22 por ciento en el conjunto nacional. Además, desde 1973, casi todos los años el valor añadido de la industria en La Rioja ha registrado tasas de crecimiento superiores a las del conjunto nacional; concretamente, según la fuente antes citada, entre 1993 y 1995 dicha tasa se ha situado por encima del 6 por ciento en la región, mientras que en España no ha llegado al 5 por ciento.

La Rioja, por tanto, es una región industrial, tanto por su especialización productiva como por el dinamismo reciente del sector. Dentro de ella, los SPL identificados concentraban en 1998 el 44 por ciento del empleo industrial, es decir, cerca de la mitad del total, porcenta-

je en el que se han mantenido, con pequeñas variaciones, a lo largo de las dos últimas décadas.

Por otra parte, como puede comprobarse en el cuadro II, La Rioja está especializada con respecto al conjunto nacional en cuatro agrupaciones industriales: «alimentación, bebidas y tabaco», «textil, confección, cuero y calzado», «caucho y plásticos» y «manufacturas diversas»¹. En tres de estas agrupaciones de la encuesta industrial se integran las ramas productivas en que están especializados los SPL de La Rioja (recuérdese que la fabricación de muebles está incluida en «manufacturas diversas»), mientras que la cuarta («caucho y plásticos») está estrechamente relacionada con la producción de calzado.

De lo anterior se desprende que los SPL juegan un papel fundamental en el modelo de industrialización de La Rioja, tanto en el aspecto puramente cuantitativo, reflejado en ese 44 por ciento del empleo industrial regional, como en el cualitativo, pues en ellos se concentran elevados porcentajes del empleo regional de aquellas

¹ Los coeficientes de especialización del cuadro II se han calculado como el índice de Sargent Florence: primero, dividiendo la población ocupada en el total de la industria de La Rioja por la población ocupada en el total de la industria de España se obtiene un valor constante K. Segundo, el coeficiente de especialización de La Rioja para cada rama industrial es el cociente entre la población ocupada en cada rama en La Rioja y la población ocupada en la misma rama en España y dividido por la constante K. Hay especialización cuando el valor del coeficiente supera la unidad.

CUADRO III. *Características de las empresas de los Sistemas Productivos Locales de La Rioja (1998)*

Sistema local	Empresas por nº de trabajadores				% empresas monoplanta	% empresas endógenas
	1 a 20	21 a 50	51 a 100	101 a 250		
Arnedo	45	26	8	1	94	89
Rioja Baja	17	10	4	4	67	67
Haro	33	10	3	2	73	55
Nájera	19	5	1	0	100	100
Ezcaray	7	1	2	0	100	100
Baños	7	5	0	0	100	100

Fuente: Gobierno de La Rioja.

ramas en que está especializada La Rioja, porcentajes que, como muestra el cuadro I, oscilan entre el 38 por ciento de la industria cárnica, localizado en Baños, y el 78 por ciento del calzado, ubicado en Arnedo. Aunque Ezcaray y Nájera quedan individualmente por debajo del valor mínimo indicado, conjuntamente, puesto que se trata de la misma actividad productiva, alcanzan el 47 por ciento.

IV

ESTRUCTURA Y FUNCIONAMIENTO DE LOS SISTEMAS LOCALES DE LA RIOJA

Una vez identificados los SPL existentes en La Rioja y resaltada su importancia en la región, tanto cuantitativa como cualitativa, procede abordar el análisis de su estructura interna y su funcionamiento como sistemas, empezando por la caracterización de sus empresas.

En el cuadro III puede comprobarse que todas las empresas de las ramas en que están especializado los SPL son pequeñas o medianas, pues ninguna supera los 250 trabajadores. El 60 por ciento de ellas no llegan a los 20 y las que superan los 100 son una exigua minoría del 3 por ciento, sólo representada en los SPL de mayor tamaño, los de Arnedo, Rioja Baja y Haro.

Puede comprobarse también que la mayoría de ellas tiene un único establecimiento, es decir, que son empresas monoplanta: el 100 por cien en los SPL de menor tamaño, los de Nájera, Ezcaray y Baños de Río Tobía, y más de las dos terceras partes del total en los tres mayores.

La mayor parte de ellas asimismo son de carácter endógeno: el 100 por cien de los propietarios y accionistas de las empresas de Nájera, Ezcaray y Baños de Río Tobía son de origen local, así como porcentajes ampliamente mayoritarios de los otros tres. Vale la pena señar,

no obstante, que el 45 por ciento de las empresas de Haro tiene vinculaciones exteriores en cuanto al origen del capital.

En definitiva, los aquí identificados responden perfectamente al modelo teórico de sistemas productivos locales de pequeña y mediana empresa, tanto por el pequeño tamaño y la estructura monoplanta de éstas como por el origen del capital.

El tipo de empresario más frecuente en los sistemas de PYME de carácter endógeno es el que se ha formado a partir de la experiencia directa en el trabajo, bien por haber empezado a trabajar desde muy joven en la empresa de su familia, de cuya dirección se ha hecho cargo en un momento dado, bien por haber creado su propia empresa, estableciéndose por su cuenta tras varios años de experiencia como trabajador por cuenta ajena en otra del mismo sector.

Este perfil es también el dominante en los SPL de La Rioja, donde el 40 por ciento de los empresarios, según revela la encuesta, tiene un nivel de estudios primarios. El porcentaje es muy alto y, por ello, indicativo de la importancia de la formación directa en el trabajo. No obstante, el 34 por ciento del total declara que tiene un nivel de estudios universitarios, lo cual implica una voluntad de formación previa a la experiencia directa, aunque no siempre, pues en ocasiones los estudios realizados tienen muy poco que ver con el trabajo de la empresa. Los empresarios con formación universitaria responden, en general, a dos tipos distintos: en unos casos se trata de herederos de un negocio familiar que, antes de incorporarse al mismo, realizaron estudios en centros universitarios para estar mejor preparados; en otros casos, las empresas han perdido en parte el carácter familiar (por ejemplo, con la entrada de nuevos socios) y ello se ha reflejado en la puesta al frente de las mismas de gestores profesionales de formación universitaria.

Los dos SPL en que los empresarios con estudios universitarios superan a los que sólo tienen estudios primarios responden a estos dos tipos: Baños de Río Tobía, donde las empresas familiares se han mantenido estables a lo largo de varias décadas y al frente de muchas de ellas hay ya una segunda generación de empresarios con mayores estudios; y Haro, donde, como se ha indicado antes, se registra la mayor proporción de empresas con participación de capital exterior.

Por otra parte, el perfil profesional dominante de los empresarios se completará constatando la larga experiencia que tienen a sus espaldas: el 36 por ciento del total lleva más de 25 años ejerciendo como empresarios, el 31 por ciento entre 15 y 25, el 23 por ciento entre 5 y 15 y sólo el 10 por ciento menos de 5 años.

La formación de los trabajadores también es fundamentalmente práctica, habiendo aprendido el oficio la mayor parte de ellos directamente en el puesto de trabajo: entre el 66 por ciento del total en el caso de Haro y el 99 por ciento en el de Ezcaray. En paralelo con lo señalado respecto a los empresarios, el porcentaje de trabajadores con estudios específicos de carácter profesional es bastante bajo, incluso en aquellos SPL que disponen de centros de enseñanza especializados: el 13 por ciento en Arnedo, en cuyo instituto de formación profesional se cursan, desde su fundación en 1968, estudios de formación profesional en la rama del calzado; o el 11 por ciento en Rioja Baja, que cuenta con estudios de conservería vegetal, ubicados en Alfaro. Un dato revelador es que en el instituto de formación profesional de Nájera se establecieron en 1977 las enseñanzas oficiales relacionadas con la rama de la madera, pero se eliminaron al poco tiempo por falta de alumnado, a pesar de la importancia de esta industria en la localidad; la razón es que los jóvenes, con aquiescencia o por consejo de sus padres, preferían colocarse en una empresa y aprender allí el oficio que cursar estudios previos².

Establecido el perfil de las empresas, se pasa al estudio de sus relaciones mutuas o interacciones, que es lo que confiere el carácter de sistema a las aglomeraciones locales de PYME. Pueden distinguirse dos tipos de relaciones: las de mercado y las de cooperación.

Las relaciones de mercado tienen que ver con el grado de división del trabajo entre las empresas, tanto en sentido horizontal como vertical.

No hay división del trabajo en sentido horizontal si las empresas de la rama en que está especializado el SPL se dedican a las mismas líneas productivas; en este caso, las relaciones interempresariales de mercado se reducen a la mera competencia entre ellas; hay división del trabajo cuando las empresas de la misma rama industrial trabajan en líneas de fabricación diversificadas, tratando de ocupar nichos de mercado diferentes. En este terreno, tanto los directorios de empresas como la encuesta revelan diferencias significativas entre los SPL de La Rioja. De menor a mayor grado de diferenciación de las empresas, se distinguen:

– Los de Haro y Baños de Río Tobía, en los que no se da ninguna diferenciación. Todas las empresas vinícolas de Haro elaboran vino, dentro de unas gamas y calidades muy similares, y todas las empresas cárnicas de Baños producen embutidos y jamones, también dentro de unas gamas y calidades parecidas.

– En el de Rioja Baja hay un moderado grado de diferenciación: la mitad de las empresas elabora una gama similar (y bastante amplia) de conservas vegetales; una cuarta parte realiza manipulaciones elementales de diversas clases de frutas y verduras de cara a su comercialización en fresco (clasificación, limpieza, troceado, empaquetado); la cuarta parte restante está integrada por empresas especializadas en líneas muy concretas de productos: conservas de champiñón, salsa de tomate, encurtidos, mermelada, fruta confitada o congelados.

– Los tres SPL especializados en ramas industriales no alimentarias presentan un elevado grado de división del trabajo en sentido horizontal. En el más pequeño de ellos, el de Ezcaray, pueden distinguirse hasta cuatro grupos de empresas, atendiendo a los productos que fabrican (mueble provenzal y castellano, mesas y sillas plegables, butacas para locales públicos, muebles de encargo), a pesar de que sólo tiene diez empresas en total. El grado de especialización es aún mayor en Nájera, donde el 60 por ciento de las empresas fabrica tipos muy concretos de muebles (muebles de baño, camas, librerías, mesas y sillas de cocina, etc). También en Arnedo, dentro de la gama de producción del calzado, hay una elevada división del trabajo y un amplio número de empresas altamente especializadas en productos concretos (calzado infantil, de seguridad, deportivo, alpargatas, etc).

Se da división del trabajo en sentido vertical, dentro de la rama industrial en que está especializado cada SPL, cuando hay empresas que fabrican productos finales para el mercado de consumo y otras que producen compo-

² En Haro hay también un instituto de formación profesional, pero no dispone de enseñanzas relacionadas con la elaboración del vino. En Ezcaray y Baños de Río Tobía no hay centros de formación profesional.

nentes y bienes intermedios o que realizan ciertos procesos productivos para los fabricantes de bienes finales. Entre las del primer grupo y las del segundo se dan relaciones de subcontratación, entre proveedor y cliente, que son relaciones de mercado. También en este aspecto se aprecian diferencias entre unos y otros:

– En los tres especializados en ramas agroalimentarias y en Ezcaray no existe división del trabajo en sentido vertical, pues todas las empresas elaboran productos finales.

– En el de Nájera todas las empresas producen bienes finales, pero un 12 por ciento del total, además, realiza trabajos auxiliares (torneado) o fabrica productos intermedios (molduras, tableros).

– En el de Arnedo el 16 por ciento de las empresas se dedica exclusivamente a la producción de bienes intermedios (tacones, suelas, plantillas, cuñas, troqueles, adornos) o a la realización de procesos de fabricación previos al acabado final (aparado o cosido, pegado, foamizado, serigrafiado). La encuesta revela que éstas trabajan para un amplio número de empresas finales, no estando ligadas en exclusiva a una o unas pocas.

Por otra parte, las empresas de las ramas en que están especializados los SPL compran ciertos componentes, materias primas, bienes de equipo y servicios especializados a empresas de otras ramas industriales, agrarias y terciarias, constituyendo así un conjunto de actividades productivas conexas, o sea, lo que la bibliografía francesa denomina *filière*. Si estas empresas proveedoras están ubicadas en el mismo SPL, las relaciones empresariales son más variadas y complejas y, en la misma medida, se acentúa su carácter de sistema. La situación de los SPL de La Rioja en este aspecto es la siguiente:

– En Ezcaray y Baños de Río Tobía no hay ninguna empresa de ramas productivas conexas y tanto los fabricantes de muebles del primero como los de productos cárnicos del segundo se abastecen de materias primas, bienes intermedios, equipo y servicios productivos en otros lugares distintos.

– En Haro y Rioja Baja existen sendas *filières* de carácter agroindustrial: la de Haro agrupa, además de la elaboración de vino, la viticultura y la producción de corcho; en Rioja Baja, además de la industria conservera, la horto-fruticultura y la fabricación de envases metálicos, etiquetas, ciertos productos químicos y maquinaria para conservas. En concreto, todos los productores de vino de Haro compran dentro del SPL uva y vino y el 83 por ciento de ellos también corcho; en la Rioja Baja,

la totalidad de las conserveras encuestadas compran en el propio SPL frutas y verduras, envases metálicos, etiquetas, productos químicos y maquinaria³.

– En Arnedo y Nájera existen también sendas *filières* de carácter industrial. La de Arnedo agrupa, junto a los fabricantes de calzado, a los de tejidos y, sobre todo, de caucho; en Nájera, junto a los fabricantes de muebles, a los de aglomerados de madera y barnices. En cifras concretas, el 50 por ciento de los fabricantes de calzado de Arnedo compran dentro del SPL productos textiles y el 82 por ciento pisos de caucho; por su parte, la totalidad de los fabricantes de muebles de Nájera compran aglomerado de madera y barnices a empresas establecidas dentro del mismo SPL. El caso de Arnedo se completa con la existencia de alguna empresa dedicada al diseño de calzado, ejemplo del tipo de servicios especializados a que antes se ha hecho referencia.

En el apartado anterior se dijo que, si se tomaran en consideración las actividades productivas conexas junto con la principal, el grado de especialización productiva de los SPL aumentaría con respecto al indicado en el cuadro I. Incorporando sólo las de carácter industrial, los SPL de Arnedo y Nájera se verían incrementados en unos 300 empleos cada uno y el de Rioja Baja en 360; las *filières* respectivas, en este caso, abarcarían el 82 por ciento del empleo local de Nájera, el 56 por ciento de Arnedo y el 44 por ciento de Rioja Baja.

Además de las relaciones de mercado (competencia y subcontratación) las empresas de los SPL suelen mantener entre sí relaciones de cooperación y en ello reside una de las claves de su competitividad. La cooperación puede llevarse a cabo en multitud de campos (comercialización, formación de recursos humanos, información) y las empresas pueden implicarse en ella de diversas formas y con desigual intensidad.

En el caso de los SPL de La Rioja, las encuestas y entrevistas revelan que la cooperación interempresarial, cuando se produce, no es directamente ente empresas concretas (salvo algunas experiencias puntuales) sino indirectamente a través de asociaciones creadas por las mismas. En detalle, la situación es la siguiente:

³ Pero no necesariamente la totalidad de los productos indicados: las bodegas de Haro sí que compran la totalidad de la uva en el ámbito de la denominación de origen Rioja, pero las conserveras de Rioja Baja compran fuera de la región parte de las verduras y frutas que transforman. Esto último ocurre también con los bienes de carácter industrial de ambos SPL y de los que se citan en el párrafo siguiente.

Los dos SPL especializados en la fabricación de muebles presentan los niveles más bajos de cooperación interempresarial:

– En Ezcaray no se registra ninguna forma de cooperación entre empresas.

– En Nájera se reduce a la creación reciente de una asociación local de fabricantes de muebles, cuyo único proyecto consolidado por ahora es la organización de una feria anual del mueble en la propia Nájera, concebida como escaparate colectivo de las empresas del SPL.

En los tres de especialización agroalimentaria las empresas están integradas en asociaciones empresariales de la rama respectiva, que rebasan el ámbito local: la de empresas cárnicas (ARICAR) se extiende por toda La Rioja; la de empresas vinícolas (ARBOR) por toda el área de la «denominación de origen calificada de vinos de Rioja», que abarca partes de las provincias de La Rioja, Álava y Navarra; la de industrias conserveras (CONSEBRO) por las tres comunidades autónomas centrales de la depresión del Ebro (Navarra, La Rioja y Aragón). Aunque alguna de ellas ha funcionado en alguna ocasión como central de compras de productos auxiliares (no de la materia prima, cuya selección nunca han delegado las empresas) en este momento su función casi exclusiva tiene que ver con la diferenciación del producto:

– ARICAR canaliza las relaciones de las empresas cárnicas con el gobierno regional de cara a la gestión de un distintivo o etiqueta genérica de calidad («Rioja calidad»).

– ARBOR interviene, junto con la administración, los viticultores y otros grupos de intereses, en el consejo regulador de la denominación de origen, cuya estación enológica se ubica en Haro.

– CONSEBRO ha propiciado la creación de dos denominaciones de origen para los productos conserveros de su zona de actuación: «espárragos de Navarra» y «pimientos del piquillo de Lodosa». Quizá el logro más importante de esta asociación sea la creación y mantenimiento del «Laboratorio del Ebro», reconocido oficialmente por la comisión interministerial de ciencia y tecnología (CICYT) como centro técnico nacional de conservas vegetales; en él se realizan tareas de análisis y control de calidad, asistencia técnica e investigación y desarrollo; está ubicado en una localidad navarra limítrofe con la Rioja Baja.

El SPL de Arnedo presenta mayor grado de complejidad en este aspecto: la mayoría de sus empresas están integradas en dos asociaciones de distinta naturaleza y ámbito de actuación:

– INESCOP, de carácter nacional, creada por los fabricantes de calzado e industrias conexas. Su sede se encuentra en Alicante, pero tiene un laboratorio en Arnedo, en el que se realizan tareas de control de calidad, información y asesoramiento técnico.

– AICCOR, que es la asociación de fabricantes de calzado e industrias conexas de La Rioja, cuya sede se ubica en Arnedo, dado que esta localidad tiene la mayor concentración de empresas del sector. Su principal actividad es la formación profesional de los empresarios y trabajadores de las empresas asociadas.

Una buena manera de sintetizar lo expuesto sobre el funcionamiento de los SPL de La Rioja es recurrir a la tipología de GAROFOLI (1992), utilizada como guía de trabajo. Este autor, dentro de las concentraciones locales de PYME especializadas en una determinada actividad productiva, distingue un tipo elemental, al que denomina «área de especialización productiva», en el que las empresas mantienen entre sí exclusivamente (o casi) relaciones de competencia. En el segundo tipo, al que denomina «sistema productivo local» (en sentido estricto), hay una cierta división del trabajo, fundamentalmente (aunque no sólo) de carácter horizontal, y aparecen las primeras relaciones de cooperación. En el tercero, al que denomina «área sistema», están ya plenamente desarrolladas las relaciones de subcontratación y cooperación. A pesar de que no es fácil reconocer en la práctica los límites entre las tres clases, el esquema puede ser útil para caracterizar de forma sintética los SPL de La Rioja:

Los dos de menor tamaño, Ezcaray y Baños de Río Tobía, encajan en el tipo de «áreas de especialización productiva», pues todas sus empresas se dedican a la producción de bienes finales, sin que se den relaciones de subcontratación, y la cooperación es inexistente en el primero, limitándose en el segundo a un aspecto concreto, la calidad del producto, a través de una asociación que desborda el marco estrictamente local.

El de mayor tamaño, Arnedo, encaja en el tipo de «área sistema», pues entre sus empresas hay una fuerte división del trabajo, tanto de carácter horizontal como vertical, dándose intensas relaciones de subcontratación entre los fabricantes de productos finales y los de bienes intermedios, tanto los de la rama de calzado como los de otras ramas productivas conexas. Rioja Baja encaja también en este tipo, pues, aunque las empresas de conservas vegetales producen sólo bienes finales, existe un grupo importante de empresas dedicadas a ramas industriales conexas, además de fuertes relaciones de cliente a proveedor con la agricultura local. En ambos casos las

CUADRO IV. Evolución de los Sistemas Productivos Locales de La Rioja (1986-1998)

Sistemas	Empresas* (A)			Empleados* (B)			Tamaño medio* (B/A)		
	1986	1998	% incremento	1986	1998	% incremento	1986	1998	% incremento
Arnedo	60	64	6,7	2.404	1.917	-20,3	40	30	-25,0
Rioja Baja	24	30	25,0	830	1.441	73,6	35	48	37,0
Haro	29	37	27,6	1.057	1.166	10,3	36	32	-11,0
Nájera	28	24	-14,3	579	424	-26,8	21	18	-14,0
Ezcaray	8	10	25,0	213	271	27,2	27	27	1,8
Baños	11	11	0,0	289	263	-9,0	26	24	-9,0

*Excluidas las empresas con menos de 5 empleados.

Fuente: Gobierno de La Rioja.

relaciones de cooperación se han materializado en instituciones consolidadas que dan apoyo técnico y formativo a las empresas.

Los de Haro y Nájera encajan en el tipo de «sistema productivo local» en sentido estricto, pues se alejan de la simplicidad de las áreas de especialización productiva, pero no alcanzan la complejidad de las áreas sistema. Las empresas de ambos producen bienes finales, pero mantienen relaciones de cliente a proveedor, en el ámbito local, con ramas industriales conexas, en el caso de Nájera, y con la actividad agraria, en el caso de Haro. La cooperación en el primero es incipiente y en el segundo se enmarca en el contexto de la denominación de origen.

V ORÍGENES, EVOLUCIÓN Y REESTRUCTURACIÓN DE LOS SISTEMAS LOCALES

Los SPL de La Rioja, cuya estructura y funcionamiento actual se han descrito, cuentan con una historia bastante larga, al menos en algunos casos. La elaboración de vino utilizando métodos modernos se inicia en Haro en el último tercio del pasado siglo, lo mismo que la de conservas vegetales en la Rioja Baja. Las posibilidades agrícolas de los respectivos entornos, unidas a la capacidad de iniciativa local, combinada en el caso de Haro con la aportación de capitales vascos y técnicos franceses, están en el origen de ambos.

La industria del calzado de cuero empieza en Arnedo en la primera década del siglo xx, pero desde finales del siglo anterior hubo fábricas y talleres textiles y de calzado de tela (zapatillas de paño y alpargatas de lona)

en algunas localidades de montaña de los valles de los ríos Cidacos (que pasa por Arnedo y Calahorra) y Alhama, en las que existía una larga tradición textil, relacionada con la cría del ganado ovino y con el cultivo de lino y cáñamo. En las décadas de los veinte y treinta las principales empresas de estas localidades se trasladan a Arnedo, consolidándose así este SPL en vísperas de la guerra civil.

Nájera, Ezcaray y Baños de Río Tobía aparecen claramente configurados como SPL, con sus especialidades productivas actuales, después de la guerra civil, en la autarquía. Sólo el de Ezcaray, enclavado en zona de montaña, tenía tradición industrial previa, pero centrada en el textil de lana, igual que las localidades próximas a Arnedo antes aludidas.

Su evolución durante las épocas de la autarquía y de los planes de desarrollo fue positiva, puesto que aumentaron, aunque no espectacularmente, el número de empresas y de empleados de las ramas en que están especializados. En los años sesenta, además, empiezan a desarrollarse las principales ramas productivas conexas (caucho en Arnedo, envases metálicos en Rioja Baja y química en Nájera), configurándose así las respectivas *filieres*. Las únicas excepciones fueron las de Rioja Baja y Haro, que languidieron a lo largo de los años cuarenta y cincuenta, arrastrados por los problemas de las actividades agrarias que les proporcionan la materia prima; el de Haro se recupera a partir de los sesenta, época en que se inicia la gran época del vino de Rioja, pero el otro continúa en situación de atonía hasta la década siguiente.

La crisis de los setenta, que puede calificarse sin duda como crisis global, no ha afectado a todos de la misma manera, siendo el principal factor de diferenciación la rama industrial en que están especializados. Los de

Arnedo, Nájera y Ezcaray están especializados en sectores industriales maduros y de demanda débil, que son los que han experimentado la crisis con mayor intensidad. Los de Haro, Rioja Baja y Baños de Río Tobía lo están en el sector agroalimentario, que es de demanda intermedia en el contexto de los países desarrollados y que ha resultado muy dinámico en el caso de España.

En el cuadro IV se recoge la evolución del número de empresas y empleados de los SPL de La Rioja entre 1986 y 1998; aunque las fechas vienen marcadas por la disponibilidad de fuentes estadísticas (los directorios de empresas de dichos años), la primera de ellas es especialmente oportuna, por ser en 1986 cuando se inicia en España una fase de recuperación, después de una larga crisis de diez años, y se produce la incorporación a la Unión Europea.

En coherencia con el dinamismo general de las industrias agroalimentarias en España, el comportamiento más dinámico ha correspondido a Rioja Baja, donde se han incrementado el número de empresas y de empleados, así como el tamaño medio de las plantillas. En el de Haro se han incrementado también las dos primeras variables, pero no la tercera. Cotejando los citados directorios se explica la diferencia: tanto en uno como en otro SPL, las empresas creadas en el período son pequeñas (menores de 30 trabajadores), pero mientras en Rioja Baja las empresas mayores han incrementado sus plantillas, en Haro se han mantenido estables. El de Baños de Río Tobía se aparta de esta tónica expansiva, pues pierde empleos.

También en coherencia con el comportamiento general de los sectores maduros, el de Arnedo ha perdido el 20 por ciento de sus empleados de 1986, pero se ha incrementado el número de empresas, lo que ha traído consigo una sensible disminución del tamaño medio de las plantillas. En 1986 había en la zona cinco empresas con más de cien trabajadores, mientras que en 1998 sólo quedaba una; tres de ellas cerraron sus puertas y otra redujo su plantilla por debajo de dicho umbral. Paralelamente se produjo una notable proliferación de pequeñas empresas. Esto revela la forma en que el SPL ha reajustado su estructura empresarial para hacer frente a la crisis: reducción del tamaño medio, acompañado de especialización productiva y subcontratación, como se ha visto en el apartado anterior.

El de Nájera ha tenido una evolución más desfavorable, pues ha disminuido el número de empresas y de empleados, así como el tamaño medio. También en este caso han desaparecido las empresas de mayor tamaño,

pero el proceso no se ha visto suficientemente compensado con la creación de otras nuevas y, además, apenas se ha desarrollado en su seno la subcontratación. Ezcaray, también especializado en la fabricación de muebles, sin embargo, ha experimentado una evolución positiva en empresas y empleados, sin variar apenas el tamaño medio de aquéllas.

Como se desprende de lo anterior, todos ellos se han visto afectados por los cambios recientes de la actividad industrial en que están especializados, que son cambios de carácter global, pero cada SPL ha dado su propia respuesta, en función de sus posibilidades y capacidades. En el siguiente apartado se profundizará en ello.

VI

CONQUISTA DE NUEVOS MERCADOS Y CAPACIDAD INNOVADORA

La globalización económica, como se indicó en la introducción, ha traído consigo una mayor movilidad de los productos, por la mejora de los transportes y el debilitamiento de las barreras comerciales, con el consiguiente incremento de la competencia. Esto constituye, para los sistemas locales de PYME, por una parte, una fuente de amenazas, pues sus mercados tradicionales pueden ser «asaltados» por competidores que antes no habían tenido acceso a ellos; por otra parte, una fuente de oportunidades, pues ellos mismos pueden intentar el «asalto» a mercados que les estaban vedados.

Pero la competencia se hace más dura en la medida en que se hace más global, lo cual exige de las empresas un esfuerzo continuo de adaptación y anticipación, es decir, una actitud innovadora. Las innovaciones, dicho esquemáticamente, pueden ir orientadas a la consecución de dos objetivos: la reducción de costes, lo cual exige mejorar los procesos de producción (innovaciones de proceso), y la diferenciación del producto (innovaciones de producto); pero para innovar en esos campos puede ser preciso introducir cambios en la organización de la empresa (innovaciones de gestión).

Los sistemas locales de PYME son, al menos potencialmente, medios innovadores: la proximidad física de empresas que compiten y cooperan entre sí puede crear un «saber hacer» propio, difícil de conseguir en otros entornos, así como un elevado espíritu de emulación, capaz de traducirse en potencial innovador, y unos canales informales, pero muy eficaces, de difusión de la información y, por lo tanto, de aprendizaje colectivo (DUPUY y GILLY, 1997).

CUADRO V. *Distribución espacial de las ventas de los Sistemas Productivos Locales de La Rioja en 1998 (en %)*

Sistema	España	Unión Europea	Resto del mundo
Arnedo	74,5	22,0	3,5
Rioja Baja	75,6	21,6	2,8
Haro	58,0	32,0	10,0
Nájera	100,0	0,0	0,0
Ezcaray	68,7	28,7	2,6
Baños	98,0	2,0	0,0
TOTAL	73,5	21,7	4,7

Fuente: Gobierno de La Rioja.

El estudio del comportamiento de los SPL de La Rioja en estos aspectos se inicia con el de los mercados actuales de sus productos. El cuadro V se ha confeccionado combinando los resultados de la encuesta, en la que las empresas informan de la distribución de su volumen de ventas por ámbitos geográficos, y los datos del directorio más reciente, que informa del volumen de ventas de las empresas (aunque sin facilitar cifras exactas, sólo intervalos de valores; para elaborar el cuadro se ha tomado el valor medio de cada intervalo).

En dicho cuadro se observa que el mercado español absorbe cerca de las tres cuartas partes de las ventas de los SPL de La Rioja, yendo dirigida la cuarta parte restante a la exportación, cuyo ámbito geográfico claramente dominante es la Unión Europea (UE). Pero esta panorámica general encubre diferencias entre unos y otros. Pueden distinguirse tres grupos:

El primero lo forman Haro y Ezcaray, cuyos porcentajes de exportación quedan por encima de la media. Haro cuenta con una tradición exportadora bien asentada: el vino de Rioja constituye una de las partidas clásicas de la exportación española; sus empresas están presentes no sólo en la UE (Escandinavia, Islas Británicas, Alemania), sino también en otros ámbitos geográficos (Suiza, Estados Unidos, México o Japón), a los que se destina el 10 por ciento de las ventas. En Ezcaray la exportación es un fenómeno relativamente reciente, protagonizado por un reducido grupo de empresas especializadas, las que se dedican a la fabricación de butacas; las demás se mueven exclusivamente en el mercado nacional, localizándose sus áreas comerciales fundamentalmente en la propia región y las vecinas.

En contraste con éste, el segundo grupo, integrado por Nájera y Baños de Río Tobía, se caracteriza por dedicar la práctica totalidad de sus ventas al mercado nacional. El de Nájera está bastante polarizado en las re-

giones del Norte de España y del valle del Ebro, a las que va destinada la mitad de sus ventas. El de Baños, por el contrario, tiene por área comercial la totalidad del país.

El tercer grupo dedica a la exportación la cuarta parte de sus ventas y lo integran los dos SPL de mayor tamaño: Arnedo y Rioja Baja. Ambos cuentan con una tradición exportadora consolidada, pero de trayectoria diferente: Rioja Baja ha ido incrementando sus exportaciones de forma paulatina a lo largo de las últimas décadas, sin rupturas de tendencia; Arnedo sufrió un fuerte retroceso de sus ventas al exterior a raíz de la crisis de los setenta, situación de la que se ha ido recuperando en los últimos años⁴. Arnedo podría considerarse el más global de todos, en el sentido de que sus empresas venden en todos los continentes, aunque sólo el 3,5% de las ventas se comercializa fuera de la UE; sus productos llegan a Rusia, a América (de Estados Unidos a Chile), al mismo sudeste asiático, una de las zonas más competitivas del mundo en cuanto a producción de calzado, e incluso hasta Nueva Zelanda. La Rioja Baja tiene muy polarizadas en el área del Caribe sus ventas exteriores a la UE.

Aquí se encuentra otro de los factores explicativos de la evolución del número de empresas y empleados de los SPL de La Rioja desde 1986, además de la rama industrial en que están especializados. Parece haber una relación directa entre el hecho de que Baños de Río Tobía sea el único de especialización agroalimentaria que ha experimentado evolución negativa en dichas variables y el hecho de ser el único de dicho grupo que no exporta. Paralelamente, la dispar evolución del número de empresas y empleos en los dos SPL especializados en la rama del mueble, positiva en Ezcaray y negativa en Nájera, parece relacionada con el hecho de que aquél dedica a la exportación un elevado porcentaje de sus ventas y éste no ha sido capaz de proyectarse en los mercados exteriores.

Por lo que respecta a las innovaciones, cuyo conocimiento se basa en los resultados de la encuesta, en el cuadro VI se recoge el porcentaje de las empresas que han introducido, en los dos años anteriores a la realización de la misma, alguna innovación en los campos recogidos en la teoría clásica schumpeteriana: productos, procesos de producción, gestión y comercialización

⁴ La Rioja exportaba en 1973 el 20 por ciento de su producción de calzado (LIBRADA, 1974) y en 1985 sólo el 5 por ciento, según un informe inédito de la consultora Metra Seis; en 1998 el porcentaje es el 25,5 por ciento (cuadro V).

CUADRO VI. *Empresas innovadoras en los Sistemas Productivos Locales de La Rioja (% del total de empresas)*

Sistema	Innovación				Ninguna innovación
	de producto	de proceso	de gestión	comercial	
Arnedo	50	67	33	39	22
Rioja Baja	50	50	17	17	17
Haro	28	55	36	9	36
Nájera	100	50	50	50	0
Ezcaray	50	50	50	0	0
Baños	67	67	67	67	33
TOTAL	48	59	35	28	24

(BENAVIDES, 1998); también se recoge el de aquéllas que no han introducido ninguna. Esta información cuantitativa se matiza con información cualitativa respecto a las innovaciones concretas aplicadas, obtenida de la propia encuesta y de las entrevistas complementarias.

El cuadro revela, en primer lugar, que está muy extendida entre las empresas una mentalidad alejada de la rutina y proclive al cambio, pues las que no han introducido innovaciones son una pequeña parte del total: ninguna en Nájera y Ezcaray, en torno al 20 por ciento en Arnedo y Rioja Baja y en torno al 35 por ciento en Haro y Baños de Río Tobía. En segundo lugar, que el campo en que es mayor el porcentaje de empresas introductoras de innovaciones es el de los procesos productivos, con el 59 por ciento del total, seguido de los productos, con el 48, los métodos de gestión, con el 35 y la comercialización, con el 28.

Empezando por las innovaciones de carácter comercial, por enlazar con el análisis de los mercados, puede observarse que los SPL que presentan valores superiores a la media del conjunto (Arnedo, Nájera y Baños de Río Tobía) son los que han experimentado una evolución negativa del empleo entre 1986 y 1998 y, al revés, los que tienen bajos porcentajes de empresas innovadoras (Rioja Baja, Haro y Ezcaray) han experimentado tasas de variación positivas, tanto del empleo como del número de empresas. Es lógico que los SPL en crisis se preocupen de introducir novedades en su estrategia comercial, pues para salir de ella tienen que encontrar nuevos clientes, mientras a los que viven una fase expansiva la estrategia que aplican les da buenos resultados y, en consecuencia, no se sienten presionados a innovar en este terreno.

Pasando al análisis cualitativo, la mayoría de las innovaciones comerciales que describen las empresas en la encuesta son bastante convencionales (cambios simples en la organización actual, nueva presentación de los

productos, asistencia a nuevas ferias). La que más claramente pone de relieve la respuesta a la globalización es la ampliación del área de mercado, que sólo han puesto en práctica algunas empresas de Baños de Río Tobía y Arnedo, dos de los SPL que tienen porcentajes superiores a la media; en el primer caso esa ampliación ha tenido lugar casi exclusivamente dentro de España, pero en Arnedo casi la mitad de las empresas que han introducido innovaciones en el terreno comercial citan expresamente como tal la exportación. En contraste con ellos, Nájera es ejemplo de SPL con una elevada preocupación por introducir cambios en el terreno comercial y que, sin embargo, no ha sido capaz de ampliar su área de ventas, lo cual refuerza la relación establecida antes entre su evolución negativa y la limitación de su área de mercado.

Las innovaciones de gestión consisten, en la práctica totalidad de los casos, en la introducción de sistemas informáticos, lo cual puede considerarse imprescindible a estas alturas y, por ello, convencional. La encuesta, por otra parte, ha permitido comprobar que está ampliamente extendida entre las empresas la externalización de algunas actividades de gestión, cuya realización se contrata con empresas especializadas en la prestación de dichos servicios, empresas que han proliferado notablemente en los últimos años, existiendo una cierta dotación de ellas en las localidades de Calahorra, Arnedo, Alfaro, Haro y Nájera (y, por supuesto, en la capital regional, Logroño, donde es mucho más completa).

Por lo que respecta a innovaciones de producto, por encima de la media destacan los SPL de Nájera y Baños de Río Tobía y claramente por debajo el de Haro. Hay que tener en cuenta que en este último se elabora un producto rigurosamente reglamentado y de calidad ampliamente reconocida, por lo que no se presta a la innovación. En cuanto a los otros dos, es lógico que tengan una actitud más innovadora al haber sufrido pérdidas de empleo desde 1986.

Pero uno y otro, entrando en los aspectos cualitativos de la innovación, representan dos posturas claramente diferenciadas: las empresas de Nájera, como algunas de los demás SPL, se limitan a renovar muestrarios, sin que esto pueda considerarse una verdadera innovación de producto. Las empresas de Baños de Río Tobía, por el contrario, están intentando lanzar al mercado productos de más calidad. Si el primero refleja una actitud de mera adaptación a los cambios de la moda, el segundo refleja el intento de buscar nuevos nichos de mercado, con consumidores de mayor poder adquisitivo, pero más exigentes respecto a lo que consumen. Esta línea de diferenciación del producto por la vía de la calidad es la que han puesto en marcha hace décadas las empresas de la denominación de origen de vinos de Rioja y, con ellas, las del SPL de Haro, así como, más recientemente, las conserveras de Rioja Baja, con sus denominaciones de origen correspondientes, y los fabricantes de calzado de Arnedo, muchos de los cuales han abandonado por completo los segmentos de mercado de menor precio.

Finalmente, cabe mencionar que algunas empresas de Arnedo, en los dos últimos años, han ido más allá en su estrategia de diferenciación, lanzando al mercado productos originales o, al menos, poco difundidos aún a escala nacional e internacional: suelas de goma «ecológica» (que no liberan productos tóxicos en su fabricación ni en su reciclaje), calzado infantil «crecedero» (resultado de un proyecto de I+D desarrollado conjuntamente con el Instituto de Biomecánica de Valencia), calzado de seguridad y calzado «antiestático» (concebido para el trabajo en ambientes con una alta concentración de material electrónico).

Lo observado en el terreno comercial y en el de los productos se repite en el de los procesos de producción: el porcentaje de empresas que han introducido innovaciones es mayor que la media del conjunto en dos de los SPL que han sufrido pérdidas de empleo, los de Arnedo y Baños de Río Tobía; el de Nájera se sitúa por debajo de la media. No obstante, las diferencias entre los distintos SPL son bastante menores en este campo que en los restantes, siendo el porcentaje más bajo el 50 por ciento y el más alto el 67, bastante próximos al 59 de media.

Los tipos de innovaciones que describen las encuestas responden a distintos grados de complejidad, empezando por la adquisición de nueva maquinaria, que es el más simple y también el más extendido. En este aspecto las empresas de los SPL de La Rioja cuentan con canales de información adecuados para estar al día de los nue-

vos equipos que van saliendo al mercado (catálogos de fabricantes, proveedores tradicionales, ferias) y, en general, utilizan maquinaria moderna y actualizada en sus procesos productivos. Los dos mayores, además, cuentan con el asesoramiento de los organismos de carácter técnico establecidos en su entorno (INESCOP en Arnedo, Laboratorio del Ebro en Rioja Baja).

Algunas innovaciones descritas afectan de manera global a los procesos de producción, como la adaptación a la norma Iso/9002, acometida por varias empresas, aunque en los dos años anteriores a la realización de la encuesta sólo una de Haro ha conseguido la certificación.

Destacan finalmente algunas innovaciones que suponen la aplicación a los procesos productivos de las últimas tecnologías de la información, como la introducción de sistemas de CAD-CAM, realizada por sendas empresas de Arnedo y Ezcaray, o el establecimiento de sistemas automáticos de control de procesos, aplicados a la fermentación del mosto en Haro, a la curación de jamones y embutidos en Baños de Río Tobía y a la producción de goma en Arnedo.

A diferencia de otros SPL, los de La Rioja no son creadores de tecnología, sino consumidores de la que se crea en otros lugares. La única excepción parcial es la Rioja Baja, donde hay algunas empresas dedicadas a la fabricación de maquinaria para la industria conservera, cuyo nivel técnico es bueno a escala internacional.

Resumiendo lo dicho respecto a las innovaciones, se ha constatado que los SPL que han experimentado una evolución negativa de su nivel de empleo entre 1986 y 1998 son aquéllos en cuyas empresas está más extendida una actitud innovadora, medida en términos de porcentaje del total de empresas que declaran haber introducido innovaciones en los dos últimos años. La valoración cualitativa de éstas permite apreciar una cierta gradación en la capacidad innovadora:

– En primer lugar están los SPL cuyas empresas han introducido sólo innovaciones elementales o convencionales en los cuatro campos considerados. Éste es el caso de Nájera, que constituye un buen ejemplo de SPL con elevada inquietud respecto al cambio, pero cuya capacidad de innovación no va más allá de la mera adaptación a las transformaciones de un entorno productivo cada vez más global.

– En segundo lugar están aquéllos cuyas empresas han sido capaces de introducir alguna innovación no meramente convencional en el campo de los procesos de producción. Lo integran Rioja Baja, Haro y Ezcaray. Su

capacidad de adaptación es superior a la de Nájera, pero su estrategia innovadora es también fundamentalmente defensiva, si bien hay que tener en cuenta que los tres están en buena situación respecto al comercio exterior y la diferenciación del producto, fruto de la evolución anterior a los dos últimos años, por lo que la presión para innovar no es tan alta como en el caso de Nájera.

– El tercer grupo lo integran aquéllos cuyas empresas han introducido innovaciones no convencionales en varios de los campos indicados. Lo forman Arnedo y Baños de Río Tobía, que han ampliado sus mercados, han mejorado la calidad de sus productos y han introducido sistemas automáticos de producción. Son los que tienen una actitud innovadora más ofensiva y, aunque los dos estén en el mismo grupo, la capacidad innovadora de Arnedo es notablemente superior, como se desprende de las descripciones realizadas.

VII CONCLUSIONES

Los sistemas productivos locales de pequeña y mediana empresa tienen un peso destacado dentro de La Rioja, región española especializada en industria. Los seis identificados presentan tamaños y niveles de complejidad interna diferentes, que se corresponden bien con los tres tipos establecidos por GAROFOLI (1992).

La globalización ha ejercido sobre ellos presiones diferentes en función de su actividad productiva: los especializados en industrias agroalimentarias han evolucionado en un entorno más bien favorable, mientras que los especializados en sectores de demanda débil han tenido que desenvolverse en un entorno de crisis.

Ello ha influido decisivamente en su evolución a lo largo de las dos últimas décadas; así, los SPL especializados en actividades agroalimentarias han evolucionado positivamente en términos de empresas y empleos, mientras que los especializados en sectores maduros han evolucionado negativamente. Estos últimos, como es lógico, han intentado salir de la crisis mediante un proceso de reestructuración interna, cuyos ejes fundamentales han sido la reducción del tamaño de las empresas, su especialización productiva y el desarrollo de la subcontratación, procesos más desarrollados en Arnedo que en los otros.

Pero esta influencia no se ha ejercido de una forma absolutamente mecánica, puesto que ha habido comportamientos particulares: en Baños de Río Tobía, especializado en industrias cárnicas, se han perdido empleos,

aunque manteniendo el número de empresas, y en Ezcaray, especializado en la fabricación de muebles, han crecido ambas variables.

El comportamiento especial de estos dos últimos SPL se explica, precisamente, por su capacidad de respuesta al principal reto de la globalización: la proyección en los mercados exteriores. El de Baños es el único de especialización agroalimentaria que vende toda su producción en el mercado nacional, mientras que el de Ezcaray es, de entre los especializados en sectores maduros, el que más porcentaje de ventas dirige a la exportación.

La actitud ante el cambio y la correspondiente introducción de innovaciones en las empresas está en consonancia con la evolución reciente de los SPL: la actitud innovadora está sensiblemente menos difundida en los que han evolucionado favorablemente que en los que lo han hecho desfavorablemente.

Cosa distinta es la capacidad innovadora, deducida de la valoración cualitativa del tipo de innovaciones aplicadas por las empresas, que responde a la complejidad interna de cada SPL: el de Arnedo, caracterizado como área sistema y presionado por la crisis del sector del calzado, es aquél cuyas empresas han sido capaces de introducir las innovaciones de mayor envergadura en todos los terrenos considerados en la teoría schumpeteriana.

Pero la complejidad interna de los SPL no es la única explicación, pues Baños de Río Tobía, que es un área de especialización productiva, tiene una capacidad innovadora muy superior a la de Nájera, que es un sistema productivo local (en sentido estricto). El análisis ha permitido encontrar otro factor explicativo, que es la capacidad de asociación y cooperación de las empresas: en Arnedo y en los tres SPL de especialización agroalimentaria funcionan asociaciones empresariales (que en parte rebasan el ámbito local), que realizan tareas de formación de recursos humanos, información sobre moda y tecnología, asesoramiento técnico y colaboración con las administraciones públicas para la gestión de denominaciones de origen o etiquetas de calidad. Algunas de ellas han creado laboratorios para la realización de análisis de calidad e incluso de tareas de I+D.

En definitiva, la globalización somete a los SPL a presiones diferenciadas, forzando su reestructuración interna y estimulando en ellos una actitud innovadora; la respuesta de éstos no es uniforme, aunque las presiones sean similares, dependiendo de sus características propias, entre las que se han identificado la complejidad interna y la capacidad de cooperación.

B I B L I O G R A F Í A

- BECATTINI, G. y RULLANI, E. (1996): «Sistemas productivos locales y mercado global», *Información comercial española*, 754, págs. 11-24.
- BENAVIDES, C. A. (1998): *Tecnología, innovación y empresa*, Madrid, Pirámide.
- BENKO, G. y LIPIETZ, A. (1994): *Las regiones que ganan. Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*, Valencia, Edicions Alfons el Magnànim.
- BRUSCO, S. (1996): «Sistemas globales y sistemas locales», *Información comercial española*, 754, págs. 63-72.
- CLIMENT LÓPEZ, E. (1997): «Sistemas productivos locales y distritos industriales: el caso de España», *Boletín de la Asociación de geógrafos españoles*, 24, págs. 91-106.
- COURLET, C. et PECQUEUR, B. (1992): «Les systèmes industriels localisés en France: un nouveau modèle de développement», in BENKO, G. et LIPIETZ, A., *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, Presses universitaires de France, págs. 81-102.
- DUPUY, J. C. y GILLY, J. P. (1997): «Aprendizaje colectivo y dinámicas territoriales», in VÁZQUEZ BARQUERO, A., GAROFOLI, G. y GILLY, J. P., *Gran empresa y desarrollo económico*, Madrid, Síntesis, págs. 301-320.
- EXCEL (1993): *Cooperación entre empresas y sistemas productivos locales*, Madrid, Ministerio de industria, comercio y turismo.
- FUNDACIÓN BBV (1997): *Renta nacional de España y su distribución provincial*, Bilbao, Fundación BBV.
- GARCÍA BALLESTEROS, A. (1998): «La renovación conceptual de la geografía y su papel en la educación en la era de la globalización», in *Educación y geografía. IV jornadas de didáctica de la geografía*, Alicante, Universidad de Alicante y Asociación de Geógrafos Españoles, págs. 15-46.
- GAROFOLI, G. (1992): «Les systèmes de petites entreprises: un cas paradigmatique de développement endogène», in BENKO, G. et LIPIETZ, A., *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, Presses universitaires de France, págs. 57-80.
- IMPI (1994): *Directorio industrial de La Rioja*. Zaragoza, Instituto de la pequeña y mediana empresa industrial.
- LIBRADA NAVAJAS, F. (1974): «Arnedo y la industria del calzado», *Ocho valles*, 1, págs. 42-45.