



Instituto Latinoamericano y del Caribe de Planificación Económica y Social  
Naciones Unidas/CEPAL-Consejo Regional de Planificación

Latin American and Caribbean Institute for Economic and Social Planning  
United Nations/ECLAC-Regional Council for Planning

**I L P E S**

Institut Latino-Américain et des Caraïbes de Planification Economique et Sociale  
Nations Unies/CEPALC-Conseil Regional de Planification

---

## **DIRECCION DE POLITICAS Y PROYECTOS SOCIALES**

### **MODELOS LOCALES DE DESARROLLO \***

**Gioacchino Garofoli**

\* El presente documento ha sido publicado en la Revista de Estudios Territoriales, Madrid, N° 22, Año 1986, pp. 157-168. Se reproduce para uso exclusivo de los/as alumnos/as de los Cursos de Capacitación del ILPES.



# MODELOS LOCALES DE DESARROLLO\*

Gioacchino Garofoli

## RESUMEN

El trabajo se divide en dos partes. En la primera se aborda la cuestión relativa a las condiciones y modalidades de la puesta en marcha de un proceso local de desarrollo y a sus mecanismos específicos de funcionamiento, estudiando especialmente las posibilidades de llegar a un proceso de desarrollo autogenerado sin dependencia directa de sectores externos, los procesos de transformación y de creciente complejidad del sistema local, las variables estratégicas, para su consolidación y supervivencia. En la segunda parte se analiza si la proliferación de sistemas productivos locales constituye una especificidad italiana o si, por el contrario, dicho fenómeno puede, en cierto sentido, hacerse extensivo a los demás países europeos.

---

\* Comunicación presentada en la XXV Reunión Científica de la Sociedad Italiana de Economistas, Roma, noviembre de 1984.

### 1. Introducción

---

Una minuciosa reflexión sobre los modelos locales de desarrollo es importante no sólo para comprender la especificidad del modelo italiano de la década de los 70, basado en gran parte en la extensión del desarrollo y en la proliferación y dinamismo de la pequeña empresa que ha revalorizado las importancia de la dimensión territorial en el análisis económico, sino, sobre todo, porque obliga a una segunda lectura del proceso de desarrollo económico, de sus modalidades y de sus ritmos de actuación. Un análisis comprensivo y diferenciador de los ámbitos territoriales serviría, por lo tanto, para comprender mejor las características y los mecanismos determinantes del proceso de desarrollo intensivo abarcando las modalidades y las condiciones que constituyen los procesos de industrialización, los subsiguientes procesos de transformación, los niveles de autonomía relativa y las variables estratégicas.

### 2. Modelos locales de desarrollo

---

En los últimos tiempos los modelos locales de desarrollo se hallan sometidos a dos tipos de reflexión:

a) La reflexión, de naturaleza tanto descriptiva como teórica, sobre la existencia de una *heterogeneidad de modelos de desarrollo* y la convicción creciente sobre la necesidad de seguir caminos diferentes (y en cierto sentido originales) de desarrollo (cfr., sobre todo, Fuá, 1983; Garofoli, 1983d).

b) El amplio debate sobre los rasgos específicos locales (tanto de orden económico como, sobre todo, extraeconómico) que caracterizan sensiblemente las modalidades de desarrollo y, por lo tanto, la recuperación de la *dimensión territorial* en el análisis de los procesos económicos y, en particular, en el análisis económico de la

industria (cfr. especialmente Bagnasco, 1977 y 1978; Becattini, 1979; Becattini-Bianchi, 1982 y 1984).

El análisis de los modelos locales de desarrollo introduce los conceptos de espacio y tiempo en el análisis económico ya que obliga a reflexionar sobre el proceso de división territorial del trabajo (y la relación existente entre las diversas áreas) y sobre los ritmos de los procesos de industrialización (con evidentes consecuencias sobre los procesos de división territorial del trabajo: la historia no se repite; el *first comer* condiciona las modalidades de desarrollo del *late comer*). En efecto, la cuestión de la división territorial del trabajo no se plantea exclusivamente en el plano de la determinación de la producción económicamente eficiente en cada área y/o región (sobre la base de un análisis estadístico de los costes relativos de los «factores» utilizados), como producción de «un único vector de medios de satisfacción de necesidades exógenamente determinadas» (1) con una tendencia intrínseca a la uniformidad de soluciones (Becattini, 1984b, p. 186); mucho más importante resulta en cambio la interacción continua (y mudable a lo largo del tiempo) entre actividad económica y «cultura social» (y el «sistema de valores locales»), es decir, el conjunto de variables económicas, sociales y culturales que —en base a un proceso de implementación progresiva y de su posterior sedimentación histórica en el ámbito local— condicionan las características de la estructura productiva y social, las relaciones entre los seres humanos, las articulaciones entre las empresas, los comportamientos de los sujetos, las capacidades profesionales del área, los procesos de socialización y las expectativas de las nuevas generaciones.

Ello viene a destacar la importancia de la relación entre sistema económico y formación social, que se halla en la base de la existencia de *economías externas a la em-*

#### NOTA

(1) «Toda diversidad empírica sólo se recupera mediante diferencias en la dotación natural o por el mero retraso» (Becattini, 1984 b, pág. 156).

*presa pero internas del área* (2) y que, en última instancia, dependen del entramado de interdependencias tanto a nivel productivo como a nivel socio-cultural que se establecen a nivel local (Garofoli, 1983c). Son dichas *economías externas* las que hacen posible la adopción de técnicas productivas, de procesos organizativos y de estrategias *diferentes* (y diferentes ritmos de innovación y de difusión de las tecnologías) entre las distintas áreas que producen las mismas mercancías, independientemente de las (o, en cualquier caso, mucho más allá de las) simples relaciones entre los precios relativos de los «factores» y de los inputs utilizables.

A este respecto, el problema se plantea sobre *cómo* y *cuándo* es posible valorar los recursos y las características específicas locales para poner en marcha un proceso de desarrollo local con una identidad propia; ello conduce, evidentemente, a determinar el papel de los *agentes* externos o internos que permiten el despegue de un desarrollo local. En este sentido son especialmente útiles las reflexiones sobre las condiciones que han determinado la formación de sistemas productivos locales, sobre sus mecanismos específicos de funcionamiento y sobre sus modalidades de desarrollo (3).

Baste recordar que un simple análisis descriptivo de los diferentes modelos de desarrollo local y de «localizaciones concentradas» de empresas, pone de relieve inmediatamente la diferencia existente entre modelo de *desarrollo exógeno* (dependiente de decisiones adoptadas fuera del área) y modelos de *desarrollo endógeno* (basado en variables controladas en el interior del área). (Garofoli, 1983 d). Naturalmente, las variables

clave que se hallan en la base de uno u otro modelo son distintas; las características específicas locales del modelo, la estrecha interacción entre economía y formación social, capacidad de «conducir» el propio proceso de desarrollo son, evidentemente, mucho más elevadas en el segundo modelo, cuando no exclusivas del mismo; por supuesto, ello no debe impedirnos estudiar las características y expectativas de los modelos de desarrollo dependientes en gran parte de variables exógenas y explicar las ventajas de «localizaciones concentradas» de empresas; no debe olvidarse tampoco que muchas veces sistemas productivos locales que han alcanzado ya un elevado grado de autonomía respecto al exterior, dando cada vez más importancia a las variables endógenas del área, han tenido su origen en fenómenos de descentralización territorial de la producción (controlados, por tanto, por empresas de fuera del área) que, no obstante, a medio y largo plazo, han estado en condiciones de reforzar las relaciones a nivel local provocando una extensión progresiva de interrelaciones y desencadenando procesos de creciente industrialización, basados en los recursos y en el empresario local.

---

### 3. Las características estructurales de los sistemas productivos locales

---

Ya hemos visto que los elementos determinantes del modelo de desarrollo local son, por un lado, las relaciones economía-formación social, por otro, —en el ámbito estrictamente económico— las relaciones entre las empresas.

Limitando el análisis exclusivamente al plano de las relaciones económicas, creemos posible establecer las siguientes características estructurales de los sistemas productivos locales (Garofoli, 1981 y 1983a):

— Una elevada división del trabajo entre las empresas del sistema productivo local, que da lugar a un denso entramado de

#### NOTAS

(2) Las externalidades dependen de «aquellas interdependencias entre las funciones de preferencia y de producción de los diferentes sujetos, que no pasan por el mercado, sino a través de canales culturales e institucionales de los que, por principio, no se ocupa el economista, pero que no tiene más remedio que tener en cuenta cuando se le presentan nuevamente modificaciones 'inexplicables' en la división del trabajo, del tejido institucional y de los parámetros de comportamiento» (Becattini, 1984 a, pág. 184).

(3) Intentos de este tipo han sido llevado a cabo por Bagnasco y Pini, 1981 y por Garofoli, 1983 a y 1983 c.

interdependencias productivas de naturaleza intrasectorial e intersectorial.

— Una acusada especialización productiva a nivel de empresa y de instalación, que circunscribe el campo de actividades, estimula la acumulación de conocimientos específicos, facilita la introducción de nuevas tecnologías y aumenta en última instancia la autonomía económica de las empresas y de los subsistemas en el ámbito del área.

— La multiplicidad de los sujetos económicos locales (la «pluralidad de los protagonistas»), que conduce a la adopción de comportamientos del tipo «try and error», con una elevada probabilidad —por parte de algunos— de hallar soluciones adecuadas a los problemas del sistema productivo (y con la inmediata imitación por parte de los demás sujetos).

— La progresiva formación de un eficiente sistema informativo a nivel de área que garantiza una amplia y rápida circulación de las informaciones relativas a los mercados de venta, a las tecnologías alternativas, a las nuevas materias primas, componentes y productos semi-elaborados utilizables en el ciclo productivo y, finalmente, a las nuevas técnicas comerciales y financieras a emplear; ello contribuye a convertir los conocimientos de cada sujeto aislado en un «patrimonio común» del área.

— La existencia de una gran capacitación profesional de los trabajadores en el área, como resultado de una sedimentación histórica de conocimientos relativos al ciclo productivo y a las técnicas utilizadas.

— La existencia de relaciones «cara a cara» entre los diferentes sujetos (sobre todo entre proveedores y usuarios de productos intermedios y de servicios empresariales) favorece la transmisión «en cascada», en el sistema local de empresas de las mejoras tecnológicas y técnicas organizativas, aumentando en su conjunto la eficiencia del

sistema local; la funcionalidad de dichas relaciones alcanza los niveles más elevados en los contactos directos entre innovador y usuario de la innovación, en aquellos sistemas locales dotados de un sector de producción de las máquinas que se utilizan para la elaboración del bien típico del área.

Cuando el sistema productivo local alcanza niveles suficientemente elevados de desarrollo, de división del trabajo entre las empresas y de integración productiva se hace cada vez más intensa la especialización del sector sobre la base de los bienes producidos: el sistema se extiende progresivamente a ramas y sectores productivos diferentes de los iniciales, generando un fenómeno que *aparente* y superficialmente podría considerarse como el resultado de un proceso de *desespecialización y diversificación productiva*, pero que en realidad ha de interpretarse como un *reforzamiento del sistema productivo original*. En efecto, aumentan las interrelaciones productivas en el ámbito del área entre empresas pertenecientes a sectores productivos distintos, dando lugar con ello a una creciente *integración intersectorial* en el interior del sistema local (Garofoli, 1983).

Todo ello es consecuencia de la progresiva aparición y desarrollo de las ramas estrechamente ligadas al sector de especialización original y estimuladas directamente por él, a menudo con características tecnológicas y económicas más evolucionadas (de mayor valor añadido, de mayor productividad del trabajo, de mayor relación capital-trabajo), con una mayor capacidad de innovación tecnológica, con un mayor grado del control del mercado: la actuación conjunta de tales procesos desplaza el sistema productivo local «hacia arriba» en la escala de la división regional e internacional de trabajo, alejándolo progresivamente de las áreas y de las empresas puramente imitativas y garantizando, en consecuencia, una mayor capacidad de defensa frente a la competencia externa (de las empresas localizadas en otras áreas, tanto nacionales como extranjeras).

A medida que aumenta la complejidad del

### NOTA

(4) No se toman en consideración en este supuesto las características típicas de la formación social periférica, que explican la flexibilidad productiva de los sistemas de pequeña empresa. Cfr. a este respecto Bagnasco, 1977 y Bagnasco y Pini, 1981.

sistema productivo local, se hacen cada vez más importantes las economías de las empresas (5) en el sistema productivo y se revalorizan las características específicas locales, el proceso de desarrollo alcanza ya todos los rasgos del modelo de desarrollo «autogenerado». El proceso de desarrollo se convierte, de hecho, en completamente endógeno cuando todos los recursos utilizados son locales (empresario local, tabajadores con elevada capacitación profesional y con *training* de formación local, recursos financieros acumulados, tecnología innovadora introducida en el ámbito local) (6). Llegado a este punto puede hallarse en condiciones de «conducir» su propio proceso de desarrollo y transformación, aunque ello, evidentemente, no significa una garantía para la supervivencia del sistema local (7).

En efecto, las condiciones de supervivencia son dinámicas: se trata de un modelo de *cambio* continuo (no de simple adaptación), tanto en las interrelaciones internas del área (relaciones entre las empresas, interrelaciones con sectores sociales, con instituciones) como en las externas (con el mercado, con las demás áreas concurrentes, con los demás sistemas territoriales), con las evidentes repercusiones que todo ello determina sobre la ubicación del sistema local en la división territorial del trabajo. Cambio e innovación representan, por tanto, las condiciones de supervivencia del sistema local. De ser esto

#### NOTAS

(5) Cuando incluso las economías de aglomeración «sacan partido» de las deseconomías de urbanización, primando de esta manera la localización en el ámbito del área, incluso en presencia de costes crecientes en razón de la ubicación y de insuficientes niveles de la infraestructura territorial y de transporte. Cfr. Garofoli, 1983 a, cap. IV.

(6) Ello naturalmente no significa que el sistema local esté cerrado al exterior; uno de los rasgos específicos de estos sistemas se halla ligado precisamente a una notable y creciente apertura internacional; por el contrario, las condiciones de eficiencia del sistema local se ven garantizadas por la presencia en el mercado internacional.

(7) Véase a este respecto la crisis a menudo irreversible que han atravesado muchos distritos industriales extranjeros (cfr. las consideraciones que se harán más adelante y Garofoli, 1983 b).

cierto, de ello se deriva la necesidad de una estrategia de transformación del sistema local, lo que comporta una capacidad de comprensión de la posición relativa del sistema local y de previsión del escenario a medio y largo plazo, que difícilmente pueden tener las pequeñas empresas consideradas aisladamente; ello, a su vez, demanda niveles decisionales supraempresariales y la conveniencia de políticas adecuadas de intervención, y confiere un mayor valor a las relaciones «economía-instituciones locales».

#### 4. Las variables estratégicas para la consolidación de los modelos locales de desarrollo

Una condición fundamental para la consolidación de los modelos locales de desarrollo (especialmente en los casos de sistemas productivos locales o de concentraciones localizadas de empresas) la constituye la adopción de una estructura cada vez más «sistémica» que refuerce los vínculos económicos entre las empresas y las relaciones con el ambiente local, de forma que las características locales representen el factor fundamental de localización y desarrollo.

Las variables determinantes para la consolidación del sistema local son tanto endógenas (controlables, por lo tanto, en el interior del área) como exógenas.

Entre las variables controlables en el interior del sistema local podemos enumerar las siguientes:

— La innovación tecnológico-organizativa que, en los sistemas de pequeña empresa, asume cada vez más los rasgos de un proceso continuo, con una acumulación de interdependencia de los efectos de gran número de cambios tecnológicos, todos ellos de pequeña entidad. Se trata, en efecto, de un proceso innovador de tipo acumulativo (*a lo Rosenberg*) y no de grandes saltos (*a lo Schumpeter*); en todo caso, la innovación tecnológica en los sistemas locales no es fruto exclusivamente de procesos de difu-

sión territorial, sino que muchas veces es ella misma el producto del sistema local, especialmente en los casos en que se da la fabricación de máquinas para la obtención del bien típico del área; por lo tanto, para la consolidación y supervivencia del sistema local es determinante el emplazamiento de las trabas que impiden la difusión tecnológica en el área.

— El sistema informativo. Una eficiente y rápida circulación de las informaciones, un adecuado conocimiento de los mercados, la difusión de información sobre la tecnología y los inputs constituyen un elemento básico para una correcta valoración de las expectativas de desarrollo de las empresas locales.

— La capacidad de control del mercado. El reforzamiento de la capacidad comercial del sistema local es uno de los factores determinantes para la autonomía del sistema local y, simultáneamente, una ocasión continua de introducción de nuevos productos.

— Las formas de regulación social, que operan en el exterior del mercado y que dependen de una favorable integración instituciones-economía local (cfr. Sabel, Zeitlin, 1982; Zeitlin, 1974). Piénsese en el papel determinante (para el desarrollo de las empresas y del sistema local) que pueden desempeñar los centros de control de calidad, los centros tecnológicos, los centros de servicios reales constituidos sobre la base de acuerdo entre entes locales y consorcios de empresas, los centros de formación profesional, las instituciones de enlace escuela-trabajo, las instituciones que disciplinan la competencia entre las empresas, facilitando la introducción de nuevos productos y nuevos procesos frente a la competencia de los costes de producción e, indirectamente, en los costes de trabajo.

Naturalmente, entre las variables determinantes de la capacidad de éxito de los modelos locales no pueden olvidarse las exógenas. Piénsese, por ejemplo, en el papel desempeñado por la crisis de mercados de productos standard en masa (Sabel, 1983), que ha facilitado el éxito del modelo de «especialización flexible» y de la producción en «series cortas» (Brusco, 1982; Sabel,

1983), así como en los efectos de las nuevas tecnologías que mejor se adaptan a dimensiones pequeñas (la microelectrónica, la informática, las máquinas de control numérico, etc.) (Friedrichs, 1982; Sabel, 1983 (8)).

---

## 5. El caso italiano

---

Es preciso ahora intentar explicar por qué estos sistemas locales han manifestado un notable éxito en Italia en los últimos años cuando durante decenas de años los modelos extranjeros análogos habían entrado en una grave crisis.

Intentar responder a dicha cuestión exige encarar tres problemas específicos:

a) Subrayar ante todo las características específicas y la importancia alcanzada por los distritos industriales italianos.

b) Explicar la crisis de los distritos industriales en Inglaterra y demás países pioneros de la Revolución Industrial.

c) Estudiar específicamente los países en que se producen procesos análogos a los italianos.

### 5.1. La importancia del caso italiano

La importancia y cantidad (cerca de un centenar) de los casos italianos vienen siendo destacadas desde hace tiempo en numerosos estudios, que han puesto de relieve, entre otras cosas, que la capacidad de resistencia de los sistemas de pequeñas empresas concentradas territorialmente no obedece ni a la economía sumergida ni a la evasión fiscal y utilización de trabajo negro, sino más bien a variables mucho más con-

---

#### NOTA

(8) Tampoco puede olvidarse la importancia cada vez mayor de la difusión intersectorial de las innovaciones, que facilita la introducción de éstas, incluso fuera de las empresas y sectores que llevan a cabo gastos en I+D (Momigliano, 1982 y 1984, con evidentes repercusiones sobre la capacidad innovadora de las pequeñas empresas).

sistentes y complejas (tanto económicas como extraeconómicas), referidas, en último término, a relaciones de interdependencia productiva entre las empresas. Los distritos italianos han alcanzado una gran importancia en el plano internacional no sólo por su creciente apertura al comercio internacional y por los crecientes activos comerciales de los sectores y subsistemas (9) a los que principalmente pertenecen, sino, sobre todo, porque tales sistemas locales representan a menudo las puntas de lanza, tanto en términos tecnológicos como de innovación organizativa, en el contexto del mercado internacional, de los respectivos sectores y/o productos. Ello se ve confirmado, por un lado, por el predominio de «non-price factors» en la explicación de la competitividad internacional (10) y, por otro, por la destacada exportación de tecnología, además de la presencia de estrategias de internacionalización de la producción llevadas a cabo por empresas medianas o pequeñas (o agrupaciones de las mismas) localizadas en dichos sistemas locales.

## 5.2. La crisis de los distritos Italianos «clásicos»

¿Por qué entraron en crisis los famosos distritos industriales de Marshall?

Únicamente *a posteriori* se puede saber qué distritos han tenido éxito y cuáles no han sido capaces de reestructurarse y sobrevivir e intentar valorar los factores determinantes de ello. Ciertamente, para los casos de evidente crisis, es posible afirmar que desaparecieron los factores de vitalidad y de éxito del sistema productivo local, probablemente debido a la falta del recambio necesario de un nuevo empresariado, al descenso del impulso innovador o a la progresiva reduc-

ción de la agresividad de las primeras generaciones empresariales y del «gusto» por construir a partir de la nada. Sin embargo, tales afirmaciones pueden parecer excesivamente basadas en variables abstractas y de difícil constatación empírica. Puede resultar de utilidad reflexionar más atentamente sobre tres órdenes de cuestiones más fácilmente comprensibles y que podrían, por el contrario, explicar suficientemente la desaparición de la capacidad de supervivencia de los distritos industriales. Estos son:

a) Las características de la estructura económica y social.

b) Las estrategias de ubicación del sistema local en la división territorial del trabajo.

c) Las reformas de regulación social de los sistemas productivos locales.

Las consideraciones sobre la estructura económica y social de los distritos (y de los pueblos en que se hallan localizados) puede explicar, por ejemplo, el descenso de la movilidad social (y, por lo tanto, de las oportunidades de acceso al pequeño empresariado). Una estructura productiva estabilizada desde hace tiempo sobre sectores extra-agrícolas y una estructura ocupacional fuertemente orientada hacia el trabajo dependiente dificultan el acceso al trabajo autónomo y la formación de micro-empresariados, que representan el despegue normal de un nuevo empresariado industrial. Además, en estos casos la distribución de la riqueza es menos fluida, con una parte considerable en forma financiera. Asimismo, la estructura industrial, tanto desde el punto de vista sectorial (cuando dominan los sectores de elevada intensidad de capital) como, sobre todo, desde el punto de vista dimensional (cuando predominan las empresas de dimensión mediana o grande) frena el ritmo de acceso de nuevas empresas y el nacimiento de un nuevo empresariado, como ha demostrado la literatura sobre la «new firm formation» (11).

### NOTAS

(9) El concepto de subsistema se utiliza aquí en la acepción de «sectores verticalmente integrados», según la utilización llevada a cabo por Momigliano-Siniscalco, 1984 y siguiendo la propuesta teórica de Sraffa, 1960 y Pasinetti, 1973.

(10) Cfr. los resultados del análisis de la competitividad internacional de los sectores convencionalmente definidos como «tradicionales», efectuado en Crédito Italiano, 1983; Modiano, 1982 y 1984.

### NOTA

(11) Cfr., por ejemplo, las aportaciones de Nunn, 1980; Storey, 1982; Gould and Keeble, 1984. Lloyd and Mason, 1984; O'Farrel and Crouchely, 1984

Entre las causas de la crisis de algunos de los famosos distritos industriales podemos recordar las estrategias erróneas de ubicación del sistema local en la división territorial del trabajo; éstas se identifican, sobre todo en el paso acrítico de la *producción flexible* a la *producción en masa*. Ello se halla relacionado históricamente tanto en los diferentes modelos de la política industrial a nivel nacional como con las opciones de cada empresario. Por ejemplo, después de la II Guerra Mundial, los gobiernos nacionales, «más atentos a las profecías formuladas sobre las tendencias del desarrollo económico que a las prestaciones económicas de cada región», estimularon la conversión de los distritos industriales a la producción en masa, determinando con ello «un cambio permanente de su estructura y del ambiente en que operaban» (Zeitlin, 1984, pág. 15). En los años sesenta, por ejemplo, el Estado francés dirigió una campaña para la fusión de empresas y la reestructuración industrial, que modificó sustancialmente la estructura productiva de la región de Lyon: las empresas locales cayeron bajo el control de algunas multinacionales francesas; «las federaciones de especialistas se vieron disueltas y sus componentes integrados en la estrategia de división del trabajo de los nuevos «partners», operando en el campo de la producción en masa sobre el mercado mundial (Zeitlin, 1984, pág. 16). En otras áreas, en cambio, los productores de tipo artesanal perdieron su capacidad de innovación y se vieron empujados hacia la producción en masa, atraídos por ella; ello implicó la decisión de concentrarse en un área de mercado más limitada, rehusando introducir continuamente nuevos productos como en el pasado (cfr. el caso de Sheffield), o bien la decisión de normalizar los productos, transformando así las pequeñas empresas en sub-proveedores pasivos en la órbita de la producción en masa, gobernada por las empresas líderes, como en el caso de Birmingham o de Saint Etienne: «el resultado acumulativo... fue un lento debilitamiento de la autonomía de las pequeñas empresas hasta el punto de que no volvieron a expe-

rimentar nuevos productos» (Zeitlin, 1984, pág. 18).

El último (aunque no por ello menos importante) factor de crisis de algunos distritos industriales consiste en la desaparición (y/o en la falta de renovación) de las formas de regulación social que habían contribuido poderosamente en el pasado a explicar el éxito de los sistemas de pequeñas empresas; en este sentido se destacan, sobre todo, el papel de las instituciones locales y las políticas de intervención del gobierno local en la defensa de los intereses «mutuos». Un punto clave ha sido siempre la creación de instituciones locales que «equilibraban la cooperación y la competencia» entre las empresas de forma que estimulaban permanentemente la innovación: «las empresas se veían estimuladas a competir entre sí a través de la creación de nuevos productos y de nuevos procesos productivos en lugar de reducir los precios y salarios» (Zeitlin, 1984, pág. 7). La intervención de los municipios consistió en «garantizar la movilidad de los recursos protegiendo a las empresas de los contragolpes que podían venir del mercado, facilitando el acceso a niveles de especialización y conocimientos que aquéllas no estaban en condiciones de garantizar por sí mismas y... disciplinando a la competencia», a través del control de calidad de los productos y de la estabilidad de los salarios (cfr. los sistemas de seguridad de desempleo en Saint Etienne, las escuelas de capacitación profesional de Remscheid, Solingen, Saint Etienne, los sistemas de control de calidad en Lyon y Saint Etienne, el control de la duración de la jornada laboral en Saint Etienne). En algunos casos las instituciones destinadas a garantizar la «prosperidad» del área eran fomentadas por los propios industriales (casas para los trabajadores, casas para ancianos, escuelas profesionales, institutos para la prevención de los accidentes laborales, etc.) con el objetivo de reforzar el sentido de pertenencia a la comunidad local y de mantener las condiciones sociales favorables a la supervivencia del distrito (cfr. el caso de Malhaus) (Zeitlin, 1984, págs. 11 y sigs.). Por otra parte, la consideración, como

elemento central, de las políticas de intervención local en los distritos industriales para favorecer la transformación y la continua innovación se ve reforzada asimismo en los demás países europeos, como han ilustrado recientemente algunas ponencias presentadas en el último congreso europeo de la Asociación de Ciencia Regional (cfr. Maillat, 1984; Pottier, 1984).

### 5.3. Los países interesados en el desarrollo difuso y en la formación de sistemas productivos locales

Una investigación realizada por mí hace algunos años ha demostrado que las áreas de especialización productiva de pequeña empresa se hallan aún suficientemente extendidas en los países europeos, cerca de 200 en los países de la CEE, sin contar Italia (12), pero que casi todas, con poquísimas excepciones, son de formación antigua y se hallan en profunda crisis, especialmente en Francia (Garfoli, 1983 b). En cambio, se observan fenómenos de reciente industrialización en áreas rurales y una sensible formación de concentraciones localizadas de pequeñas empresas en el Sur de Europa, especialmente en España (cfr. Vázquez Barquero, 1983; Instituto del Territorio y Urbanismo, 1987), pero también de forma significativa en Portugal (cfr. Lewis y Williams) y en Grecia (cfr. Kafkalas, 1984). Ello ha tenido lugar a través de una progresiva transformación de una vieja tradición de tipo artesanal sobre la que se ha abierto un proceso de industrialización y de acumulación capitalista; otras, a través de un proceso de descentralización territorial de la producción, llevado a cabo por empresas externas que han establecido nuevas instalaciones en áreas rurales y con superabundancia de fuerza de trabajo. Las modalidades y las formas organizativas de la producción industrial en estos sistemas productivos locales parecen bastante similares a las experimen-

tadas en Italia, a pesar de que la articulación productiva, las relaciones entre las empresas, la capacidad para introducir innovaciones y la capacidad de control interno de los procesos de desarrollo y transformación parecen menos acentuados respecto a los casos análogos italianos.

Estas escuetas consideraciones no deben llevar a la conclusión de que las formas organizativas de la producción en este sentido están directamente relacionadas con el proceso de industrialización o que se hallan destinadas a desaparecer con el progreso económico, si bien algunas características económicas, pero, sobre todo, sociales, de los países industrialmente retrasados (movilidad social y territorial, modificación de la estructura ocupacional, elevado peso de las pequeñas empresas, etc.), pueden favorecer la aparición de un pequeño empresariado y la progresiva división del trabajo y especialización productiva al ampliarse las dimensiones del mercado.

¿A qué obedece el hecho de que sea éste el modelo organizativo seguido frecuentemente en Italia y en los demás países de la Europa meridional? La concatenación de causas que explica la competitividad de los sistemas locales de reciente formación va desde la especialización productiva a la división del trabajo entre las empresas y a las economías externas (economías de aglomeración, capacitación profesional del mercado de trabajo, conocimiento de los mercados), que permiten ventajas relativas respecto a otras áreas de producción antigua. Sin embargo, en la fase actual aparece mucho más difícil basar la vía de la industrialización en una pluralidad de sectores industriales y de empresas no vinculadas entre sí que producen para el mercado local y/o regional: en efecto, el mercado local es ya competencia de las empresas externas (cfr. homogeneización de los comportamientos de consumo, invasión de los medios de comunicación de masas, publicidad, consumos imitativos, etc.); el desarrollo de la industria local se halla ligado, por lo tanto, a la posibilidad de conquistar espacios en el mercado nacional e internacional y ello sólo puede realizarse

#### NOTA

(12) Una reciente investigación del Instituto del Territorio y Urbanismo (1987) ha identificado ochenta y tres zonas de industrialización endógena en España.

destacando algunas ventajas competitivas. La única forma, o al menos una forma que puede dar y ha dado lugar a un desarrollo no «efímero» es la que se basa en una creciente especialización productiva, una concentración de esfuerzos en una producción única, intentando simultáneamente alimentar las relaciones entre las empresas locales, favoreciendo la división del trabajo entre las empresas y la especialización por fases y por componentes productivos (13).

Ello explica por qué la reciente industrialización de áreas anteriormente agrícolas ha tenido lugar generalmente mediante superposición o concentración de instalaciones (dependientes de empresas externas) que producen el mismo bien: el objetivo consiste en la formación progresiva de un mercado de trabajo local compuesto por trabajadores con características (calificación profesional, nivel de instrucción, edad, sexo) coherentes con el patrón de demanda de trabajo expresado por las empresas del sistema; naturalmente, ello resulta más sencillo para las empresas de un mismo sector, ya que será más limitado el número de tareas laborales y de especialización profesional a formar y más sencilla la transmisión de la profesionalidad especializada. Por lo tanto, en estos casos la puesta en marcha de la producción industrial se halla casi siempre ligada a procesos de descentralización territorial de la producción y, en consecuencia, a inversiones de empresas externas. En esta fase no existe un modelo local, sino exclusivamente un espacio territorial utilizado como «contenedor» de procesos productivos controlados por el exterior. Pero esta forma de industrialización puede producir más adelante interrelaciones significativas en la formación social; puede entrar en un proceso sinérgico con los recursos locales y dar pie a una imbricación de empresas locales, a la aparición de nuevos empresarios, a la creación de entidades específicas de producción en

### NOTA

(13) Por lo tanto, un desarrollo basado en los conceptos dinámicos y dialécticos de externalidades y división del trabajo, como se desprende de la línea teórica Smith-Marshall-Young-Stigler.

las comunidades locales (14), al principio, de forma marginal, pero progresivamente con más intensidad, hasta llegar a caracterizar la estructura económica local como sistema de empresas interrelacionadas, con relativa independencia unas de otras, pero con interrelaciones cada vez más acusadas (tanto intersectoriales como intrasectoriales), con la aparición de formas organizativas específicas del área.

---

### Bibliografía

---

- BAGNASCO, A. (1977): **Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo economico italiano**, Il Mulino, Bologna, 1977.
- BAGNASCO, A. (1978): «Problematiche dello sviluppo e articolazione dell'analisi: un paradigma per l'analisi territoriale», in Bagnasco, A.; Messori, M.; Trigilia, C., **Le problematiche dello sviluppo italiano**, Feltrinelli, Milano, 1978.
- BAGNASCO, A. y PINI, R. (1981): **Sviluppo economico e trasformazioni socio-politiche del sistemi territoriali a economia diffusa. Economia e struttura sociale**, Quaderni della Fondazione G. Feltrinelli, n° 14, Milano, 1981.
- BECATTINI, G. (1975): «Invito ad una rilettura di Marshall, Introduzione a Marshall A. e Marshall M. P., **Economia della produzione**, ISEDI, Milano, 1975.
- BECATTINI, G. (1979): «Dal 'settore' industriale al 'distretto' industriale. Alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale», **Rivista di Economia e Politica Industriale**, V. n. 1, enero-abril, 1979.
- BECATTINI, G. (1981): **Introduzione a Mars-**

### NOTA

(14) Evidentemente, ello no es siempre posible, dado que la posibilidad de dicha transformación depende de la «fertilidad» del ambiente local, de su capacidad para aglutinar los «ingredientes» fundamentales del proceso de industrialización. Ello se ve confirmado por el fracaso en el intento de trasplantar este modelo organizativo (aún en su forma más rudimentaria de descentralización territorial de la producción) a muchas áreas italianas.

- hall, **Antologia di scritti economici**, Il Mulino, Bologna, 1981.
- BECATINI, G. (1984 a): «Ispezzimenti localizzati di esternalità», **Banca Toscana-Studi e Informazioni**, n. 1, 1984.
- BECATTINI, G. (1984 b): «L'economista e l'ambiente», **Giornale degli Economisti e Annali di Economia**, XLIII, n. 3-4, marzo-abril, 1984.
- BECATTINI, G.; BIANCHI, G. (1982): «Sulla multiregionalità dello sviluppo economico italiano», **Note economiche**, n. 5-6, 1982.
- BECATTINI, G.; BIANCHI, G. (1984): «Chi ha paura della regionalità», **Il Ponte**, enero-febrero, 1984.
- BELLANDI, M. (1982): «Il distretto industriale in Alfred Marshall», **L'Industria**, III, n. 3, julio-sept., 1982.
- BENEDETTI, E.; GAMAGNI, R. (1983): «Riflessioni sulla periferia», **Economia e Politica Industriale**, n. 39, 1983.
- BRUSCO, S. (1982): «The Emilian model: productive decentralisation and social integration», **Cambridge Journal of Economics**, vol. 6, n. 2, junio 1982.
- BRUSCO, S.; SABEL, C. (1981): «Artisan Production and Economic Growth», en Wilkinson F. (ed.), **The Dynamics of Labour Market Segmentation**, Accademic Press, London, 1981.
- CREDITO ITALIANO (1983): **Rapporto sulle esportazioni italiane**. Credito Italiano-Servicio de Estudios, Milano, 1983.
- DEMATTEIS, G. (1983): «Deconcentrazione metropolitana, crescita periferica e ripopolamento di aree marginali: il caso dell'Italia», en Cencini, C.-Dematteis, G.-Menegatti B. (a cargo de), **L'Italia emergente**, Franco Angeli, Milano, 1983.
- FRIERICHS, G. (1982): «Microelectrónica e microeconomía», en Friedrichs, G.; Shaff, A., **Rivoluzione microelettronica**, Informe para el Club de Roma, Mondadori, Milano, 1982.
- FUA, G. (1983): «L'industrializzazione nel Nord-Est e nel Centro» en Fuá, G.; Zaccchia, C. (a cargo de), **Industrializzazione senza fratturea**, Il Mulino, Bologna, 1983.
- GAROFOLI, G. (1981): «Lo sviluppo delle 'aree periferiche' nella economia italiana degli anni settanta», **L'Industria** II, n. 3, julio-sept., 1981.
- GAROFOLI, G. (1983 a): **Industrializzazione diffusa in Lombardia**, I. Re. R., Franco Angeli, Milano, 1983.
- GAROFOLI, G. (1983 b): «Aree di specializzazione produttiva e piccole imprese in Europa», **Economia Marche**, vol. 2, n. 1, junio 1983.
- GAROFOLI, G. (1983 c): «Le aree-sistema in Italia», **Politica e Economia**, XIV, n. 11, noviembre 1983.
- GAROFOLI, G. (1983 d): «Sviluppo regionale e ristrutturazione industriale; il modello italiano degli anni '70'», **Rassegna Economica**, XLVII, n. 6, nov.-dic., 1983.
- GOULD, A.; KEEBLE, D. (1984): «New firms and rural industrialization in East Anglia», **Regional Studies**, vol. 18, n. 3, junio 1984.
- INSTITUTO DEL TERRITORIO Y URBANISMO (1987): **Areas rurales con capacidad de industrialización endógena** (a aparecer).
- KAFKALAS, G. (1984): «Small Firms and The Development of a Peripheral Region: the Case of Thraki, in Greece», en Hudson, r. (ed.), **Small Firms and Regional Development**, Institute for Transport, Tourism and Regional Economy, Copenhagen, 1984.
- LEWIS, J. R.; WILLIAMS, A. M. (1984): «The formation and role of small and medium size industrial enterprises in the regioo centro, Portugal», ponencia presentada en el **24th European Congress of Regional Science Association**, Milano, August, 1984.
- LLOYD, P. E.; MASON, C. M. (1984): «Spatial variation in New Firm Formation in the United Kingdom: Comparative Evidence from Merseyside, Greater Manchester and South Hampshire», **Regional Studies**, vol. 18, n. 3, junio 1984.
- MAILLAT, D. (1984): «De-industrialization, tertiary-type activities and redeployment: the 'Arc Jurassien Case'», ponencia presentada en el **24th European Congress of Regional Science Association**, Milano, august, 1984.
- MARSHALL, A. (1981): **Antologia di scritti economici** (a cargo de G. Becattini), Il Mulino, Bologna, 1981.

- MARSHALL, A.; MARSHALL, M. P. (1975): *Economia della Produzione*, ISEDI, Milano, 1975.
- MODIANO, P. (1982): «Competitività e collocazione internazionale dell'industria italiana: il problema dei prodotti tradizionali», *Economia e Politica Industriale*, n. 33, 1982.
- MODIANO, P. (1984): «La collocazione internazionale dell'industria italiana: un tentativo de interpretazione di alcune tendenze recenti», *Economia Italiana*, n. 3, sept.-dic., 1984.
- MOMIGLIANO, F. (1982): «Determinanti ed effetti dell'attività innovativa: revisione di teorie e implicazioni di politiche pubbliche per l'innovazione industriale», *Economia e Politica Industriale*, n. 35, 1982.
- MOMIGLIANO, F. (1984): «Revisione di modelli interpretativi delle determinanti ed effetti dell'attività innovativa, della aggregazione spaziale dei centri di R e S e della diffusione intraindustriale e territoriale delle innovazioni tecnologiche», en Camagni, R.; Cappellin, R.; Garofoli, G. (a cargo de), *Cambiamento tecnologico e diffusione territoriale*, Franco Angeli, Milano, 1984.
- MOMIGLIANO, F.; SINISCALCO, D. (1984): «Specializzazione internazionale, tecnologia e caratteristiche dell'offerta», *Moneta e Credito*, vol. XXXVII, n. 146, junio 1984.
- NUNN, S. J. (1980): *The opening and closure of manufacturing units in the UK, 1966-75*, Government Economic Service Working Paper, n. 36, Department of Industry, London, 1980.
- O'FARREL, P. N.; CROUCLEY, R. (1984): «An Industrial and Spatial Analysis of New Firm Formation in Ireland», *Regional Studies*, vol. 18, n. 3, junio 1984.
- PASINETTI, L. (1973): «The notion of vertical integration in economic analysis», *Metroeconomica*, n. 1, 1973.
- POTTIER, C. (1984): «The adaptation of regional industrial structures to technical changes», ponencia presentada en el 24th European Congress of Regional Science Association, Milano, agosto 1984.
- ROSENBERG, N. (1982): *Inside the Black Box: Technology and Economics*, Cambridge University Press, Cambridge, 1982.
- SABEL, C. (1982): *Work and Politics*, Cambridge University Press, Cambridge, 1982.
- SABEL, C. (1983): «La new Italy della piccola impresa», *Politica ed Economia*, XIV, n. 7-8, julio-agosto, 1983.
- SABEL, C.; ZEITLIN, J. (1982): «Alternative storiche alla produzione di massa», *Stato e mercato*, n. 5, agosto 1982.
- SRAFFA, P. (1960): *Produzione di merci e mezzo di merci*, Einaudi Torino, 1960.
- STIGLER, G. J. (1951): «The division of labor is limited by the extent of the market», *The Journal of Political Economy*, vol. LIX, n. 3, junio 1951, págs. 185-193.
- STOREY, D. J. (1982): *Entrepreneurship and the New Firm*, Croom Helm, London, 1982.
- VAZQUEZ BARQUERO, A. (1983): *Industrialization in Rural Areas: the Spanish Case*, OECD, Intergovernmental Meeting, Senigallia, junio 1983.
- YOUNG, A. A. (1928): «Increasing returns and economic progress», *The Economic Journal*, vol. XXXVIII, n. 152, sept. 1928, págs. 527-542.
- ZEITLIN, J. (1984): «Struttura industriale a distretti industriali in prospettiva storica», ponencia presentada en el Seminario *Piccola città a piccola impresa*, Firenze, febrero 1984.
- 
- Gioachino Garofoli es Profesor de la Facultad de Economía y Comercio de la Universidad de Pavia. Es experto en Economía Regional y durante los últimos años ha realizado importantes investigaciones sobre sistemas productivos locales en Italia.
-



