



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

ILPES

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

DIRECCION DE POLITICAS Y PLANIFICACION REGIONAL

Documento L/20

LOS DISTRITOS INDUSTRIALES Y EL RECIENTE DESARROLLO ITALIANO */

Giacomo Becattini

(*) El presente documento que se reproduce para uso exclusivo de los participantes de cursos ILPES, se ha tomado de la Revista Sociología del Trabajo, nueva época N° 5, invierno de 1988/1989.

Los distritos industriales y el reciente desarrollo italiano

Giacomo Becattini *

1. Uno de los aspectos que más ha llamado la atención a los estudiosos y observadores extranjeros, en el desarrollo italiano de posguerra, ha sido el hecho de haberse formado en una gran parte de la Italia centro-septentrional, con alguna prolongación hacia el Sur, un cierto número (entre sesenta y cien, según los criterios de identificación utilizados) de «distritos industriales»¹.

Esto quizá no hubiese despertado tanto interés de no haber coincidido con un período de buenos resultados de la exportación italiana, y en especial de la exportación de bienes (tejidos, artículos de confección, calzados, muebles, productos mecánicos, etc...) producidos, precisamente, en estos distritos industriales. La «sorpresa», que dio lugar a estudios e investigaciones, se debió a que, en un momento en que las mayores empresas italianas, aparentemente mucho mejor preparadas para operar en los mercados mundiales, per-

Deseo señalar la ayuda recibida de Marco Bellandi, Gabi Dei Ottati, de la Universidad de Florencia, y Gabio Sforzi del IRPET, para la realización de este trabajo. De forma más general, he de reconocer que estas reflexiones son fruto de una especie de diálogo continuo, interdisciplinar e internacional, con un grupo de colegas y amigos que comprende a los italianos Giorgia Fuà, Sebastiano Brusco, Arnaldo Bagnasco, Carlo Trigilia, Giovacchino Garofoli, Patrizio Bianchi y varios otros; los estadounidenses M. Piore, Ch. Sabel, A. J. Scott, M. Storper; los españoles, M. T. Costa y J. Trullen; los franceses R. Arena y B. Ganne, el alemán W. Sengenberger. En este momento me resulta muy difícil precisar con exactitud cuánto debo a estos colegas y amigos, pero, obviamente, la responsabilidad de cuanto se afirma en el texto es sólo mía.

* Dipartimento di Scienze Economiche. Università degli Studi de Florencia.

¹ Cf. Paolo Brutti y Giuliana Ricoveri (a cargo de), *La quarta Italia. Il lavoro e la politica industriale nei distretti e nelle aree integrate in Italia*, Roma, Ediesse, 1988. Véase también, F. Sforzi, citado más adelante.

dían terreno en relación con los competidores extranjeros, un millar de pequeñas unidades productivas, aparentemente en desventaja en cuanto a estructuras de comercialización, escala productiva, acceso a créditos y experiencia operativa en los mercados exteriores, conseguían éxitos en la ampliación de su mercado (interno e internacional), en la realización de ganancias y en la creación de «nuevos puestos de trabajo». Esto estaba claramente en contra de convicciones radicales de los economistas de casi cualquier tipo de orientación, los cuales mantenían que las *chances* de las pequeñas empresas eran estructuralmente modestas y disminuirían con el tiempo.

Entre las distintas explicaciones dadas a la anomalía antes citada, una, la que utiliza el concepto marshalliano de «distrito industrial», ha provocado un intenso debate, primero en Italia y posteriormente también en el exterior. Una parte de su resonancia, ya está dicho, se debe al hecho de que estudios realizados casi simultáneamente en otros países (Francia, España, Estados Unidos, etc.) ofrecían unos resultados sorprendentemente parecidos. Un aspecto muy significativo de este tipo de investigaciones es que han determinado la coincidencia —no carente de dificultades, naturalmente, pero claramente destinada al éxito— de investigaciones pertenecientes a campos disciplinares (como pueden ser la economía, la sociología, antropología, geografía y ciencias de la organización) hasta ahora netamente diferenciados. Nos vamos a ocupar, precisamente, de este tipo de explicaciones de la evolución industrial italiana de los últimos decenios.

2. Podemos decir que el concepto de distrito industrial surge de Alfred Marshall, quien, ya en sus escritos juveniles publicados por John K. Whitaker², demuestra que las ventajas de la producción a gran escala, o al menos una parte de ellas, pueden lograrlas una población de empresas de pequeñas dimensiones, concentradas en un determinado territorio, subdivididas en fases productivas, surtiéndose de un único mercado local de trabajo. En sus escritos de madurez, Marshall vuelve a este mismo concepto, como en *Industry and trade*, demostrando que no se debe atribuir a la idea de distrito industrial un papel secundario en su complejo planteamiento teórico³.

Porque en el fenómeno del distrito industrial se da el hecho de

² Cf. J. K. Whitaker (comp.), *The early economic writings of Alfred Marshall, 1867-1890*, Londres, MacMillan, 1975, 2 vols.

³ Cf. A. Marshall, *Industry and trade*, Londres, MacMillan, 1919.

que la población de pequeñas empresas anteriormente citada se interpenetra con una población de habitantes del mismo territorio, y que, a su vez, presenta unas características socio-culturales (valores e instituciones) adecuadas para un proceso de desarrollo de pequeñas empresas. El punto de apoyo de esta renovación contemporánea del concepto marshaliano de «distrito industrial» está representado por la idea de congruencia entre los requisitos de una cierta organización del proceso productivo y las características socioculturales de un cierto núcleo de población formado lentamente a lo largo del tiempo.

En otras palabras, no todo sistema de valores o de instituciones locales es adecuado para constituir la base «histórica» de un distrito industrial, ni, tampoco, cualquier tipo de proceso productivo es necesariamente adecuado para ofrecer las condiciones necesarias para una determinada simbiosis entre la actividad productiva y la vida comunitaria, que caracteriza al distrito industrial.

En opinión de varios estudiosos italianos (economistas, sociólogos, antropólogos, geógrafos), la filosofía de la vida que predomina en los distritos industriales es del tipo que podríamos llamar neomiliteriano (es decir, muy proyectada a la afirmación individual-familiar), imbuida, todavía, de un fuerte sentido de dependencia en las relaciones de la comunidad local. Según el planteamiento de la teoría del desarrollo de A. O. Hirschman⁴, en el distrito industrial se da una especie de feliz coincidencia entre la imagen «individualista» y la «comunitaria» del desarrollo.

Los procesos productivos que se pueden llevar a cabo eficazmente en el distrito deben reunir unas determinadas características, como la descomposición en fases y la posibilidad de transportar en el espacio y en el tiempo los productos de fase⁵. Estas características de la tecnología son las que permiten la creación de una red de mercados locales de los productos y, además, una minuciosa subdivisión del trabajo, que permite a todos los miembros del distrito industrial (hombres y mujeres, jóvenes, adultos y ancianos) participar, en múltiples posiciones y con diversos tipos de remuneración (salario, participación en las ganancias, retribución *una tantum*, devo-

⁴ A. O. Hirschman, *The strategy of economic development*, Yale University Press, 1958, cap. II.

⁵ Esta parte del análisis se ha desarrollado, esencialmente, como aplicación del análisis fondo-flujo de Nicholas Georgescu Roegen, de Piero Tani. Su ensayo «La decomponibilità del processo produttivo» en Becattini G. (comp.), *Mercato e forze locali. Il distretto industriale*, Bologna, Il Mulino, 1987.

lución de prestaciones, etc.), en el complejo proceso social de producción. Dicho proceso, en efecto, abarca momentos de la vida individual que en otros lugares se considerarían «externos» a la actividad propiamente productiva. La interpenetración y la sinergia entre la actividad productiva y la vida cotidiana es un rasgo dominante y característico del distrito industrial en funcionamiento.

Otra característica de gran importancia es la relación entre el sistema local de pequeños productores y los mercados exteriores de salida para sus productos. La auténtica existencia de un distrito industrial no depende sólo de que se dé la congruencia, en un determinado lugar, de condiciones técnico-productivas y de características socio-culturales, sino también — al tratarse de un sujeto colectivo, cuya permanencia en el tiempo y su renovación regular se basan en la posibilidad de colocar regularmente en el exterior sus excedentes (en relación con la absorción local) de productos específicos— de la creación y consolidación de una red estable de conexiones con los mercados finales, y no en el enuclearse una «imagen» del distrito distinta de las y, en cierto modo, resumen de las distintas empresas que lo componen. Con esto queremos decir que el distrito no es un hecho exclusivamente local, sino también un hecho de reorganización del mercado (nacional e internacional) sancionado, por así decir, por una modificación del léxico de los operadores especializados. Para poder considerar que ha surgido un distrito industrial y que es operativo debe darse el hecho de que el espacio territorial de oferta se convierta en «término de elección» relevante para los intermediarios especializados en los productos de dicho distrito.

Para la comprensión de este aspecto del problema son fundamentales las investigaciones y reflexiones sobre el papel desempeñado por los «impannatori» prateses o los Buyers florentinos en el desarrollo económico de la Toscana ⁶.

Me limitaré a señalar, sin ilustrarles, otras características distintivas de los distritos industriales: la especial combinación de concurrencia y cooperación que se da entre los representantes del distrito, que reduce los costos del uso del mercado local ⁷; el crepitar de las

⁶ El estudio de estos intermediarios por los economistas «generales» está muy atrasado. Sobre este tema me limito a remitir a: IRPET, *Il buyer in Toscana*, Florencia, 1980.

⁷ Sobre este tema, de gran importancia teórica, no creo que se hayan realizado trabajos realmente interesantes. Para algunas puntualizaciones de interés, permítasce-

innovaciones desde abajo que acompaña a la «atmósfera industrial» que se crea en el distrito⁸, la alta movilidad horizontal y vertical del trabajo; el clima de emulación que se crea entre los miembros del distrito.

En resumen, el distrito industrial se puede imaginar como un gran complejo productivo en el que la coordinación entre las distintas fases y el control de su funcionamiento regular, no se lleva a cabo mediante unas reglas preestablecidas y/o mediante mecanismos jerarquizados (como ocurre en la gran empresa privada o en el COMBINAT soviético), sino mediante la confianza en una combinación del juego automático del mercado con un sistema de sanciones sociales impuestas por la comunidad⁹. La proximidad territorial permite al sistema territorial de las empresas, es decir, al distrito industrial, gozar prácticamente de una economía a gran escala ligada al complejo proceso productivo, sin perder la flexibilidad y la adaptabilidad a las diversas coyunturas de mercado que se desprenden de su fragmentación.

Concluyendo, esta interpretación no mantiene que la pequeña empresa pueda ser tanto o más eficaz que la grande, sino que, si se dan las condiciones anteriormente expuestas, una población localizada de pequeñas empresas puede alcanzar, en la producción de bienes de demanda fraccionada y variable, niveles de eficacia superiores (o al menos comparables) a los de las grandes empresas que produzcan bienes más o menos del mismo tipo.

Es también importante subrayar que las pequeñas empresas que forman parte de un distrito, al estar repartidas en las distintas fases de un único proceso productivo localizado en el distrito, no pueden ser equiparadas, por ejemplo, con las pequeñas empresas aisladas o inmersas en un genérico tejido urbano. Como consecuencia, las estadísticas sobre performances medias de las pequeñas empresas de un

me enviar a: Becattini, G., «Introduzione» a *Modelli locali di sviluppo*, Bologna, Il Mulino, 1989.

⁸ El tema de la «atmósfera industrial» es un tema que se elude, y no está muy tratado por los economistas. Para una aproximación adecuada, sobre todo en lo que se refiere a sus orígenes en el pensamiento marxiano, véase el ensayo de M. Bellandi («La formulación originaria») en el ya citado volumen *Mercato e forze locali*.

⁹ Sobre la estructura singular del mercado comunitario, véase el ensayo de G. Dei Ottati («Il mercato comunitario») incluido en el ya citado *Mercato e forze locali*. Los ensayos de Bagnasco, Triglia y Reyneri plantean el problema en su dimensión sociológica más comprensiva. Cf. A. Bagnasco, *La costruzione sociale del mercato*, Bologna, Il Mulino, 1988.

determinado país, son intrínsecamente equívocas. Siempre se debería distinguir los valores medios relativos a las pequeñas empresas que forman parte de sistemas territoriales compactos y los relativos a las demás.

3. Pasamos ahora a mostrar la difusión de los distritos industriales en los años 80 en Italia. Sobre este tema hay mucha ambigüedad y confusión. Algunos investigadores incluyen entre los distritos industriales también a una serie de áreas de pequeña empresa industrial dominadas por una o más grandes empresas. En ellas, sin embargo, la estructura productiva está polarizada por la presencia de la gran unidad, la estructura social es muy poco homogénea y la cultura social está caracterizada por esquemas clasistas. En nuestra opinión, este tipo de áreas no se pueden considerar distritos industriales.

Las pequeñas empresas de los distritos industriales, por el contrario, dan lugar a un sistema de interdependencia que no tiene sus puntos de convergencia en una gran unidad productiva, sino en un número bastante elevado de operadores intermedios entre el proceso productivo y la colocación final del producto, como pueden ser los ya citados «*impannatori*» y «*buyers*».

Otros investigadores incluyen entre los distritos áreas urbanas en las que se concentran muchas pequeñas empresas que intervienen en distintas fases de un único proceso productivo. Pensamos que el fenómeno de los «barrios industriales» (por ejemplo, algunos barrios de Nápoles) tienen ciertas semejanzas con los distritos de que estamos hablando, pero seguimos opinando que, al formar parte de un amplio y complejo organismo urbano, no se pueden dar unas consecuencias relevantes en la interacción entre los aspectos productivos y los socio-culturales. La interferencia de la cultura específicamente urbana sobre el sistema de valores típico del distrito da lugar a unos efectos desconcertantes.

Por último, tampoco incluimos entre los distritos industriales las áreas de especialización productiva, relacionadas con un determinado distrito industrial (por ejemplo, el área textil casentina relacionada con el distrito de Prato), puesto que todavía no tienen una fuerte presencia autónoma en el mercado. La configuración de una «imagen» distinta del distrito sobre los mercados mundiales es un paso obligado, y decisivo, del proceso de autonomía de un distrito en formación en relación con la estructura productiva pre-existente.

Aplicando algunas técnicas estadísticas, en las que no me voy a

detener ¹⁰, a los datos del Censo de población y de industria de 1981, y tratando de ser lo más fiel posible a la idea de distrito ya expuesta, se obtiene la distribución territorial de los distritos industriales representada en el gráfico 1. Como vemos en el gráfico, el grueso de los distritos industriales se concentra en las regiones del Centro-Nordeste: 15 en Las Marcas, 14 en el Véneto, 11 en la parte meridional de Lombardía, nueve en Emilia Romagna, ocho en Toscana, dos en el Piemonte, uno en Friul-Venecia-Julia y uno en los Abruzzos. Se trata, casi siempre, de zonas de reciente industrialización.

Los sectores industriales que aparecen como más fácilmente «distritualizables» son: el vestido (16), los muebles (12), el calzado (11) y el textil (5). Sin embargo, también hay distritos en los sectores de máquinas herramienta, de mecánica ligera, de electromecánica, del curtido y elaboración de pieles, de instrumentos musicales, de cerámica y juguetes. En realidad, como ha quedado claro en estudios realizados en otros países, la posibilidad de organizar el proceso en forma de distrito no depende tanto del producto concebido merceológicamente, como de las características del proceso de producción. Por ello podremos encontrar, tal vez en forma embrionaria, o plenamente desarrollada, fenómenos de «distrito industrial» también en sectores industriales merceológicamente muy alejados de los anteriormente citados (por ejemplo, la industria cinematográfica) y en contextos ambientales muy diversos (desde Sassuolo, en Emilia, a Orange County, en EE UU) ¹¹.

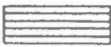

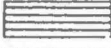
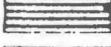
Nos parece oportuno subrayar la relación existente entre grupos de regiones italianas (regiones en sentido administrativo, no económico, ¡desgraciadamente!) en las que se han desarrollado la mayoría de los distritos industriales, y las regiones que han conseguido mayores beneficios, en términos de industrialización, en la posguerra. Si observamos el gráfico 2, vemos que, con escasas excepciones, las regiones en las que se ha producido el fenómeno del distrito son aquellas que han tenido un aumento más rápido de su grado de industrialización. Por grado de industrialización se entiende aquí la

¹⁰ Estos datos se han extraído del trabajo de Fabio Sforzi, investigador del IRPET (Florencia), incluidos en el ensayo titulado «L'identificazione spaziale», comprendido en la obra ya citada *Mercato e forze locali*.

¹¹ Sobre el caso de América, véase: M. Storper y Christopherson, «Flexible specialization and regional industrial agglomeration», *Annals of the Association of American Geographers*, 1987; A. J. Scott, *New industrial spaces*, 1988.



GRÁFICO 1. Distribución territorial de los distritos industriales italianos

	Mecánica, maquinaria, electromecánica
	Textil, confección
	Curtidos, calzados, peletería
	Muebles
	Cerámica, juguetes, instrumentos musicales

LEYENDA

Mecánica: Carmagnola (Piamonte), Rivarolo Mantovano (Lombardía), Sant'Illario d'Enza (Emilia Romagna).

Máquinaria: Suzzara (Lombardía), Novellara (Emilia Romagna), Cento (Emilia Romagna), Copparo (Emilia Romagna).

Electrónica: Conegliano (Véneto), Guastalla (Emilia Romagna).

Cerámica: Sassuolo (Emilia Romagna), Casalgrande (Emilia Romagna).

Juguetes: Canneto sull'Oglio (Lombardía).

Textil: Urgnano (Lombardía), Quinzano d'Oglio (Lombardía), Asola (Lombardía), Carpi (Emilia Romagna), Prato (Toscana).

Confeción: Oleggio (Piamonte), Manerbio (Lombardía), Pontevecchio (Lombardía), Verolanuova (Lombardía), Ostiano (Lombardía), Noventa Vicentina (Véneto), Piazzola sul Brenta (Véneto), Adria (Véneto), Porto Tolle (Véneto), Mondolfo (Las Marcas), Urbania (Las Marcas), Corinaldo (Las Marcas), Filottrano (Las Marcas), Roseto degli Abruzzi (Abruzos), Castelfiorentino (Toscana), Empoli (Toscana).

Curtidos: Arzignano (Véneto), Santa Croce sull'Arno (Toscana).

Calzado: San Giovanni Ilarione (Véneto), Piove di Sacco (Véneto), Civitanova Marche (Las Marcas), Fermo (Las Marcas), Grottozzolina (Las Marcas), Montefiore dell'Aso (Las Marcas), Montegranaro (Las Marcas), Monte San Pietrangeli (Las Marcas), Torre San Patrizio (Las Marcas), Lamporecchio (Toscana), Montecatini Terme (Toscana).

Peletería: Tolentino (Las Marcas).

Instrumentos musicales: Potenza Picena (Las Marcas), Recanati (Las Marcas).

Muebles: Viadana (Lombardía), Bovolone (Véneto), Cerea (Véneto), Nogara (Véneto), Motta di Livorno (Véneto), Oderzo (Véneto), Montagnana (Véneto), Sacile (Friul-Venecia-Julia), Modigliana (Emilia Romagna), Saltara (Las Marcas), Poggibonsi (Toscana), Sinalunga (Toscana).

relación existente entre las personas que forman parte de la industria manufacturera en los distintos censos, y la población residente según esos mismos censos, haciendo 100 el total de 1951. No es fácil resistirse a la idea de que la fuerza activa que ha determinado la industrialización de la que se considera la Tercera Italia no ha consistido simplemente en la proliferación de pequeñas unidades productivas, sino en su reagrupación en sistemas territoriales compactos¹². Hay una serie de estudios en curso que intenta aclarar el efecto diferencial de la contigüidad territorial en relación con la dimensión.

4. El reconocimiento de la existencia de los distritos industriales y su importancia en el desarrollo económico de Italia ha encontrado muchos obstáculos. A dicho reconocimiento se opusieron, durante un largo período de tiempo, algunos «prejuicios» basados en las ideas dominantes sobre las leyes del desarrollo económico. La idea

¹² Cf. G. Becattini y G. Bianchi, «Sulla multiregionalità dello sviluppo economico italiano», *Note Economiche*, núms. 5-6, 1982.

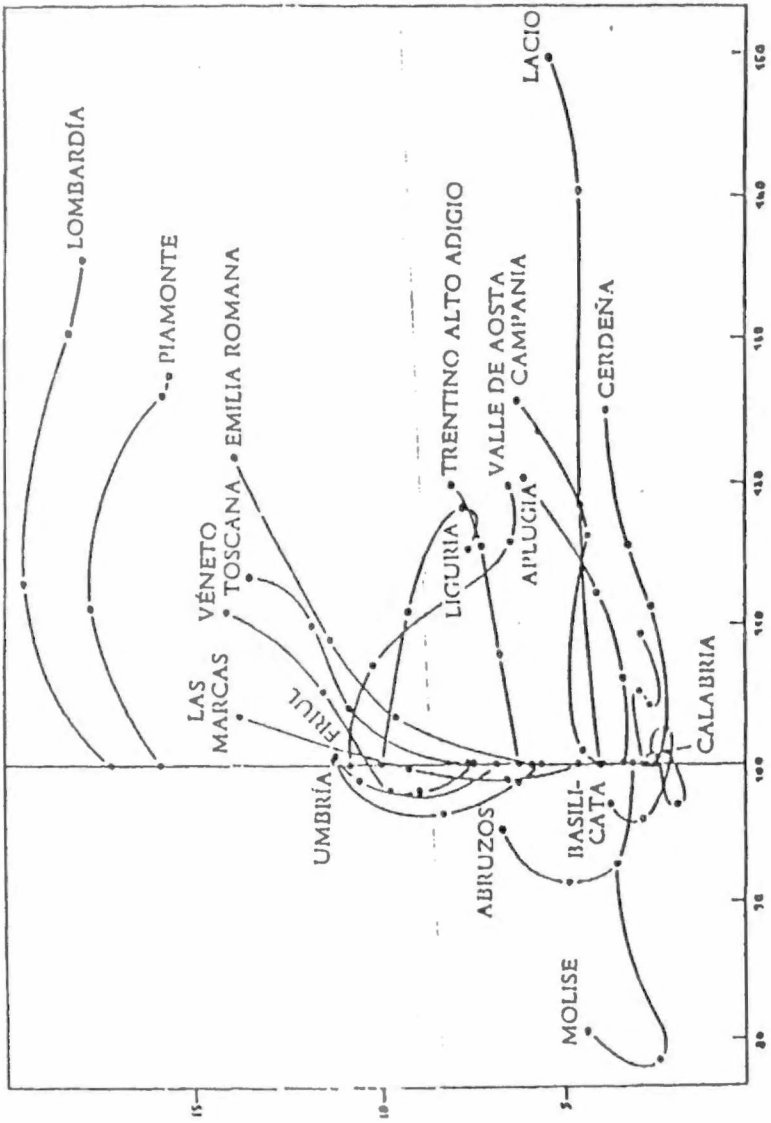


GRÁFICO 2. Grado de industrialización de las regiones italianas

general, compartida por economistas de orientaciones ideológicas muy diversas, y basada en el sentido común, es que una expansión basada en las micro-empresas es, necesariamente, o una ilusión o un fenómeno pasajero o un desarrollo regresivo. Esto ha bastado para hacer lecturas realmente acrobáticas de los datos estadísticos, con el fin de demostrar que no ha habido ningún desarrollo (al menos ningún «verdadero» desarrollo) basado en las pequeñas empresas. Los ataques más encarnizados se han dirigido contra la idea de que la proliferación de empresas expresase algo más que la mera descentralización empresarial (fenómeno provocado por las grandes empresas) y que pudiese producir «auténtico» nuevo empleo.

El segundo obstáculo, igualmente bien enraizado en la teoría económica dominante y anclado en el sentido común, lo representaba la insensibilidad del economista teórico por los aspectos territoriales, que se salen de la esfera de los costos de transporte y los mecanismos de la localización. La «sordera» del economista estándar para el concepto de «sistema económico local» —que recupera, a lo sumo, mediante la ambigua y periférica categoría de las economías externas— ha supuesto una barrera, invisible pero potentísima, para el estudio serio y profundo de los distritos industriales. Es mérito (si es que es un mérito) de unos cuantos investigadores, que trabajan, además, en la Universidad de Emilia, Toscana y de Las Marcas —es decir, en la parte del país más directamente interesada por el fenómeno del distrito industrial, el haber vencido, en parte, la resistencia del mundo académico, político y sindical. Esta victoria se ha debido, en parte, al apoyo en investigaciones similares, realizadas en otros países, y que ofrecen unos resultados semejantes.

Es también una causa importante del «desfondamiento» del frente del *common wisdom* económico, el cambio de la coyuntura teórica (en economía política) que se ha producido en estos últimos años. Aunque todavía no son claras las relaciones recíprocas, corrientes de pensamiento desarrolladas en distintos países parecen avanzar en direcciones opuestas a las del paradigma central del pensamiento económico normal. Y puesto que, al menos en términos de economía «real» (y no monetaria), estas orientaciones, total o parcialmente heterodoxas, producen más estímulos de investigación que las orientaciones ortodoxas, la temática de los distritos industriales, que dichas orientaciones tratan en varias formas, ha dado lugar a una estimulante corriente de investigación «semiteórica» sobre el terreno.

También se puede mantener que la investigación empírica sobre

los distritos industriales ha devuelto a la elaboración conceptual y teórica contemporánea un elemento de valor general: la recuperación de la percepción de la multiplicidad y variedad de las formas del progreso industrial. La idea, absolutamente dominante hasta hace pocos años, de que los senderos de la industrialización y la urbanización, de la modernización, en definitiva, eran los mismos para todos los países (y dentro de cada uno de ellos en todas sus partes), y que cada país se encuentra, en cada momento, en algún estadio de un proceso único, está hoy absolutamente desacreditada. Si la literatura sobre los distritos industriales tiene un sentido general, eso quiere decir que *la historia y la geografía cuentan*, y que la teoría basada en el «vacío» y después adaptada al «lleno» de la realidad social, puede ser objeto de peligrosas distorsiones interpretativas ¹³.

5. Aún es pronto para decir qué *son* los distritos industriales, en el sentido de que las investigaciones y reflexiones deben todavía profundizar en muchos aspectos y, sobre todo, delimitar de forma clara y precisa las relaciones entre la literatura sobre este tema y los principales paradigmas teóricos de la economía política ¹⁴.

Al que escribe le resulta muy atractivo pensar en el distrito industrial como una entidad económica elemental a la que aplicar directamente las técnicas del análisis social, y más concretamente económico, y en relación con ello elaborar una especie de nueva contabilidad socio-económica. Nadie prohíbe la reconstrucción conceptual de la realidad social a partir de «coágulos sociales» formados, por así decirlo, espontáneamente, en el curso del desarrollo («coágulos» mantenidos por fuerzas económicas, sociales y culturales en gran parte todavía sin estudiar), y no, como se hace ahora, a partir de individuos «abstraídos» de la red socio-cultural que los define, o de «naciones-estado» obtenidas directamente de una historia política muy cargada de accidentalidades sin explicar.

A un nivel conceptual más modesto, nos podríamos preguntar

¹³ Sobre las múltiples relaciones entre la economía regional y la geografía económica, véase el ensayo de Maria Tinacci Mossello («Economie di agglomerazione e sviluppo economico»), incluido en el citado volumen *Mercato e forze locali*.

¹⁴ Para aclarar esta problemática tan compleja, el Instituto Internacional de Estudios de la Oficina Internacional del Trabajo, ha promovido, por iniciativa y bajo dirección de Werner Sengenberger, un proyecto internacional e interdisciplinar de investigación sobre los distritos industriales. [El programa marco en el que se incluye esta iniciativa se publica, más abajo, en este mismo número de *Sociología del Trabajo*. N. del E.].

si los distritos industriales surgidos en estos decenios serán criaturas efímeras, producto de una situación coyuntural muy prolongada o, por el contrario, están destinados a ser una realidad duradera. Está claro que deberemos distinguir entre la suerte de un determinado distrito y la de los distritos en general.

Para un determinado distrito es fácil imaginar un ciclo vital dominado por la posibilidad de reproducción de las condiciones internas y externas de su éxito. Resulta difícil pensar que la congruencia entre los requisitos productivos y las características socio-culturales se mantenga largo tiempo. El largo camino en el que se produce tal congruencia es muy estrecho, y parece lógico pensar que el éxito prolongado del distrito encierra tendencias potencialmente destructivas. Las instituciones, por ejemplo, pueden irse adaptando paso a paso; la tecnología dominante en el distrito se puede modificar para intentar seguir las mutables condiciones del mercado exterior, pero el sistema de valores, la filosofía de la vida dominante en el distrito es una variable que no puede ser autogobernada localmente en el mundo de hoy y, presumiblemente, menos todavía en el de mañana. Esto hace pensar que la fuerza que mantiene juntas, en el distrito, a la población de las empresas y la de los habitantes, puede aflojar su capacidad de engarce. No será necesariamente un proceso lineal o progresivo, pero es difícil pensar que, antes o después, no se produzca la falta de congruencia. La disgregación del distrito, por agotamiento, por haberse unido en el carro de alguna gran empresa, o su inclusión, supongamos, en un área urbana, son las posibles salidas de cada uno de los distritos industriales. Esto nos lleva a concebir el «distrito industrial» del que estamos hablando, como *una fase evolutiva de uno de los diversos, posibles, senderos de la industrialización.*

Pero si nos referimos al sistema total de los distritos industriales, el razonamiento puede ser diferente. Aun debiendo reconocer que se trata de un razonamiento apenas «esbozado» (por ejemplo en los trabajos pioneros de algunos especialistas en geografía económica americanos), se puede intentar alguna generalización. Las posibles *chances* para el «parque mundial» de los distritos industriales dependen de la evolución comparativa de los consumos y de la tecnología productiva. Todo progreso en la vía de la miniaturización y la flexibilización de las instalaciones y la maquinaria, todo avance por la vía de la desmaterialización y de la despersonalización de la demanda de bienes finales e intermedios es, *ceteris paribus*, un estímulo para la formación de nuevos distritos y para la consolidación de los ya

existentes. Estos factores, junto a otros que habría que precisar adecuadamente, deberían garantizar la existencia de un «parque mundial» de distritos industriales durante un período de tiempo de duración indefinida. Parece posible pensar en una situación en la que, progresivamente, todas las situaciones que presentan los requisitos socio-culturales antes especificados, se vean impulsadas por el viento de la industrialización. Además, es presumible el hecho de que el proceso socio-económico llegue a destruir las condiciones socio-culturales adecuadas en un determinado lugar, y las reproduzca en otros lugares a continuación.

Un desarrollo de este tipo de ideas, que ha adquirido importancia últimamente, es la comparación de la lógica subyacente en los distritos industriales, con la que precede a la formación de las redes nacionales e internacionales de empresas. Sin admitir acríticamente analogías superficiales, es posible admitir que estos estudios pueden arrojar nueva luz sobre los mecanismos socio-culturales que intervienen en las estructuras de mercado.

Naturalmente, un largo período que favorezca, por ejemplo, el aumento de los distritos mobiliarios, tenderá a producir un excedente de tales distritos en relación con la expansión relativa de la demanda ¹⁵. De ello se derivarán dificultades para las empresas marginales del distrito y, muy probablemente, la desaparición de algún distrito «marginal». Que estos distritos «marginales» se encuentren en Francia, Italia, o en otro lugar, dependerá de multitud de factores que no se pueden precisar basándonos en los conocimientos actuales, pero entre los cuales se encontrará, con seguridad, el conocimiento de las «leyes del desarrollo» de los distritos y la intención de las autoridades responsables de conservar y desarrollar dichos distritos.

Un paso obligado en una política económica «de distritos» es, evidentemente, el censo y la delimitación de los mismos, además de la reorientación de la filosofía que preside la política industrial. Se trata, de hecho, de diseñar una intervención no en base a unas categorías «abstractamente económicas», como pueden ser los sec-

¹⁵ Se pensará que esta referencia al sector constituye una retirada teórica en relación con la exigencia de pasar del sector al distrito, que se mantenía en el primer ensayo («L'unità d'indagine») incluido en la obra, reiteradamente citada, *Merato e forze locali*. Pero no es así, desde el momento en que la unidad que se busca no es la del sector tecnológicamente implicado, sino un estable y profundo reparto del campo productivo en términos de necesidades de base.

tores productivos, o los factores productivos (trabajo o capital), sino referida a «sujetos colectivos» específicos, con las consecuentes e inevitables implicaciones. También de esto se derivan numerosas rémoras para la necesaria transformación.

Si la «visión» del desarrollo que hemos esbozado, breve y parcialmente, es correcta, es muy importante —incluso en una perspectiva a medio plazo, que es la relevante para la política— comprobar la importancia de los distritos en términos de empleo y valor industrial añadido, y profundizar en el estudio de la naturaleza y las leyes de su desarrollo, ya que dichas leyes existen.

Los problemas que quedan planteados son muchos y complejos, pero el interés que ha despertado este tema en distintos países hace pensar en la posibilidad de profundizar en ellos.

Florencia, noviembre 1988



