

---

# LOS DISTRITOS INDUSTRIALES Y EL DEBATE SOBRE LA ESTRATEGIA ECONÓMICA Y POLÍTICA EN RUSIA

**ILJÁ LEVIN**

Instituto de Estudios de Economía Mundial  
y de Relaciones Internacionales de la  
Academia de Ciencias Rusa (IMEMO)

Rusia está viviendo un *cluster's boom*. Cuando, en el verano de 1990, apareció en la columna de un semanal de Moscú con una tirada de cerca de un millón de copias el primer ensayo en el que se describían los distritos industriales italianos (1), la sociedad no pudo reaccionar, se quedó muda. Sin embargo, a comienzos del 2004, el Runet (la parte rusa de

la web) contenía ya algo así como 3.000 referencias de páginas web dedicadas a los *industrial clusters*. Esta forma específica de redes empresariales —fundamentalmente de pequeñas empresas— se ha convertido en un tema obligado que ha constituido el centro de las más variadas conferencias, seminarios, convenios, dedicados tanto al *small business* como, en especial, a la interacción entre la pequeña y la gran empresa (2).

Aun así, a pesar de que el tema está viviendo una rápida expansión, conquistando a un público cada vez más numeroso, permanece la gran dificultad de presentar una biografía que resulte de alguna manera representativa del fenómeno. Dicha dificultad viene

determinada ante todo por una enorme variedad terminológica: se habla, en efecto, de «clusters», «distritos industriales», «zonas técnicas» (o «industriales»), «complejos de producción» y de otras cosas. Parece evidente que a una definición científica ponderada le cueste dar el paso con un crecimiento tan rápido del interés público hacia el fenómeno.

Por lo demás, y entre paréntesis, en la patria de los distritos industriales modernos, en Italia, han tenido que pasar 20 años antes de que se haya podido alcanzar una unanimidad terminológica. En estos años, han sido propuestas las más variadas formulaciones, que iban desde «áreas de nueva industrialización» a «zonas de fábrica difundida», al «modelo NEC», a los

«subsistemas locales» y otros muchos, hasta que la elección definitiva se detuvo en el actual distrito industrial, que después de todo no es más que un calco del *industrial district* inglés, propuesto por primera vez por Alfred Marshall en los albores del siglo XX (3). Tal vez, quizá con el tiempo, se pueda consolidar también en Rusia una definición unívoca del fenómeno que, hoy en día, se presenta todavía con rasgos más bien vagos e inciertos.

Es conveniente, sin embargo, trazar desde este momento una frontera divisoria. Es que no todos los *clusters* son distritos. La definición de *cluster*, que pasa de una intervención a otra, suena como: un conjunto de grupos localizados de pequeñas, medianas y grandes empresas dedicadas a la producción que se integran recíprocamente, así como de universidades, centros de estudio, oficinas de proyectos y sistemas de formación técnico-profesional. Mientras que lo que cuenta, por el contrario, en la definición del distrito industrial (o bien del «modelo italiano» del *cluster*) es la unión de un conjunto de empresas con la comunidad local.

Según el ISTAT, «el distrito industrial es una unidad socio-económica con base territorial local, en la que intervienen una comunidad de personas y un determinado número de medianas-pequeñas empresas que participan en un mismo proceso productivo» (4).

Existen otras definiciones distintas, además, pero en el centro de las mismas encontramos precisamente estos dos órdenes de características del distrito industrial; como una estructura económico organizativa localizada en el espacio y como proceso de la interacción de factores socioculturales («comunidad de personas») y técnico-productivos, que es lo que, en último término, comunica al distrito su dinamismo y su vitalidad (5).

La principal diferencia entre el *cluster* y el distrito industrial resulta más clara si comprobamos la distribución de los acentos más significativos en los dos modelos analíticos: el de Michael Porter (6), al que debemos la conceptualización más convincente de los *industrial clusters* modernos, y el de los estudiosos italianos, que han hallado por primera vez un elemento de convergencia conceptual en los distritos industriales (7):

■ El concepto del que parte Porter se encuentra representado por el *sector*, mientras que lo que cuenta en el distrito industrial es una trama indescifrable entre el perfil productivo *sectorial* y la sociedad local.

■ Porter utiliza el concepto del *espacio* (es decir, un dato natural), mientras que el distrito tiene que ver con el territorio, un concepto cercano al del «paisaje culturizado» (8), en el que se distinguen lugares de concentración de una determinada producción y de

una determinada sociedad dotada de sus propios caracteres peculiares.

■ Porter habla de empresas sin hacer diferencias entre las pequeñas y las grandes, mientras que la literatura de los distritos pone siempre de manifiesto el papel constituyente de la pequeña empresa.

■ La dimensión que prevalece claramente en el análisis de Porter es la vertical (representada por la relación con los proveedores y con los compradores); como consecuencia, las relaciones entre los productores terminan reduciéndose a la *competencia* (no resulta casual que la presencia, en el *cluster*, de organismos cooperativos, como, por ejemplo, los consorcios, sea considerada como un hecho negativo). Por el contrario, en el modelo italiano, las relaciones verticales están consideradas a la par de las horizontales, mientras que la competencia y la cooperación llegan a formar un único todo simbiótico.

Es también verdad que, en sus más recientes escritos, Porter termina atribuyendo una importancia mayor a las relaciones horizontales y al factor sociocultural (9). Sin embargo, el hecho de haber enfatizado inicialmente las relaciones verticales tiene como consecuencia el hecho de que la fórmula de Porter termina justificando, de hecho, un acercamiento de tipo voluntario-administrativo, alimentando la ilusión de que el *cluster* puede ser «creado» a través de una intervención «desde arriba». El distrito industrial italiano supone, por el contrario, un acercamiento que nos permite hablar solamente de su identificación dentro de un contexto de negocio que ya existe y, por lo tanto, de intervenciones de carácter indirecto: dirigidos no solo y no tanto a las empresas como tales, sino a la formación de relaciones horizontales entre ellas.

Cabe observar, de paso, que aquellos *top-managers* rusos que habían tenido la posibilidad de conocer de cerca la experiencia italiana, incluso apoyando por lo general el modelo de Porter, no pueden prescindir de una serie de reservas importantes. Así, el director general de la mayor fábrica de automóviles, VAZ, Vladimir Kadannikov, reconoce, en una entrevista a la publicación mensual «Volga-Business» (marzo de 2003): «La experiencia de Europa, pero sobre todo de Italia, está ahí para demostrar el hecho de que la presencia de una gran empresa líder no es de ninguna manera una condición imprescindible para el nacimiento de un *cluster*. Las aglomeraciones sectoriales estables (distritos industriales o *clusters*) pueden organizarse sobre la base de pequeñas empresas, sobre todo en sectores como la industria ligera, la de los instrumentos de precisión, de tecnologías informáticas, la industria agroalimentaria, etc.».

Con todas las diferencias respecto al *cluster*, el distrito industrial no se configura por lo tanto como una alternativa al primero, sino más bien como una espe-

cífica versión del mismo. Aquello que se presenta como un denominador común entre los dos es ese tipo de interacciones entre las empresas, que constituye el factor principal de atracción de dichas redes empresariales. Éstas, a pesar de que a menudo aparecen descritas con la ayuda del término *clustering*, en realidad, y como sin duda se podría afirmar, logran expresar la máxima eficacia precisamente en la versión italiana del *cluster*.

### LOS PORQUÉS DEL «MODELO ITALIANO» ↓

La labor de relatar la forma en que se presentan y funcionan los distritos industriales italianos ha sido esbozada de alguna manera en la literatura rusa (10). El interés hacia el fenómeno, que mientras tanto ha crecido, impone ahora que se le de una respuesta más circunscrita y fundada a la pregunta de cuáles son y hasta dónde llegan las ventajas que los distritos aportan a la economía nacional. Lo siguiente es por lo tanto un intento de elaboración, con la ayuda de las fuentes italianas, de un cuadro ordenado de las principales virtudes de los Distritos Industriales italianos, de la forma en que se pueden entender desde Moscú, es decir, a través del punto de vista ruso, con un más que probable riesgo de deformación debida a la distancia: física y cultural.

### Los distritos industriales representan la forma como se realiza una de las variedades más armónicas de la industrialización, basada en el principio de la gradualidad y del desarrollo auto-propulsor ↓

La concentración de pequeñas empresas y de empresas artesanales en un determinado lugar se debe originalmente, como fue demostrado de forma analítica por el fundador de la «nueva geografía económica», Paul Krugman, a las condiciones naturales, del paisaje y de las infraestructuras (transportes, comunicaciones) (11). En segundo lugar, sucesivamente, el papel del factor dirección pasa al mercado laboral, que se forma en la aglomeración: un mercado diferenciado, elástico, rico en personas motivadas para hacer empresa y/o de cualquier manera motivadas para una actividad autónoma. Si la cuota de trabajadores independientes («autónomos»), entre todos los trabajadores en activo, constituye en Italia el 23,6% (la más alta en Europa después de Grecia), en los distritos industriales éstos constituyen más de la mitad (12).

Dicho mercado laboral aislado no se limita a acelerar la movilidad de la fuerza trabajo, sino que emite simultáneamente un impulso a la velocidad de circulación de la información, de *know how*, de aquellos «conocimientos tácitos» («*tacit knowledge*» de Charles Sabel) (13) que se convierten en una premisa al ramificarse las cadenas tecnológicas, en las

que a menudo se realiza un nuevo anillo a través del nacimiento de una nueva empresa contratista (subcontratista, sub-subcontratista, etc.). Se trata, según los expertos del Instituto de Política Industrial (IPI), de esa «capacidad «sistémica» de imaginar y de administrar procesos complejos de descomposición/integración del ciclo productivo, basados en empresas especializadas en fases individuales de la elaboración, en el ámbito de un contexto social adecuado para apoyar (propensión hacia la empresa, aptitud para el trabajo autónomo, etc.) la gran división del trabajo entre las distintas unidades productivas» (14).

Hay que añadir que la dimensión de las nuevas unidades productivas nacidas de esta manera, aun siendo muy pequeña, resulta en la práctica óptima para esa fase del ciclo tecnológico (15). El aumento del número de empresas (y de empresarios) termina constituyendo un beneficio tanto para la producción relevante del distrito como para la comunidad local en su conjunto.

Los distritos industriales, como lo demuestran las estadísticas oficiales (datos del 2000), concentran en un kilómetro cuadrado de su propio territorio por encima de 2,5 veces más unidades productivas de la industria manufacturera respecto a las áreas que no lo son y alrededor de 1,5 veces más que el territorio nacional (3, 4, 1, 6 y 1,9 empresas por kilómetro cuadrado) (16).

La densificación de la iniciativa empresarial en los distritos industriales aparece todavía más convincente si se observa desde su dinamismo. En 1951 se podían contar en Italia 149 distritos (según algunos no eran más que «pre-distritos» o «proto-distritos») cuyas empresas daban empleo a 360.000 personas, cerca del 10% de los trabajadores en activo de la industria manufacturera. En 1971 los distritos eran ya 166 y el número de empleados en las empresas de los distritos superaba el millón. En 1996 el número de distritos se acercaba a los 200 y el correspondiente nivel de empleo a dos millones.

Para terminar, en los comienzos del año 2000 los casi 200 distritos concentraban cerca de 1/3 de todas las pequeñas y medianas empresas del país, es decir, el 47,9% de las empresas industriales en sentido estricto, que daban trabajo a más de dos millones de personas (de las cuales 1,2 millones en la industria) (17). En el período que va desde el año 1996 al 2000 el número de las empresas de distrito creció un 12,6% y el de las otras empresas tan sólo el 7,5% (18).

Dado que dicho incremento se debe fundamentalmente al aumento de las micro-empresas (de 1 a 9 empleados), y de las pequeñas empresas (hasta 49 empleados) no resulta difícil comprender el hecho de que una vía de este tipo, «no traumática» para la industrialización, resulte especialmente atractiva para

las áreas que, por una razón o por otra, se han quedado fuera de la acción de los procesos de modernización en las fases anteriores de la historia y que no esperan nada positivo de la posible llegada del capital industrial (19).

«...Los distritos se configuran cada vez más como el territorio de la pequeña iniciativa empresarial». Es la constatación de los autores de un ensayo acerca de la historia de estas formaciones (20). Lo que trae a la memoria otro aspecto de este tipo de desarrollo: la dependencia de la dimensión de la empresa de la edad de la misma. La gran mayoría de las empresas italianas son relativamente jóvenes. En 1999, poco más de la mitad tenían a sus espaldas menos de 10 años, el 28% habían nacido en los años ochenta y cerca del 20% - en los años setenta-sesenta. Como han podido determinar los autores de una investigación acerca de este tema, «...a medida que se pasa de las empresas nacidas a finales de los años noventa a los años anteriores, el número medio de empleados aumenta rápidamente, pasando de poco menos de 2,5 a cerca de 3,4, 4,9, 8,5 y unos 15 en las empresas nacidas en las décadas entre el 2000 y el 1950, respectivamente. En el caso de las empresas con más de medio siglo de actividad, la dimensión media es de unos 75 empleados» (21).

El papel que han jugado los distritos en el cuadro de dicha evolución sistémica es también muy incisivo. Como varias investigaciones empíricas (22) explican, los distritos hacen las veces de una especie de envoltorio nutriente que, mientras que protege a las pequeñas empresas y estimula su multiplicación, contribuye al mismo tiempo a la «maduración» dimensional de las mismas que puede conducir a la afirmación de empresas medianas-grandes y también muy grandes (ver el caso «Benetton», «Luxottica» y algunas otras).

Los distritos industriales se presentan, por lo tanto, como el camino para una industrialización no traumática bajo la forma de una expansión acelerada del tejido de la pequeña y muy pequeña empresa, contribuyendo al mismo tiempo a la gradual consolidación (aumento dimensional) de las empresas del distrito.

Es archiconocido que las pequeñas empresas sufren muchos *handicap* con respecto a las grandes. Sobre todo en la productividad del trabajo medida como valor añadido por empleado. Italia, escribe un conocido observador económico, es un país en el que prevalece «la pequeña empresa que produce un valor añadido por empleado, que es la mitad del de la gran empresa...» (23). Las pequeñas empresas se caracterizan por una rentabilidad (cuota del beneficio global en el valor añadido) también inferior a la de las grandes: en las microempresas (hasta empleados) llega al 19,3%, en las pequeñas (10-19 em-

pleados) aumenta al 36,1%, alcanzando el máximo (39,5%) en las grandes (24).

Las pequeñas empresas, además, tienen que afrontar continuamente el problema de los medios económicos limitados, del difícil acceso al crédito, del endeudamiento, etc. No poseen tampoco las ventajas exclusivas de las grandes, que son redes ramificadas de salida, peso contractual que produce respeto en las relaciones con los proveedores y los *dealers*, posibilidades de efectuar investigaciones caras, efectuar *lobbying* en su propio interés ante estructuras de poder, etc.

Sin refutar ninguna de estas verdades, los distritos industriales modifican, incluso de forma radical, las posibilidades de las pequeñas empresas, colocándolas, por decirlo así, en otra categoría de peso respecto a las grandes. «La pertenencia al distrito no le asegura a la empresa individual una fortaleza económica comparable con una unidad de grandes dimensiones, aunque el conjunto de las pequeñas empresas del distrito, en ciertas condiciones, resulta más resistente y flexible» (25).

Si un conjunto similar adquiere peso y eficacia, ello se debe al desarrollo de dos tipos de relaciones reticulares (a pesar de que, en la práctica cotidiana, no siempre se pueden distinguir de forma clara): entre las mismas empresas (en vertical y horizontal) y entre estas últimas y la realidad local que las rodea (representada también, y sobre todo, por los organismos del poder, de la cultura, de la sociedad civil).

Es precisamente la potencialidad innata de dichas relaciones de distrito la que al desprenderse consigue «compensar» muchas debilidades de las pequeñas empresas. A las que el distrito industrial le proporciona, entre otras cosas, una fácil reproducción de competencias, una circulación y una accesibilidad de la información aceleradas, una innovación continua, costes de las transacciones bajos, etc. La economía de escala como factor de éxito interior de la gran empresa se «reproduce» en el distrito industrial bajo la forma de una suma de ventajas exteriores a la masa de pequeñas empresas (razón por la que se habla a veces de la economía de aglomeración como el equivalente de la economía de escala).

Uno de los campos en los que el efecto del distrito se pone especialmente de manifiesto para las pequeñas empresas es el de la competitividad en los mercados internacionales. Desde este aspecto, las pequeñas empresas del distrito —precisamente como aglomeración, como «racimo»— consiguen a menudo no solamente igualar sus propias oportunidades respecto a las grandes, sino incluso superarlas.

Las cuotas más importantes del mercado mundial, que pertenecen a la exportación italiana, se encuen-

**CUADRO 1**  
**CUOTAS DE MERCADO POR SECTORES EN ITALIA RESPECTO A LA DEMANDA MUNDIAL**

Sectores	1991-1994	1995-1998	1998-2001	2002
Industria minera	0,2	0,1	0,1	0,1
Alimentación y bebidas	3,5	4,0	4,1	4,4
Textil y punto	8,8	7,9	7,3	7,0
Confección	17,2	15,0	14,4	13,7
Pieles y calzados	8,7	8,4	7,9	7,4
Madera, mobiliario y decoración	3,6	3,5	3,4	3,5
Papel, papelería, imprenta y editorial	3,1	2,6	2,9	2,7
Productos energéticos derivados del refinado	3,1	2,6	2,9	2,7
Química	3,6	3,5	3,5	3,5
Elaboración de goma y plástico	6,5	6,5	6,1	6,0
Vidrio y cerámica	12,3	11,6	10,8	11,0
Materiales básicos de construcción	23,7	18,2	15,9	15,1
Industria metalúrgica	3,9	3,3	3,3	3,3
Elaboración de metales	8,4	8,2	7,7	7,4
Aparatos metálicos y eléctricos	9,3	9,8	9,5	9,5
Mecánica instrumental	9,8	9,8	9,7	9,4
Electrónica	2,2	1,3	1,2	1,0
Electrónica instrumental	3,8	3,2	3,0	2,9
Instrumentos de precisión	3,0	2,9	2,7	2,7
Automóviles	3,8	3,6	3,2	3,1
Otros medios de transporte	3,3	3,8	3,4	4,3

FUENTE: Centro de estudios de la «Confindustria», Tendenze dell'economia italiana, 2003.

fran en los nichos sectoriales de los materiales de construcción, de las pieles y del calzado, del vidrio y de la cerámica, de la madera y del mobiliario, de la metalurgia instrumental y de la elaboración de los metales, de la goma y de los materiales plásticos (cuadro 1).

Entre tanto, la gran parte del volumen de estas producciones queda asegurada por empresas de pequeñas y pequeñísimas dimensiones; queda demostrado en el momento en que se comparan los empleados de dichas empresas y los de las grandes. Y viceversa, el peso específico de las grandes empresas es relativamente más elevado en aquellos segmentos sectoriales en los que las posiciones detentadas por las exportaciones italianas son bastante más modestas, como se demuestra en la comparación entre la parte izquierda y la parte derecha del cuadro 2.

En opinión de los analistas, una concentración del empleo así de alta en las micro-empresas y en las pequeñas empresas, se explica por el hecho de que «ha crecido el empleo en la pequeña y en la pequeñísima empresa y, como consecuencia, se ha revelado —sorprendentemente— una forma competitiva mucho más capaz de afirmarse en los mercados (no en todos los mercados, sino en casi todos aquéllos en los que Italia tiene una ventaja competitiva asociada a un elevado grado de especialización internacional)».

**CUADRO 2**  
**COMPARACIÓN ENTRE MICRO Y GRANDES EMPRESAS EN SECTORES LÍDERES DE EXPORTACIONES**

Sector	1-9 trabajadores	> 100 Trabajadores
Alimentación, bebidas y tabaco	90,5	0,5
Industria de la madera	93,0	0,2
Construcción	95,5	0,1
Papel, imprenta, editorial	84,4	0,8
Minerales no metalíferos	82,8	1,0
Maquinaria, máquinas y aparatos eléctricos	82,3	1,3
Otras industrias manufactureras	83,5	0,9
Energía eléctrica, gas, agua	76,9	4,9
Medios de transporte	71,0	4,6
Química	67,1	5,6
Goma	65,9	2,0
Fabricación de coque, refinerías de petróleo	57,2	5,7
Total industria	89,2	0,5

FUENTE: Unioncamere (con datos ISTAT), 2000.

La cuota más alta de dichas empresas se encuentra a su vez concentrada en los distritos industriales, lo



que precisamente explica su elevada capacidad competitiva. De esta manera, las industrias del distrito de la peletería concentran el 66% del empleo nacional en el sector: las textiles-confección, el 61,9%, las de orfebrería, de artículos deportivos y de instrumentos musicales, el 51,8%; las de artículos para la casa, el 47,8%; las de la industria mecánica, el 41,4% (26).

En los 199 distritos industriales italianos vive menos de un cuarto de toda la población y trabaja poco más de 1/10 de los trabajadores en activo, pero ellos proporcionan el 46% de la exportación nacional (27). Si nos limitamos únicamente a las categorías de los bienes más competitivos —calzado y confección, pieles y tejidos, mobiliario y artículos para la casa, aparatos eléctricos y maquinaria ligera—, en suma, a todo aquello que a menudo suele ser incluido en el *brand* «*made in Italy*», el alcance de su aportación a la exportación nacional resulta todavía más impresionante. Por ejemplo, en el sector mobiliario, textil, del cuero y de los objetos de piel, éste alcanza el 67,4%; en el de los metales no metalúrgicos, el 58,1%; en los artículos de confección, el 54,5%; en la maquinaria y los aparatos mecánicos, al 46,9%; en los electrodomésticos y los aparatos eléctricos, el 44,5%. Entre los 95 grupos mercadotécnicos controlados por las estadísticas oficiales, la aportación de los distritos industriales supera la mitad, por lo que se refiere hasta 35 conjuntos de productos exportados (28).

Otra demostración indirecta de la existencia de una relación fecunda entre la inclusión de las pequeñas empresas en los sistemas de relaciones de distrito y su competitividad podría hallarse en el hecho de que, por un lado, la parte preponderante de la exportación del «*made in Italy*» termina en los países de la UE y en los EEUU (29) (es decir corresponde a la demanda de mercados muy exigentes) y, por otro lado, la cuota más consistente de los productos exportados procede precisamente de las regiones líderes en función del número de distritos industriales en su territorio. De esta manera, al menos, se presenta la relación entre el volumen de las exportaciones y el número de los distritos industriales en las 10 regiones líderes en el comercio exterior italiano.

Este hecho resulta básicamente confirmado por una investigación dedicada expresamente a la eficiencia de las empresas del distrito (sobre la base de un muestreo de más de ciento tres mil empresas en forma de Sociedad limitada y de sociedad anónima). La investigación ha podido determinar, entre otras cosas, que las empresas que pertenecen a un mismo sector se diferencian en sus dimensiones según si éstas son o no del distrito (26 empleados contra 36). Este dato, según el comentario de los autores, «puede tener una lectura de indicio de la

**CUADRO 3**  
**EXPORTACIÓN Y DISTRITOS INDUSTRIALES**

N.º	Región	Volumen de la exportación (millones de euros)	Número de distritos
1	Lombardía	74.828	42
2	Veneto	38.637	34
3	Emilia-Romagna	31.506	24
4	Piemonte	29.469	16
5	Toscana	21.466	19
6	Lazio	11.714	2
7	Friuli-Venezia Giulia	9.022	3
8	Marche	8.306	34
9	Campania	7.889	15
10	Puglia	5.829	13
	Italia	266.298	199

FUENTE: CENSIS 37%. Informe acerca de la situación social del país, 2003, Roma, 2003, p.488.

presencia de elementos (la estructura de la red en el territorio, una jerarquía dimensional organizada entre empresas encaminadas hacia intercambios locales y con el exterior) que permiten alcanzar una eficiencia competitiva con menores dimensiones. Aparece confirmado un rendimiento superior en las empresas del distrito en términos de exportación por empleado, con unos valores medios superiores al 10% respecto a los de las empresas que no pertenecen al distrito» (30). «La empresa que opera en un distrito industrial, pudiendo repartirse el trabajo con las demás, se encuentra vinculada a una escala mínima de eficiencia más pequeña. Es decir, puede alcanzar niveles de eficacia parecidos a los de una empresa de grandes dimensiones, evitando a la vez algunas deseconomías» (31).

La experiencia de los distritos industriales italianos, por lo tanto, está ahí, refutando el convencimiento todavía muy difundido, que relaciona la competitividad de una empresa con sus dimensiones. Esta experiencia, más bien permite dirigir una nueva mirada al lugar y al rol de las pequeñas empresas en la economía nacional. Italia, desde este punto de vista, representa el ejemplo de una economía «con dos motores», arrastrada —casi en idéntica medida— por compañías medianas/grandes y por las pequeñas empresas estructuradas en forma de distritos industriales. «Estos últimos son, como ya se sabe, áreas industriales en las cuales una miríada de pequeñas y medianas empresas, inmersas en la sociedad local, produce la gran parte de los artículos para las personas, la casa y de los productos de mecánica ligera exportados por Italia a todo el mundo que, hoy en día, permiten saldar las cuentas de las onerosas importaciones de energía a las que el país no puede renunciar» (32).

**CUADRO 4**  
**DINÁMICA DEL NÚMERO DE PYMES Y DE SU PERSONAL SEGÚN LA POSICIÓN DE LAS EMPRESAS EN EL DISTRITO INDUSTRIAL O FUERA DEL MISMO. (2000/1996)**

	Empresas en los distritos industriales			Empresas en otras áreas	
	2000	% del total	2000 a 1996%	2000	2000 a 1996 %
<b>Total de empresas</b>					
Número	1.166,335	28,2	12,6	2.970.884	7,5
Empleados	3.740.408	33,3	5,0	7.489.988	3,7
Dependientes	2.084,933	36,2	2,2	3.667.619	4,2
<b>Empresas industriales</b>					
Número	225.866	39,6	4,0	344.152	-0,8
Empleados	1.551.974	47,9	0,1	1.690.577	-1,8
Dependientes	1.183.748	49,6	-0,9	1.201.887	-1,3

FUENTE: ISTAT, Archivo estadístico de las empresas activas (ASIA).

Los distritos industriales «proporcionan» a las pequeñas empresas recursos complementarios de vitalidad, que les permiten no solamente compensar las debilidades tradicionales de la pequeña producción, sino también alcanzar, todas juntas, el peso y el rol que en la vida nacional han estado protagonizados habitualmente por la gran empresa ↓

Una de las funciones más importantes, que se le reconoce en todo el mundo a la pequeña empresa, es la de crear nuevos puestos de trabajo (sobre todo con el trasfondo de las continuas reducciones de personal en las grandes empresas que recurren a múltiples formas de *outsourcing*). Dicha función se encuentra especialmente presente en Italia, donde la pequeña y la pequeñísima empresa dan trabajo aproximadamente a 2/3 de los trabajadores activos. También desde este punto de vista, sin embargo, las pequeñas empresas de los distritos se distinguen de la mayoría de las empresas. El personal de las empresas del distrito ha crecido, en el período 1996/2000, un 5% (de 3,6 a 3,7 millones de empleos), mientras que el personal de las empresas fuera de los distritos ha aumentado un 3,7% (de 7,2 a 7,5 millones).

Únicamente por lo que se refiere a las empresas de pequeñísimas dimensiones (1-2 trabajadores), la distancia ha sido todavía mayor: un 15,8% más en los distritos contra el 8,5% fuera de su territorio (33).

Lo que verdaderamente merece la atención es la persistencia del fenómeno. En efecto, en el período 1951-1991 se asistió a un crecimiento del empleo en las pequeñas empresas de distrito del 9% (del 40,9% al 49,9%), mientras que las empresas medianas/grandes, a escala nacional, redujeron los puestos de trabajo de un 40,2% al 23,1%. La década siguiente, 1991-2001, vio crecer el empleo en las pequeñas empresas del distrito en un 1,3% mientras que, en el

resto del territorio nacional, la industria manufacturera sufrió una caída del empleo del 14,5%(34).

En el 2002, es decir, cuando el país había empezado a resentirse de las consecuencias de la coyuntura, empeorada por los precios del petróleo y por un euro «fuerte», una encuesta reveló que un 20,9% de las empresas incluidas en las redes de los distritos declaraban la contratación de personal contra el 19,2% de microempresas y pequeñas empresas situadas fuera de los límites de los distritos (35). Dicho con otras palabras, la crisis (que tocó su punto más bajo en 2003) no modificó la tendencia plurianual. Incluso las estadísticas que llegan a la mitad del 2004 corroboran que la mitad de los empleados en la industria manufacturera siguen trabajando en las pequeñas y medianas empresas de los distritos industriales (36).

Como se puede ver, el incremento tanto del número como de la ocupación en las empresas del distrito no solamente procedía a ritmos acelerados respecto al país en su conjunto, sino que tenía lugar además en una situación en la que las empresas ajenas a los distritos reducían sus puestos de trabajo. Tanto en los comienzos de la crisis como en su fase más grave, han sido precisamente las pequeñas empresas (10-49 trabajadores) las que han conducido la creación de puestos de trabajo, alcanzando un total del 40% del empleo general y del 52% del empleo industrial (37).

Los distritos industriales refuerzan la capacidad de las pequeñas empresas para crear nuevos puestos de trabajo y las ayudan a salvaguardar el empleo en las fases de depresión ↓

La gran mayoría de los distritos industriales se encuentran en las seis regiones más desarrolladas de la Italia del Norte y del Centro: Lombardía (42 distritos), Veneto (34), Marche (34), Emilia-Romagna (24), Toscana (19) y Piemonte (16). Según los resultados de las en-

cuestas sobre el gasto familiar mensual realizadas de forma regular por el ISTAT y por la Banca d'Italia, son precisamente estas seis regiones las que están a la cabeza de la clasificación regional de dicho índice. En 2002, mientras que una familia media italiana gastaba 2.178 euros, la media correspondiente a estas seis regiones (que acumulaban el 85% de todos los distritos) variaba de 2.697 euros en Veneto a 2.307 en Marche (38).

La existencia de una correspondencia entre la presencia de distritos y el nivel medio de bienestar queda confirmada también por la distribución de las provincias según el criterio del PIB *per cápita*. El cuadro 5 proporciona un listado de las primeras 20 provincias (de 103) que están a la cabeza de la clasificación. Si se realiza una comparación con las 20 provincias que cierran el listado (con un PIB *per cápita* que va de 13.714 a 11.196 euros), se puede constatar que se encuentran presentes los distritos sólo en dos de ellas: Nápoles (6) (39) y Matera (1).

Es más, dentro de las provincias que lideran la clasificación por lo que se refiere al PIB *per cápita*, los valores más elevados del índice de referencia han sido registrados precisamente en los «centros» de los distritos industriales. Los autores de la investigación realizada por la «Fondazione Edison», publicada en 2004, consiguieron identificar 193 municipios que sirven de «pilares» de sus correspondientes distritos. En 84 casos de 193 estos municipios estaban situados entre los primeros seis de la clasificación provincial del PIB *per cápita* (40).

**Al generar un elevado nivel de bienestar, los distritos industriales favorecen, por un lado, el mantenimiento de un clima social beneficioso y, por otro, contribuyen a la formación de un mercado de consumo cada día más exigente, lo que constituye un importante estímulo para la innovación y la mejora de la calidad del producto**

Durante las fases de depresión en el comienzo de los años noventa y, en especial, durante la reciente crisis de los años 2001-2004, las empresas del distrito, según las investigaciones trimestrales del Centro de Estudios de la «Unioncamere» (sobre un total de unas ocho mil empresas), resultan más resistentes a las adversidades surgidas respecto a la generalidad de las empresas, empezando por las grandes (41).

Existe una confirmación indirecta de esta observación en las diferentes dinámicas del desarrollo económico en las macro-áreas del país. En el año más desastroso desde el punto de vista coyuntural, el 2003, que vio crecer el PIB nacional tan sólo en un 0,3%, el peor resultado lo mostró el Noroeste (-0,3%), es decir el famoso «triángulo industrial», Milán-Turín-Génova, que incluye la gran parte de las mayores empresas industriales del país. La mejor *performance*, por el con-

**CUADRO 5**  
**LAS VEINTE PRIMERAS PROVINCIAS ITALIANAS EN PIB PER CÁPITA.**

**2002, EN EUROS**

N.º	Provincia	PIB PER CÁPITA	N.º de distritos
1	Milán	30.021	6
2	Bolzano	29.631	1
3	Bolonia	26.860	3
4	Módena	26.639	6
5	Florenia	25.390	4
6	Parma	25.172	4
7	Belluno	25.070	3
8	Roma	24.525	-
9	Regio Emilia	24.179	6
10	Mántua	24.177	7
11	Trento	24.066	3
12	Rimini	24.064	1
13	Venecia	24.013	2
14	Forlì	23.776	4
15	Torino	23.769	2
16	Ravenna	23.498	2
17	Vicenza	23.467	6
18	Cuneo	23.442	6
19	Aosta	23.215	s./d.
20	Treviso	23.048	8

FUENTE: CENSIS, 37.º informe acerca de la situación social del País, 2003, Roma, 2003; IPI. *L'esperienza italiana dei distretti industriali*. Roma, 2002.

trario, fue la del Centro (+0,7%, con un crecimiento del empleo del 1%), que cuenta con el 30,2% de todos los distritos industriales y que se caracteriza abiertamente por la preponderancia de las pequeñas y medianas empresas. También el Noreste (32,7% de los distritos y un papel fundamental desarrollado también aquí por las pequeñas y medianas empresas) se colocó por encima de la media nacional (+0,4%) (42).

La capacidad de los distritos para resistir incluso en condiciones de crisis (provocada por el aumento de los precios del petróleo, por un euro «fuerte» y por la invasión de las mercancías falsificadas en China) encuentra múltiples explicaciones. Una de ellas antepone sobre todo cierto carácter «innato» de las pequeñas empresas como, por ejemplo, su mayor flexibilidad técnico-organizativa y la capacidad de diversificar la producción hacia nuevos mercados y/o productos. En especial, las empresas de reducidas dimensiones cuentan con una estructura organizativa interna que parece ser que se adapta más fácilmente a determinadas turbulencias «que no pueden ser aseguradas» de los mercados (43).

Sin negar estas propiedades del *small business* como tal, otras explicaciones colocan en primer plano la relación orgánica de las empresas del distrito con el contexto local. Dicha relación está explicada de



forma magistral por Giacomo Becattini a través del concepto de la empresa «núcleo» (o «molecular») y la empresa «proyecto de vida». La primera, guiada únicamente por el objetivo de maximizar el beneficio y que por esa razón se encuentra preparada para retirarse del área (en la que ya había creado una serie de relaciones y de expectativas) y recolocarse un buen día en otro lugar, «no se «relaciona», a menudo, con la sociedad local subyacente». Es un tipo de estrategia empresarial que «provoca desastres» al distrito y que configura por tanto una relación de conflictividad latente de la empresa con el entorno (44).

Por el contrario, las empresas con «proyecto de vida» constituyen simultáneamente los polos de un aparato productivo y las conexiones orgánicas de la sociedad local en su conjunto. Y a partir del momento en que consiguen secretar el «nexo social» (45), éstas reciben a cambio abundante alimento bajo la forma de recursos del localismo, que pueden ser múltiples manifestaciones del patriotismo local, un elevado grado de confianza recíproca, actitudes y conocimientos escritos en el ADN de la tradición etc.(46)

Estos recursos son, además, los que amortizan los golpes de la crisis, permitiendo a las empresas del distrito reaccionar de forma «asimétrica» ante los desafíos de las fases de depresión: tejiendo de nuevo las relaciones reticulares del distrito, introduciendo nuevos sujetos (universidades y centros de enseñanza, por ejemplo), innovando proceso y producto con una deslocalización simultánea de las producciones tecnológicamente maduras etc.

La globalización afecta a parámetros habituales de la existencia humana, tanto individual como de grupo, produciendo una sensación difusa de precariedad, de inseguridad (47).

En la búsqueda de protección la gente dirige la mirada hacia sus propias raíces, hacia la comunidad de origen, que, además, es siempre *local*. Dicho de otra manera, la globalización atrae, como su propio contrario especular, una tendencia contraria: la que se refiere a una determinada localización de la sociedad. Desde este punto de vista, los distritos industriales pueden ser considerados como una respuesta adecuada a los procesos de globalización, es más como el «anuncio de una nueva economía globalizada» (48).

**Los distritos industriales amortizan las consecuencias negativas provocadas por la globalización a las pequeñas empresas; gracias a la movilización de los recursos del localismo las ayudan a insertarse con éxito en una nueva estructura de relaciones económicas en proceso de afirmación a escala mundial** ↓

Los caracteres tan atractivos del modelo del distrito italiano ciertamente no se agotan con esta rápida

enumeración. Pueden ser añadidos muchos otros. Aquí nos vamos a limitar a dos únicas observaciones de carácter histórico.

El nacimiento de los Distritos Industriales no comporta costes para el Estado. Es más, el Estado en Italia «adquiere conocimiento» de su existencia con un retraso de 20-40 años, cuando, en 1991, aprueba la primera ley (que pronto se consideró bastante defectuosa), en la que los distritos aparecen configurados como objeto de atención/consideración nacional. No es que el Estado (y mejor aún la sociedad) no haya hecho nada para su afirmación; sino que se trata, como mucho, de medidas indirectas, dirigidas a ayudar al desarrollo de la pequeña empresa como tal y, por lo tanto, a examinar de forma separada.

El origen de los Distritos Industriales, además, no se encuentra relacionado, como a veces se piensa, ni con niveles muy elevados de bienestar, ni con niveles de desarrollo técnico-económico. Son más bien, por el contrario, hijos del desastre social especialmente agudo, de los verdaderos desastres en la historia del país. En efecto, los momentos sobresalientes de su formación coinciden con la primera posguerra —desmantelamiento de las industrias bélicas; después con el estallido de la «guerra fría» en la primera mitad de los años cincuenta— con los despidos masivos de obreros «de izquierdas» y, para terminar, con el período de las turbulencias sociales entre los años sesenta-setenta, que hicieron especialmente llamativa y dramática la crisis del modelo *fordista*.

El conjunto de todas estas (y muchas otras) cualidades de los distritos industriales no significa, sin embargo, que el «modelo italiano» de *cluster* sea capaz de resolver todos los problemas de la pequeña empresa, sin mencionar los de la economía nacional en su conjunto. Es más, existen no pocas amenazas que ponen en tela de juicio la existencia misma de los distritos en su forma actual. Es suficiente recordar la crisis generacional en la gestión de las empresas familiares, la disolución de un ambiente social homogéneo (tras la afluencia de inmigrantes, la contratación de especialistas, de directivos, etc.), las consecuencias contradictorias de la deslocalización (que, junto con la producción, se lleva una parte de los puestos de trabajo y comporta la pérdida de aptitudes específicas), etc. Permanece la gran dificultad, para las pequeñas empresas con sus medios limitados, de acceder a las conquistas del progreso técnico-científico.

Incluso la tematización teórica de los distritos industriales sigue sufriendo no pocas lagunas. La naturaleza de los distritos, las razones y los límites de su fortaleza, su lugar y su papel en el sistema económico nacional constituyen igualmente tema de animadas discusiones. Una de las posiciones que cada vez arraiga más en este debate propone que los distritos

sean considerados como un *continuum*, una especie de orden transitorio en el recorrido que lleva de una simple «zona de producción difusa» al «grupo de empresas» estructurado de forma vertical» (49).

Con todo ello la experiencia —de medio siglo mínimo (a lo largo de la cual ha sido anunciada muchas veces su próxima muerte, certera y definitiva)— de los distritos industriales italianos es demasiado importante para que se pueda abstraer, sobre todo en los países en transición que, habiendo experimentado ampliamente el estancamiento del modelo fordista están buscando una versión propia optimizada de introducción en la economía de mercado. Lo que explica tanto el agudo interés teórico hacia el «modelo italiano» como los intentos prácticos de utilizar los aspectos positivos del mismo en su propio terreno nacional en países como Hungría, Rumanía, Bulgaria, Polonia. Se consideran prometedoras las perspectivas que se presentan en China para los distritos.

Constituyen igualmente un desafío para Rusia, teniendo también en cuenta la diversidad originaria del acercamiento al fenómeno de los distritos en Italia y en Rusia. Mientras que en Italia se trata de localizar las estructuras reticulares del distrito en el tejido existente de la pequeña empresa (es decir, el distrito se presenta como un instrumento de investigación); en Rusia el distrito tiene que servir por necesidad (también) como *palanca* de la transformación de la estructura económica, es decir, como instrumento de creación de una pequeña actividad empresarial de masa.

### ¿DISTRITOS O CLUSTERS?. ALGUNAS PARADOJAS DEL DEBATE ¶

Después de lo dicho resulta necesario partir de la cuestión —hasta donde se quiera instrumental— de si el modelo italiano del distrito puede ser «trasplantado». Es decir, si puede ser reproducido en otro ambiente histórico-nacional, diferente del suyo original. Y si es así, ¿cómo? ¿En qué medida? ¿Con qué medios y métodos?...

Las respuestas —por parte italiana y por parte rusa— se dividen, en distintas proporciones, entre las positivas y las negativas, aunque estas últimas parece ser que prevalecen claramente. Aun así, prescindiendo de la proporción numérica, lo que resulta digno de mención es la sintonización singular de posiciones que, por el contrario, parecerían destinadas a estar en contraposición.

La posición negativa más limpia, en efecto, es la que expresan los más directos «encargados» italianos. «Los distritos, —afirma de forma categórica el presidente de turno del Club de los distritos Adriano Sartor— no pueden ser clonados, porque si su fuerza está representada por la acumulación de un determinado tipo

de competencias en un área geográfica, reconstruirlas en otro lugar exigiría décadas» (50). Un juicio, éste, que encuentra el apoyo objetivo en el pensamiento de algunos de los más autorizados estudiosos del fenómeno de los distritos.

«Los caracteres de las sociedades locales que se han transformado en distritos industriales», —explica, por ejemplo, uno de los «clásicos» de la teoría de los distritos, Arnaldo Bagnasco— se encuentran connaturalizados con las «regiones con un denso tejido urbano de centros mayores y menores, con tradiciones artesanas y comerciales, con extensas infraestructuras de banca, educación, servicios, comunicación y con tierras en las que la producción agrícola estaba tradicionalmente basada en grandes familias independientes» (51). Una fotografía exclusiva más perfecta de la Italia Centro-Septentrional resulta difícil de imaginar (52); no parece dudoso que, fuera de la misma, no pueda concebirse una reproducción del distrito ni siquiera hipotética. La concepción del mismo Giacomo Beccattini, centrada fundamentalmente en la experiencia de varias décadas de estudio en un distrito «modelo» como es el de Prato resulta muy parecida a dicho planteamiento.

Si el veredicto italiano (o al menos, de esta parte de Italia) deja pocas (¿nulas?) esperanzas, por parte rusa resuena un rechazo no menos perentorio, no solamente de la perspectiva del distrito, sino incluso de la posibilidad misma de desarrollo autónomo de la pequeña actividad empresarial extendida como tal. La sociedad rusa, para uno de los sociólogos más autorizados de la economía, Ovsej Shkaratan, no es una sociedad como muchas otras, sino más bien un sistema social autocrático del Estado (o neoasiático), caracterizado por una aversión inagotable del poder hacia la propiedad privada, percibida como símbolo/coronación de cualquier actividad económica independiente. El poder tolera al «poseedor» pero no al «propietario». «La relación consolidada entre el poder y el *business*, es decir, cuando este último se presenta como un sujeto social dependiente del poder y manipulado por el mismo, es una característica orgánica (subrayado por mí – I. L.) del actual sistema social ruso como sistema tardío autocrático del Estado». En el cual «las barreras administrativas frente al operador económico que desee ser conforme a las leyes son prácticamente insuperables para el *small and medium business*... De ahí el hecho no casual (subrayado por mí I.L.) del exiguo peso específico de la pequeña y mediana empresa en la economía nacional rusa y, lo que más cuenta, la ausencia de cualquier crecimiento de la cuota y del papel de la misma» (53).

Muchos otros sociólogos, economistas y, especialmente, historiadores, filósofos y especialistas en la cultura rusos comparten dicha opinión. En apoyo de la tesis acerca de la inexistencia de condiciones ade-

cuadas para un desarrollo, bien espontáneo de la pequeña empresa se cita ahora a la «civilización rusa» específica plasmada por la religión ortodoxa, la menos adecuada, entre las tres confesiones cristianas principales, para percibir y asimilar la innovación, el cambio (54); o bien a la naturaleza intrínsecamente imperial de la identidad nacional rusa (que a lo largo de los sondeos, induce a casi la mitad de los encuestados a elegir una fantasmagórica «vía particular rusa» hacia el desarrollo, que nadie sabe explicar después de qué se trata) (55); o bien argumentos relacionados con factores geográfico-climáticos que impondrían un gigantismo industrial y el consiguiente control centralizado y rígido sobre la marcha de la economía (56).

Nótese que toda esta argumentación trágicamente pesimista procede de los autores que, además de sentir una fe democrática convencida, son también fervidos partidarios de la bondad del desarrollo de la pequeña empresa, no solamente para la economía nacional, sino también para la situación social y política en su conjunto.

Por otra parte, hay quien en Italia no solamente sostiene la tesis de la posibilidad de clonar los Distritos Industriales en Rusia, sino que ya lo está haciendo, en el plano práctico. El verbo «clonar» ha sido pronunciado más de una vez públicamente por el vice-ministro Adolfo Urso y, muy probablemente, por el mismo Presidente del Consejo, Silvio Berlusconi, en sus frecuentes encuentros con Vladimir Putin. El hecho es que, precisamente después de uno de dichos encuentros, una serie de grupos de trabajo especiales se pusieron a trabajar en sus respectivos ministerios; en Roma y en Moscú, los periódicos comenzaron a comentar (si bien de forma bastante confusa) la iniciativa y el mundo tuvo conocimiento del primer proyecto, el de la empresa Merloni, de crear un distrito industrial en Rusia, en Lipetsk, donde está naciendo uno de los polos europeos del electrodoméstico blanco. Debería seguir la etapa de Ecaterinburg, con la empresa Duferco, y después de ellas Moscú y San Petesburgo, utilizando el método «caracol», que consiste en trasladar las actividades económicas derivadas (o una parte de ellas) del grupo grande (en nuestro caso Merloni), de Italia a Rusia.

Ahora bien, no se puede sin duda, negar anticipadamente la posibilidad de que, con el pasar de los años, entre las pequeñas y medianas empresas italianas trasladadas eventualmente a Lipetsk y sus, igualmente eventuales, «clones» rusos, se puedan desarrollar relaciones de distritos, aunque por el momento, la operación se presenta más bien como un acto *routinier* de la estrategia de *outsourcing*, es decir, de disminución de los costes de los componentes, haciéndolo recaer parcialmente sobre las pequeñas y medianas empresas suministradoras de la gran empresa. Lo que resulta necesario subrayar aquí

es que el anuncio de la «clonación» ha dado un respiro a la posición de quienes, en Rusia, se inclinan por la elección del *cluster* de Porter, entendiendo básicamente la creación del distrito «desde arriba»: con una intervención dirigida del Estado y/o de la gran empresa.

«Al frente del *cluster* a crear —se puede leer en una especie de instrucciones de uso realizadas por un grupo de profesores rusos y ucranianos sobre la base de algunos *cluster* «ya creados» (57)— se colocará el comité estratégico que incluye representantes de la industria, la ciencia y el poder. Es el comité estratégico el que define la forma general de desarrollo del *cluster* y [...] el que indica la compañía coordinadora a la que se confiará la dirección en la realización del correspondiente programa [...]. La creación del *cluster* supone la unión de las empresas, que participan en el mismo, la formación de una estructura de gestión y la identificación del *cluster* a través de la descripción de sus características» (58).

Un modelo concebido de esta manera encuentra amplio consenso por parte de muchos altos directivos de grandes compañías públicas y privadas. Sirve para todos el ejemplo de Vladimir Kadannikov, director general de la empresa VAZ, que no pierde jamás la ocasión de hacer apología del «*Cluster* automovilístico» que se formó, según él, alrededor de la gigantesca fábrica de automóviles en el Volga y que rasca que rasca parece casi una fotocopia del «modelo FIAT» de los años cincuenta-setenta (en la cual el futuro director había realizado prácticas en la fábrica de Turín).

Más que del *cluster*, por lo tanto, se trata de un regreso subrepticio a las categorías típicas del orden económico de la URSS «El concepto del «cluster industrial», —sostiene de hecho otra perspectiva destinada a los pequeños empresarios—, no es un invento de los nuevos tiempos; en la Unión Soviética había estado muy extendido y era sobradamente conocido el concepto de complejo industrial, que básicamente coincide de lleno con la definición del *cluster* industrial» (59). Es decir, esquematizándolo al máximo: el inicio del tema de la «clonación» conduce al final —y de manera menos paradójica de lo que puede parecer— al restablecimiento de un modelo que es la negación, por principio, de la actividad empresarial como tal.

### ¿POR QUÉ HAN DEJADO DE CRECER LAS PYMES?



Dejando a un lado las batallas conceptuales, el tema de los Distritos Industriales ha de ser retomado a partir de su componente fundamental que es el grado de desarrollo de la pequeña empresa. La situación, de hecho, puede describirse con pocas cifras. A finales del primer semestre de 2003 (los últimos datos

a disposición) Rusia contaba con casi 889.000 pequeñas empresas (60), o sea menos de una cuarta parte (el 23%) de todas las empresas registradas que, a finales de 2003, daban trabajo a 7,6 millones de personas y proporcionaban algo así como el 6,7% del valor total (a precios corrientes) de las mercancías y de los servicios producidos en todos los sectores de la economía nacional.

Estos datos han de ser integrados con los de la categoría de «empresarios individuales» (definidos oficialmente como «empresarios sin la formación de una persona jurídica»), más o menos asimilables a la categoría italiana de los artesanos que, a finales de 2002 eran casi cinco millones, pero de los cuales nos faltan otros índices estadísticos fiables (61). Sea como sea, a finales de 2003 el conjunto de las pequeñas y de las pequeñísimas empresas daban empleo a cerca de trece millones de personas (casi el 18% de la población activa) y proporcionaban al PIB nacional una cuota de entre el 11% y el 12%. Casi la mitad de estos sujetos económicos estaban empleados en comercio y servicios, mientras que la industria y la construcción adquirían cuotas prácticamente iguales, alrededor del 14%.

A ello hay que añadirle una distribución territorial de la pequeña empresa para nada homogénea: más de la mitad de las pequeñas y pequeñísimas unidades funcionan en los distritos federales del Centro y del Noreste (de los cuales tan sólo en la capital se concentra 1/4). Si por cada 1.000 habitantes de Moscú y de San Petesburgo hay una media de 20-23 mini o micro empresas, en los pequeños municipios de provincias, especialmente necesitados del *small business* para su propio sustento, no queda más que 1,5 empresas de promedio para cada uno.

Más allá de la esencial homogeneidad de las motivaciones que mueven a la pequeña empresa existe, como ya se sabe, una diferencia significativa de estímulos que determinan el nacimiento y la afirmación de empresas de dimensiones distintas. La comparación territorial nos permite establecer que las regiones que han sido más dañadas por la crisis industrial y por el paro, dan vida predominantemente a las empresas «individuales», mientras que en las regiones más «pudientes» se asiste más bien a la formación de las verdaderas pequeñas empresas (62). Por el contrario, las regiones con una densidad mínima de pequeñas empresas y con la máxima densidad de empresas «individuales» se caracterizan normalmente por un nivel de PIB *per cápita* del 40% más bajo que la media nacional y por un nivel de paro un 30% más alto (63). Dicho en otros términos, mientras que el pequeño empresario se mueve más que nada impulsado por el deseo de auto-realización (el 37% de respuestas recogidas en una encuesta de campo), el empresario «individual» lo hace obligado por un escaso nivel de renta (64).

Si la pequeña empresa, por lo tanto, nace «normal» (65), la empresa «individual» es más bien fruto de una situación de necesidad (66). O peor aún: la pequeña empresa está a favor del desarrollo, mientras que la empresa «individual» se coloca prácticamente fuera de la lógica de la dinámica económica. Si se desea, por lo tanto comprender cuál es la carga potencial de desarrollo implícita en las estructuras del *small business* ruso, es necesario concentrar la atención precisamente en la pequeña empresa —distinta de la empresa «individual»— y para la que existe además una gran serie de estadísticas.

La trayectoria de su desarrollo aparece adecuadamente reflejada en el gráfico I.

Lo que llama poderosamente la atención en el gráfico 1 es su trazado completamente distinto de las curvas análogas, coherentemente ascendentes, de la mayoría de los países con una economía de transición. ¿Por qué, en efecto, la pequeña empresa rusa deja de crecer de 1994 en adelante, entrando casi en un estado de anabiosis? La pregunta es aún más abrasadora si se tiene en cuenta que, todavía a mediados de la década de los noventa, es decir, cuando la fase de crecimiento estaba ya en las últimas, las autoridades que gobernaban calculaban un incremento de hasta 8-10 millones de empleos con unos 60 millones de trabajadores para el final de la década. El objetivo no ha sido alcanzado, ni siquiera después de la corrección llevada a cabo durante la preparación del Programa federal de apoyo a la pequeña empresa para 1998-1999 (1,5-2 millones de pequeñas empresas con 12-14 millones de empleados).

Las versiones de la explicación del tema son numerosas. Hay quien se remonta a la especificidad del origen mismo de la pequeña empresa nacida de la gran empresa (post) soviética y por voluntad concreta de esta última. Mientras duró la URSS, la gran empresa estaba relacionada con dinero «virtual» que pasaba de una cuenta en el banco (estatal) a otra, sin verlo nunca con sus propios ojos. Las pequeñas empresas, nacidas con los primeros decretos de la *perestrojka* de Gorbachov, como estaban en contacto directo con el cliente, recibían el dinero y lo gastaban de forma regular. Formar un enjambre de pequeñas empresas alrededor de una fábrica gigante era una forma de transformar el dinero «virtual» en metálico.

En el período de las privatizaciones, las pequeñas empresas servían también para rastrear los *voucher* (que no costaban nada) y transformarlos en acciones de las empresas reales. Como «instrumentos de bolsillo» de los *biggs* éstas desarrollaban también muchas otras funciones: de amortiguadores sociales a vulgares prestamistas de nombre en multitud de operaciones delicadas (67). Agotada esa época, el gran capital, público y/o privado, pero siempre procedente del

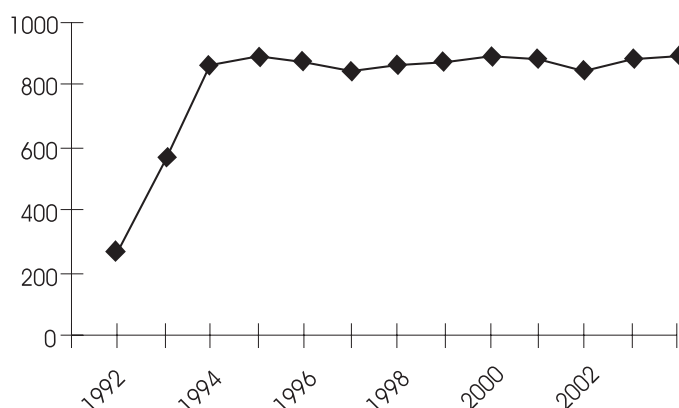


GRÁFICO 1

EL DESARROLLO DE LA PEQUEÑA EMPRESA EN RUSIA (1991-2003)

Millones de empresas registradas

FUENTE: Goscomstat.

cascarón de la empresa soviética, habría perdido prácticamente el interés para la pequeña empresa.

Existe otra versión que explica el estancamiento de la pequeña empresa con una especie de «necesaria» (casi fisiológica) «fase de maduración» destinada a desembocar en una «fase de desarrollo», aplazada (sin comprender bien en base a qué razonamientos) hasta el 2015. También en este caso, el principal factor impulsor se localiza en la iniciativa y la disponibilidad económica de la gran empresa (68).

No existe interrupción en el crecimiento de la pequeña empresa, sino solamente ocultación en la economía sumergida, que sorprende a las estadísticas oficiales, desprevenidas a la hora de cuantificar el fenómeno – es una hipótesis que, con distinto grado de convencimiento y de fundamento, comparten muchos estudiosos. De esta manera, siguiendo la tendencia de muchos años hacia una disminución generalizada de la rentabilidad de las pequeñas empresas (que no puede no traicionar a una creciente evasión fiscal) y, sobre todo, a través del análisis de los consumos energéticos y de los flujos de mercancías, los expertos de la compañía de consultoría Aton llegan a la conclusión de que la incidencia de la actividad sumergida en el PIB nacional ruso en los años 1998-2002 se encuentra entre el 37% y el 45% (69).

Todavía más categórico, Evghenij Primakov, presidente de la Cámara de Comercio Federal: «El pequeño *business* ruso se puede dividir en dos partes iguales. Una representada por la actividad económica legal, la otra, por la economía sumergida con sus atributos imprescindibles de transacciones «fuera de la caja», contabilidad camuflada y mercancías falsas. ¡Justo la mitad del *small business*!» (70).

«Los pequeños empresarios, como sector específico de la producción social —es la síntesis de las distintas investigaciones realizadas por los analistas del Instituto de Empresa y de Inversiones de Moscú—, no se encuentra representada más que en una medida

mínima. Su parte preponderante está situada en la actividad sumergida y no se refleja en las estadísticas oficiales, aunque, en realidad, determina las condiciones de supervivencia de una gran parte de la producción social» (71).

Acorde con esa interpretación, la versión más extendida —y compartida por la mayoría del público— es la que intenta explicar el largo estancamiento de la pequeña empresa con las «barreras administrativas» (dichas vulgarmente «racket del Estado»). La situación, amplificadas por los medios de comunicación, se describe con tonos de guerra, como una agresión cotidiana perpetrada por un enjambre de funcionarios famélicos, desde los más altos rangos a los más humildes chupatintas de la policía, de la inspección fiscal, del servicio de bomberos, etc., contra los pequeños empresarios obligados a apartar un 20%-30% de su facturación destinado a las comisiones (72). De las miles de cartas de los pequeños empresarios que llegan a la Cámara de Comercio Federal sale, según el testimonio de Primakov, un único coro de súplicas: «¡Dejadnos trabajar en paz!» (73) Sellando de la forma más autorizada esta representación —prácticamente prohibitiva— de las condiciones en las que se encuentra la pequeña empresa, está el mismo Putin. A la pregunta de un interlocutor extranjero de si sabía algo de las adversidades que tenía que superar un aspirante a empresario para acceder al mercado, él mismo contesta: «Se me eriza el vello cuando lo pienso» (74).

#### EL PROYECTO «EDEF» †

Es en este contexto en el que se introduce el proyecto de investigación, que se acaba de terminar (75), dirigido a identificar los pre-requisitos de los distritos industriales en cuatro áreas piloto de Rusia central y del Extremo Oriente (76). Se trata del primer proyecto de este tipo, en el que, con un cuestionario dirigido a empresarios y a *opinion leaders* locales (77), se ha intentado comprender tanto la condición objetiva de



la pequeña empresa (78) como las intenciones subjetivas de los operadores económicos, por lo que se refiere a una perspectiva capaz de conducir posiblemente a la formación de los distritos industriales. Los resultados obtenidos, todavía parciales y no siempre con una interpretación unívoca, poseen, como sabemos, una indudable relevancia en el plano de los problemas anteriormente citados.

### Proyectados al futuro ↓

Lo que llama la atención, ante todo, en las respuestas recogidas es la ausencia —por no hablar de la negación— de esos tonos catastróficos propios de tantas descripciones analíticas de la condición de la pequeña empresa rusa. La mayor parte de las empresas encuestadas tienen una antigüedad de entre 4 y 10 años (aproximadamente 1/3 son todavía más antiguas); es decir, han superado el umbral crítico antes del que la mitad de los sujetos salen del mercado. Son incluso empresas rentables: han declarado un beneficio neto en los últimos tres años aproximadamente 1/3 de los encuestados en Kaluga, de 2/3 a 3/4 en Tambov, más de 9/10 en Dubnà y Vladivostok.

Habiéndoseles solicitado que formulen un juicio acerca del estado general de su propio *business* lo consideran, después de todo, satisfactorio: los valores de las respuestas «por debajo de la media» oscilan entre el 37% de Kaluga y el 9% de Vladivostok. El mismo juicio han formulado, por lo que se refiere al estado económico de la empresa (la mayor de las respuestas «por debajo de la media» es el 22% de Dubnà), a la medida de su dotación de maquinaria y aparatos («por debajo de la media» del 25% de Kaluga al 9% de Vladivostok) y, sobre todo, a su nivel tecnológico (solamente un 4% lo considera «por debajo de la media» en todas las áreas excepto en Kaluga en donde se encuentra sostenido por casi el 21% de los encuestados) (79).

Resultan incluso sorprendentes sus juicios acerca del futuro, que salpican optimismo por todos los lados. Consideran que la situación mejorará en el país el 49% de Dubnà, el 44% de Tambov, el 50% de Kaluga y el 60% de Vladivostok. Solamente un 1% en Extremo Oriente y no más del 10% en todas las otras áreas piensa, por el contrario, que puede empeorar. Son más rosas las esperanzas para su propio negocio: entre el 60 y el 65% en las cuatro regiones, parcialmente superiores incluso que las previsiones positivas sobre la situación en sus propias familias (del 54-56% en Kaluga y Tambov al 67 y el 78% en Dubnà y Vladivostok).

Hay que observar que las valoraciones expresadas por el grupo de *opinion leaders* son análogas, mientras que tenemos otra confirmación indirecta por parte de las respuestas a la pregunta acerca de la cuo-

ta del beneficio reinvertida en la producción: va del 80% de Kaluga al 100% de Dubnà. A esto le añadimos que, cuando se les pregunta acerca de los mayores obstáculos para el desarrollo, subordinan las tristemente célebres «barreras administrativas» a las «incongruencias de la normativa fiscal». Es decir, parecen estar firmemente proyectados hacia el futuro o bien —otra hipótesis posible— acostumbrados, a estas alturas, a las condiciones que consideran imposibles de modificar.

### ¿PRESAGIOS DE DISTRITALIDAD? ↓

Tanto las preguntas de los empresarios como las de los expertos describen agrupaciones de empresas condensadas en un espacio relativamente limitado (aunque fuera de la comparación con la contigüidad de una Sassuolo o de una Lumezzane). Han sido certificados núcleos compactos de empresas pertenecientes al mismo sector por parte de una cuota que va del 43% de Kaluga al 75% de Vladivostok entre los entrevistados. Se trata además de centros medianos-pequeños de un nivel inferior a la provincia como Uvarovo en la región de Kaluga o Kotovsk en la de Tambov. La elección de la zona para situar la propia empresa ha sido guiada por las características del mercado de trabajo local (es decir por la disponibilidad de una fuerza trabajo adecuada) para el 100% de los encuestados de Dubnà (que es una «ciudad de la ciencia» típica) y una cuota de entre el 50% y el 60% de los encuestados en las otras áreas.

El vínculo con el territorio se encuentra presente incluso a través de las relaciones verticales, con proveedores y compradores. Dichas relaciones se muestran desarrolladas discretamente (no más de 10 proveedores para casi la mitad de los encuestados —pero hasta el 85% en Vladivostok; no más de 20 compradores para una cuota de empresas que va del 24% en Kaluga al 58% en Dubnà—, donde sin embargo se observa un 11% de ellas con más de 100 compradores en cada una) y muy bien delimitados en el espacio. Una media del 50%-60% de los proveedores se encuentran situados en la misma ciudad y/o región, aunque a distancias no superiores a los 200 km. La misma distancia media para los compradores que en un 22%-34% de los casos se encuentran en la misma ciudad y en el 22%-53% en la misma región.

Todo esto parece que justifica la conclusión acerca de una radicación suficientemente sólida de las empresas en el ambiente local, confirmado indirectamente también por la presencia de niveles elevados de competitividad. De una quinta parte a más de la mitad de los encuestados han definido la competencia existente en su propia región como «dura». Más de la mitad de las empresas encuestadas tienen más de cinco competidores en la zona, mientras que tan sólo un 40% tienen menos de cinco.

Todavía más significativo aparece, con ese trasfondo, el dato correspondiente al juicio que se formula por lo que se refiere a los casos de interacción/cooperación entre las empresas que conoce el entrevistado. El fenómeno, indicado por el 40% de los encuestados de Kaluga, el 48% de Tambov, el 69% de Dubnà y el 75% de Vladivostok, se articula de la siguiente manera:

- ✓ Realización conjunta, a falta de capacidad productiva propia o de plazos de ejecución demasiado reducidos, de un gran pedido.
- ✓ Cesión a través de subcontrata de la producción de los componentes.
- ✓ Promoción acordada de un producto, obtención de nuevos pedidos.
- ✓ Conjunción de las posibilidades de inversión.
- ✓ Alquiler colectivo de maquinaria y de medios de transporte.
- ✓ Realización de compras asociadas (aprovechando descuentos para grandes partidas y ahorro en el transporte de los mismos).

La importancia que los encuestados le atribuyen a éstas y a otras formas de sinergia empresarial se puede ver en el cuadro 6.

### VÍCTIMAS DEL AUTO-AISLAMIENTO ▼

Existirían, por lo tanto, indudables potencialidades de aquellos que, creo, no sería un error definir como proto-districtos. Pero su actuación en formas más o menos similares a los Distritos Industriales italianos choca con una serie de obstáculos intrínsecos al funcionamiento de los «racimos» de empresas arriba descritos. La investigación desarrollada en el marco del proyecto EDEF ha permitido poner de manifiesto algunas contradicciones que frenan su evolución hacia el «modelo italiano».

Se trata ante todo de la dificultad de dar forma al potencial de acción colectiva ya existente, al asociacionismo. Una de las mayores necesidades denunciadas por los pequeños empresarios de las cuatro áreas encuestadas (como del resto de las pequeñas empresas en cualquier lugar del mundo) hace referencia al apoyo externo: también, y sobre todo, a la forma de la ayuda económica (facilidades fiscales, créditos blandos, micro-créditos, apoyo económico a la innovación, etc.). La investigación ha revelado una situación prácticamente común en todas las áreas desde el punto de vista del acceso restringido al crédito bancario; así pues, en Tambor, los medios económicos para sacar adelante la producción se ob-

tienen, en un 60% de los beneficios de la empresa, en un 18% del ahorro de la familia y tan sólo en un 8% de un crédito bancario; en Dubnà, las respectivas cifras son: el 87%, el 22% y el 13%; en Vladivostok, el 65%, el 10% y el 20% y para terminar, en Kaluga el 43%, el 10,5% y el 28%.

Ninguno de los encuestados, sin embargo, se ha planteado para nada el problema de crear, por ejemplo, algo parecido a una cooperativa de crédito (quizá incluso en una forma primitiva e informal, ya que la correspondiente norma de ley tarda en llegar).

El cuadro que se obtiene de los resultados de la investigación es más bien el del auto-aislamiento de los titulares de las pequeñas empresas respecto a las distintas formas de asociacionismo profesional, social y político, como se puede ver en el cuadro 7.

No es que no hubiera redes empresariales, potenciales o reales, pero sus posibilidades se explotan tan sólo en una mínima parte. Así pues, preguntados acerca del efecto práctico de la participación en las distintas formas de colaboración estructuradas entre las empresas y sus titulares, una aplastante mayoría de los encuestados prefiere respuestas de tipo utilitario-instrumental («oportunidad de establecer contactos de negocios y obtener informaciones necesarias», Vladivostok; «se adquieren informaciones y se establecen contactos de negocios; existen también oportunidades de elevar su propio nivel profesional», otras tres regiones). No es una casualidad, de todos modos, hablando de las fuentes de asesoría para las empresas, que sólo uno de cada cuatro haya indicado organizaciones de consultoría no estatales.

Una situación análoga salta a la vista cuando se pasa al análisis de la dimensión vertical de dichas redes. Las relaciones con los proveedores y con los compradores, a pesar de estar discretamente ramificadas, en realidad se encuentran limitadas por criterios puramente comerciales. Es decir, se paran en el umbral de la conveniencia del precio, de la entrega puntual, de la correcta certificación, etc., sin liberar toda la potencialidad —de intercambio de experiencias, de consejos y sugerencias— que son susceptibles de innovación cualitativa: de calidad y de mercado, de proceso y de producto.

Unas carencias todavía mayores marcan la relación —por definición «horizontal»— con la sociedad local (vista, casualmente, antes de nada a través de la lente de la relación con las instituciones estatales). Una tendencia, que resulta fácil de percibir en la mayoría de las respuestas, a la ampliación de su propio radio de relaciones con la realidad que les rodea (a establecer vínculos con centros de formación, con centros de estudio y similares, a participar en ferias y exposiciones, a hacer *lobbying* de sus propios intereses ante las autoridades locales, etc.) permanece

**CUADRO 6  
SINERGIAS EMPRESARIALES**

Cosideran importante cooperar en %	Kaluga	Dubná	Tambov	Vladivostok
Lobbying de intereses comunes ante las autoridades a todos los niveles	39,4	40	8	42
Intercambio de información	66,7	84	30	60
Formación del personal	42,4	20	10	20
Utilización conjunta de infraestructuras (transportes, comunicaciones)	39,4	38	4	4
Participación en ferias y exposiciones	n/d	20	n/d	15
No tiene importancia	32	4	36	5

FUENTE: Elaboración propia con datos de *Fomento de la Producción, Actualidad Económica* y EUROSTAT.

**CUADRO 7  
ASOCIACIÓN PROFESIONAL, SOCIAL Y POLÍTICA DE LAS PYMES EN RUSIA**

Tipo de organización	Dubná			Kaluga			Tambov			Vladivostok		
	a*	b*	c*	A	B	c	a	B	c	A	b	c
Asociaciones empresariales	-	-	31	6	2	10	-	30	10	-	65	10
Asociaciones de empleadores	-	-	-	-	-	2	-	-	-	-	-	10
Asociaciones sociales	-	-	-	-	4	-	2	8	4	-	-	10
Partidos políticos	-	-	-	-	2	-	2	2	2	-	-	10
Otras organizaciones	-	-	-	2	2	-	-	-	-	-	-	-
Ninguna asociación		69			78			n/d			34	

Nota: a\*: Federales; b\*: Regionales; c\*: Locales.

FUENTE: Elaboración propia.

además en estado latente, también debido a la escasez de los recursos necesarios para su realización. En efecto, el conjunto de los encuestados, por una parte considera después de todo bastante satisfactorio su propio nivel de conocimiento/dominio de los aspectos tecnológicos, organizativos, financieros, etc., de la producción, y por otra, acusa grandes lagunas en su propia preparación/habilidad para iniciar los contactos políticos necesarios, para posicionar adecuadamente su propia empresa, para promover su propia marca en los mercados «externos», etc.

Realizada, sin embargo, esta constatación auto-crítica, los pequeños empresarios encuestados prefieren quedarse lejos de las iniciativas incluso loables, del Estado a su favor. Así pues, tan sólo una escasa minoría, del 8% al 14% de los encuestados ha participado en los distintos «programas de apoyo al pequeño *business*» (especialmente a nivel regional), valorados de forma positiva por los interesados. Más en general, la desconfianza hacia las instituciones se deja ver nitidamente en el cuadro 8 que acumula los porcentajes de las respuestas a la pregunta de si existe o no interés, por parte de los distintos niveles del poder, de apoyar el desarrollo de la pequeña empresa. Lo que llama la atención en el cuadro 8 no es, probablemente, una mayor (aunque impresionante) confianza puesta en el nivel más bajo del poder, el

local, sino más bien la suma de las respuestas negativas y el «no sé», que nos da la medida de la desconfianza hacia las instituciones.

No nos sorprende, por lo tanto, que cuando la cuestión hace referencia a los recursos con los que se puede proporcionar un respiro al propio negocio en el futuro, la absoluta mayoría, del 58% al 100% de los encuestados, expresa una exclusiva confianza en sus propias fuerzas, dato que se ha apreciado de forma uniforme en todas las áreas y compartido tanto por los empresarios como por los expertos. En el listado de las fuentes complementarias siguen: familia y amigos, autoridades locales (hasta el 20% de las respuestas) y bancos (en Kaluga y Tambov).

Nos encontramos, por lo tanto, ante redes empresariales en las que prevalecen claramente las relaciones «cortas» (de parentesco/vecindad, por utilizar una fórmula querida para mucha literatura meridionalista) sobre las «largas» (del asociacionismo social y político). O, dicho en otros términos, ante un claro déficit del capital social, considerado adecuadamente como la condición imprescindible para el buen funcionamiento de las estructuras del distrito. De ahí el esfuerzo, en la parte final del proyecto EDEF, dedicado a la formulación de *best practice*, de concentrar la atención de los interesados ante todo en la investi-

**CUADRO 8**  
**INTERÉS DEL PODER POR EL DESARROLLO DE LAS PYMES EN RUSIA**

Nivel jerárquico	Federal				Regional				Local			
	a*	b*	c*	D*	a	b	c	d	A	b	c	d
Regiones												
Sí	44	34	49	40	56	32	51	65	50	42	62	45
No	26	22	13	40	16	22	7	20	20	22	2	25
No sabe	30	44	38	20	28	46	42	20	30	36	36	30

Nota: a\*: Kaluga; b\*: Tambov; c\*: Dubná; d\*: Vladivostok

FUENTE: Elaboración propia.

gación de las «formas y las modalidades de integración de la economía en la sociedad» (Bagnasco), de las intersecciones —entre las empresas, entre las empresas y la comunidad local— que son capaces de «producir el vínculo social» (Becattini).

### RECAÍDAS ECONÓMICAS Y SOCIALES ¶

No se trata de inventar quién sabe qué novedades tremendas ni, por otra parte, de copiar ciegamente la experiencia de los Distritos Industriales italianos; pero incluso la aplicación de algunas medidas modestas dirigidas a la construcción de interfaces entre las empresas (ej., consorcios de distintos tipos), entre las empresas y las instituciones de la comunidad (ej., pactos territoriales), a incentivar el «patritismo local» (museos, *brand* colectivos protegidos y similares) serían capaces, según la visión de los autores del proyecto, de provocar una notable dinámica en la formación de los proto-distritos y, más en general, en la expansión de la pequeña empresa en suelo ruso.

Según algunas estimaciones suficientemente realistas ello podría traer, incluso a corto plazo, a la economía y a la sociedad rusa considerables beneficios, entre los cuales:

- ✓ Aumento generalizado del bienestar y de los ingresos fiscales.
- ✓ Nuevos puestos de trabajo, muy valiosos sobre todo en previsión de la entrada del país en el OMC, con el inevitable reguero de despidos de amplio alcance.
- ✓ Saneamiento de la situación social, también, y sobre todo en las zonas de producciones mono-culturales – hoy en día en vilo entre la actividad sumergida y la crisis endémica.
- ✓ Crecimiento cualitativo del pequeño *business* con una transformación gradual de los empresarios individuales en titulares de pequeñas empresas (80).
- ✓ Impulso no traumático hacia la innovación.

### CONSECUENCIAS SOCIOPOLÍTICAS ¶

Sin embargo, para hacerse una idea adecuada de las posibilidades de realización de estas —y de muchas otras— bellísimas previsiones, el tema ha de ser trasladado a otro terreno, el de las posibles consecuencias sociopolíticas de los desarrollos de este tipo. En primer lugar, las consecuencias relativas a la más que probable transformación cualitativa de la clase media rusa. Hay que tener en cuenta que a nivel cuantitativo dicha «clase» ocupa, ya desde hoy en día, según distintas estimaciones, algo así como el 20%-25% de todas las familias. Sin embargo, casi 9/10 (el 87%) (81) de dichos cabeza de familia pertenecen a la categoría de los trabajadores dependientes, es decir, vulnerables ante la presión del patrón, independientemente del hecho de que sea público o privado. Incluso un nuevo equilibrio parcial de la estratificación social a favor de la clase empresarial, realizado por el contrario, básicamente por personas acostumbradas a contar consigo mismas y asumir la responsabilidad de sus propias decisiones, del 8,7% actual a, suponemos, un 10%-20% del total, resulta por tanto susceptible de cambios, incluso en profundidad, en la relación entre la clase política y la sociedad civil.

Lo que está en juego, desde este punto de vista, no es solamente la nueva distribución de una porción más o menos consistente del PIB nacional, sino más bien el hecho de poner en duda la actual orientación total de la gestión económica y política del país. Basado como está en la exportación de materias primas y, por lo tanto, en el predominio de las grandes compañías del sector primario (los famosos «oligarcas»), dicha orientación, objetivamente, lleva a la economía rusa a la degradación, mas no por ello resulta susceptible de modificaciones radicales. Es más, para «compensar» su propia intrínseca precariedad, tiende cada vez más a potenciar, desde una forma vertical, la estructura del poder ejecutivo, y ello termina por traducirse en una estatización progresiva de la economía (incluido el capital oligárquico) y de la sociedad. Como aparece constatado por un importante diario de Moscú, «la reforma política y la economía guiada por la exportación de materias primas se han reunido en una alianza simbiótica» (82).

Parece obvio que en un contexto similar, una expansión lozana de la pequeña empresa pueda ser vista básicamente como una amenaza.

Aquí se encuentra probablemente la explicación del «enigma» del *small business* ruso que desde hace ya varios años no consigue salir de un punto muerto de su propia evolución y retomar el crecimiento. Los límites contra los que chocan los distintos intentos de relanzamiento tendrían, por tanto, una naturaleza política antes que económica, y los núcleos del proto-distrito, con dicha lógica, se presentan como otros muchos puntos focales de una dialéctica de cuyo éxito depende la suerte del país.

## NOTAS †

- (1) Levin I. El «modelo italiano» – para qué nos es útil? // *Za rubezhom*, 1990, n.º 27 (traducción italiana en: *Impresa & Stato* (Milán), 1990, n.º 12).
- (2) Por ejemplo, la sección n.º 1 de la IV conferencia panrusa de representantes de las pequeñas empresas (Moscú, abril 2003) tuvo como tema los «Mecanismos de la integración del *small and big business* sobre la base de las tecnologías de *clustering* y de la *subcontraction*». En octubre del mismo año, la IIª Conferencia inter-regional «La empresarialidad industrial: vías de desarrollo», organizada por la Cámara de Comercio de la FR, junto con sus respectivos ministerios vio debatir, en la sección n.º 1, el tema: «Creación de los *clusters* industriales: la experiencia internacional y la experiencia rusa» (cuyas actas fueron publicadas en un CD-ROM). Los trabajos de la sección central del III forum del distrito federal del Volga (Kazan', julio de 2003), dedicado a la elaboración de estrategias regionales de desarrollo y con la participación de la flor y nata de las edifes económicas de las 15 regiones que dependen del distrito federal del Volga fueron inaugurados con una serie de informes acerca de los *clusters* industriales. El listado de ejemplos similares podría ser mucho más largo.
- (3) Marshall, A., *Principles of Economics*. Londres, MacMillan, 1920 (8.º ed.); Marshall, A. *Industry and Trade*. L., Macmillan, 1919, pp. 277-278, 285-287, 599-603 *et passim*.; Whitaker, J. (ed.). *The Early Economic Writings of Alfred Marshall. 1867-1890*. L., Macmillan, 1975.
- (4) ISTAT, *Informe sobre Italia*, Roma, 1996, p. 77.
- (5) Véase p. ej., Brusco, S. *Piccole imprese e distretti industriali*. Turín, Rosenberg & Sellier, 1989; Bellandi, M. *Alcune riflessioni in tema di studio comparato dei distretti industriali // Sviluppo locale*, 1996, vol. II-III, n.º 2-3.
- (6) Véase Porter, M., *The Competitive Advantage of Nations*. Nueva York Free Press, 1990.
- (7) Se trata de dos economistas, Sebastiano Brusco y Giacomo Becattini, y del sociólogo Arnaldo Bagnasco. Véase Brusco, S. «Economia di scala e livello tecnologico nelle piccole imprese», en Graziani, A. (coord.) *Crisi e ristrutturazione nell'economia italiana*. Turín, Einaudi, 1975, pp. 530-559; Becattini, G. Dal «settore» industriale al «distretto» industriale. Alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economia industriale // *Rivista di Economia e Politica Industriale*, 1979, n.º 1, pp. 7-21; Bagnasco, A. *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*. Bologna, Mulino, 1977.
- (8) Que no deberá ser confundido con el «paisaje antropógeno», es decir, formado por el hombre; se trata, por el contrario, de un espacio transformado no solo según las exigencias de utilidad del hombre, sino también repleto de valores y de significados importantes para las comunidades humanas que se reproducen en su interior. Véase Kaganski, V. *Kulturnyj landschaff i sovetsskoje obitajemaje prostranstvo* (Paisaje aculturado y el espacio soviético habitado), Moscú, NLO, 2001.
- (9) Véase Porter, M. *On Competition*, Boston, Harvard Business School, 1998.
- (10) Véase Levin, I. «Industrialnye okruga» kak alternativnyj put' industrializacii» («Distretti industriali» come via alternativa all'industrializzazione) // *Iirovaja ekonomika i mezhdunarodnyje otnoshenija* (MEIMO), 1998, n.º 6; idem. *Economica i grazhdanskoje obschestvo* (Economía y sociedad civil) // *ÍEiil*, 1999, n.º 1; idem. *Malye predpriiatija i Velikaja Rossija* (Pequeñas empresas y la Gran Rusia). En *Kuda prishla Rossija?* (¿A dónde ha llegado Rusia?). Moscú, Interzentr, 2003.
- (11) Krugman, P. *Geografy and Trade*, Cambridge (MA), MIT Press, 1991.
- (12) Según los datos de Eurostat 2000. Ver Confartigianato, 1.º Informe acerca del capitalismo personal, Roma, 2004, p.109.
- (13) Curzio, A. Q. y Fortis, M. (eds.), *Complexity and Industrial Clusters*. Nueva York - Heidelberg, Physica-Verlag, 2002, p. 108.
- (14) Ronconi, E. y Guglielmetti, P. *Quadro di sintesi*, en Ministero delle attività produttive. *L'esperienza italiana dei distretti industriali*, Roma, IPI, 2002, p. 11.
- (15) Lo que se encuentra directamente confirmado por el hecho de que las empresas del distrito son como media una cuarta parte más pequeñas con relación a aquellas que se encuentran fuera del distrito en igualdad de perfil y pertenencia sectorial. Ver Becchetti, L., De Panizza, A. y Oropallo, F., *Distretti industriali: identità e performance*, Roma, 2003, p. 18.
- (16) *Ibid.*, p. 229.
- (17) Según distintos criterios metodológicos, existen diferentes estimaciones del número de distritos. Así pues, según los cálculos de la Fundación Brodolini existen 100 distritos industriales; para el Club de distritos el dato es igual a 90 distritos; para el CNEL, 80', para el Sole -24 ore - 65; para el CENSIS, 50, etc. Como dato oficial —por ello utilizado en la práctica legislativa— aparece el dato del ISTAT - 199 distritos, aunque también éste ha sido puesto en tela de juicio, dado que al parecer no tiene en cuenta los distritos especializados en turismo, así como aquellos que producen bienes inmateriales (moda, diseño) y se encuentran en los grandes centros urbanos (ej., Milán). Si se consideran también los distritos de este tipo —que han dejado de ser «industriales» para ser «productivos»—, el número total se acercaría a 500. Para un mayor detalle ver: Ministerio de Actividades Productivas. op. cit., pp. 71-73.
- (18) ISTAT, Archivo estadístico de las empresas activas (ASIA), Roma, 2001.
- (19) Como, por ejemplo, para algunas zonas del Mezzogiorno, que los gobiernos de los años 1960-70 habían intentado arrancar del atraso a través de la política de los «polos de desarrollo» (c.d.), por medio de la creación de grandes complejos productivos, a menudo convertidos en «rascacielos en el desierto». A diferencia de la práctica en esa época, que produjo graves roturas en la estructura social y la supresión de una gran parte de la pequeña producción local, hoy aparecen registrados en el Mezzogiorno cerca de cincuenta distritos industriales en fase de afirmación y de consolidación.
- (20) Brusco, S. y Paba, S., *Per una storia dei distretti industriali italiani dal secondo dopoguerra agli anni novanta*; en Barca, F. (por). *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra ad oggi*. Roma, Donzelli, 1977, p. 292.
- (21) Roberti, P., Oropallo, F., Inglese, F., Lo Cascio L. y De Martinis, G. «Verso un'analisi «sistemica» del tessuto industriale italiano» // *Industria*, 2002, n.º 4.



- (22) Véase, p. ej.; Moussanet, M., y Paolazzi L. (a cura di). *Gioielli, bambole, coltelli*, Milán, 24 ore-Sole Libri, 1992.
- (23) Recanatani A. *Il vero male italiano non è il dolce far niente* Stampa, 29.03.2004, p. 18.
- (24) ISTAT, Informe sobre Italia, Roma, 2003.
- (25) Confindustria, op. cit., p. 122.
- (26) Ministerio de actividades productivas, op. cit., p. 30.
- (27) Fortis, M. *La sfida della ripresa si gioca sul territorio*, Sole-24 ore, 20.07.2004.
- (28) Ministerio de actividades productivas, op. cit., p. 30.
- (29) Respectivamente, cerca del 55% y del 10% (datos ISTAT 2001).
- (30) Becchetti, L., De Panizza, A., Oropallo, F., «Forma giuridica, export e performance dei distretti industriali: un'analisi empirica sull'universo delle imprese italiane», *Rivista italiana degli economisti*, 2003, n.º 2, pp. 185-217.
- (31) Confindustria, op. cit., p. 122.
- (32) Becattini, G. y Coltrani, F. *La crescita dei distretti e il declino della grande impresa* Sole-24 ore, 04.11.2003.
- (33) Confindustria, op. cit., pp. 123-124.
- (34) Informe de la Fondazione Edison con los datos del ISTAT, Stampa, 15.06.04, p. 27.
- (35) Confindustria, op. cit., p. 122.
- (36) Fortis, M., *La sfida della ripresa si gioca sul territorio*, Sole-24 ore, 20.07.2004. Para un mayor detalle sobre las tendencias a largo plazo de la dinámica ocupacional en las pequeñas empresas italianas: Örau, F. «La questione dimensionale nell'industria italiana», en Trau, F. (dirigido por). *Il riemergere della small scale production nei paesi industriali: rassegna della letteratura empirica e primi confronti internazionali delle tendenze di lungo periodo*, Bologna, Mulino, 1999.
- (37) ISTAT, Informe sobre Italia, Roma, 2002, 2003.
- (38) *Libro dei fatti*, 2003, p. 220.
- (39) Resultan aceptables una serie de dudas acerca de los criterios de determinación y de valoración, en este caso.
- (40) En concreto, ocupaban 14 primeros puestos, 13 segundos, 14 terceros, 13 cuartos, 14 quintos y 16 sextos. Fortis, M., *La sfida della ripresa si gioca sul territorio*, Sole-24 ore, 20.07.2004.
- (41) Centro de Estudios de «Unioncamere». Encuesta coyuntural trimestral. Varios años.
- (42) *Stampa*, 05.06.2004, p. 19.
- (43) Véase, por ejemplo, Ferrando, A. y Ganoulis, I. «Business shocks e dimensioni di impresa», en Trau, F. (dirigido por). *La questione dimensionale nell'industria italiana*, Il Mulino, Bologna, 1999.
- (44) Becattini, G., *Alle origini della campagna urbanizzata*, Florencia, 2003 (paper).
- (45) Becattini, G., *Luoghi, translocali, benessere: idee per un mondo migliore*, Lectio Urbinate, 2003 (paper).
- (46) Nótese que una de las instituciones que estructuran habitualmente el distrito industrial se encuentra representada por los museos, es decir por los lugares en los que se concentra la memoria histórica de la producción del perfil del distrito. Ver, por ejemplo, el «Museo del calzado», de Montebelluna, análogos museos en Marche, la «Academia de la lana» de Biella, etc. También los *brand* colectivos tienen un papel incisivo, como, por ej., «Parmigiano regiano», «Tessuti di Prato», «Prosciutto di San Daniele», etc.
- (47) Véase Castronovo, V., *Le paure degli italiani*. Milán, Rizzoli, 2004.
- (48) Bagnasco, A. *Società fuori squadra*, Bologna, Mulino, 2004, p. 34.
- (49) Para un mayor detalle véase Pellegrini, G. *Distretti industriali e teoria della crescita*, Ministerio de Actividades Productiva, op. cit., pp. 34-45.
- (50) Podestà, F. «Impossibile clonare i distretti all'estero» *Stampa*, 20.01.2003, p. 19.
- (51) Bagnasco, A., *Società fuori squadra*, Bologna, Mulino, 2003, p. 30.
- (52) Se puede recordar que, en su obra clásica sobre la génesis de los distritos, el mismo autor delimita el lugar en que nacen de forma todavía más restrictiva, indicando la zona en la que, por primera vez en la historia de la humanidad, se afirmó la forma de producción capitalista. Véase Bagnasco, A. *La costruzione sociale del mercato*. Bologna, Mulino, 1988.
- (53) Shkaratan, O. «Etakratizm i rossijskaja sozietalnaja sistema (Autocracia del Estado y sistema social ruso)» *Obschestvennyje nauki i sovremennost'* (ONS), 2004, n.º 4, pp. 49-62.
- (54) Véase, por ej., Jakovenko, I., *Rossijskoje gosudarstvo: nazionalnyje interesy, granizy, perspektivy (El Estado ruso: intereses nacionales, límites, perspectivas)*, Novosibirsk, Sibirskij chronograph, 1999.
- (55) Véase, por ej., Dubin B. «Protivoves»: simvolika Zapada v Rossii poslednikh let (El «contrapeso»: símbolos de Occidente en la Rusia de los últimos años) *Pro et Contra*, 2004, vol. 8, n.º 3, pp. 23-35.
- (56) Véase, por ej., Kaganskij, V., *Op. cit.*
- (57) Los autores se remiten «a la experiencia de la construcción del *cluster* del lino en la región de Tver, del *cluster* de la madera en la región de Perm, del *cluster* textil en Podolje (Kiev) y de un *cluster* de servicios en Moscú».
- (58) Volkova, N., Sakhnò, T. y Khakhel S. *Tecnologhija upravlenija regionalnym ekonomiceskim razvitijem: clasternyj podkhod (La tecnología para dirigir el desarrollo económico regional: acercamiento a los clusters)*. Moscú, Centro de formación «Control i diagnostica» («Control y diagnóstico»), 2003.
- (59) Portal de información para la pequeña actividad empresarial: [www.marp.ru](http://www.marp.ru).
- (60) Según la Ley de 1995, se consideran pequeñas aquellas empresas con un número de empleados que va de 30 (en comercio y servicios a las personas) a 100 (en la industria, la construcción y los transportes).
- (61) El ente estadístico oficial (Goscomstat) comienza a considerar a los «autónomos» como una categoría distinta de la «pequeña empresa» solamente a partir de 2002.
- (62) Véanse los resultados de una investigación ruso-americana promovida por la Agencia USA para el desarrollo internacional de las tres regiones de Rusia —Voronezh, Tomsk e Perm: *Analiz razvitija mikrofinansirovanija v Rossii (Análisis del desarrollo de la microfinanciación en Rusia)*. M., Mezhpaparlamentskaja rabociala gruppa po malomu predprinimatelstvu —Duma RF— Congress USA (Grupo de trabajo interparlamentario para la pequeña actividad empresarial —Duma FR—, Congreso USA), 2003.
- (63) *Rossijskoje obozrenije malykh i srednikh predpriyatij*. 2001 (Reseña panorámica de las pequeñas y medianas empresas. 2001). M., Resursnyj zentr malogo predprinimatelstva (Centro de recursos para la pequeña actividad empresarial), 2002.
- (64) *Analiz razvitija mikrofinansirovanija v Rossii (Análisis del desarrollo de la micro-financiación en Rusia)*, cit. Cabe resaltar además que un motivo como la «ausencia del trabajo» ha sido elegido tan sólo por el 3% de los pequeños empresarios entrevistados, y sin embargo por un 15% de los empresarios «individuales».
- (65) El 98% de las empresas «individuales» nacen «de cero», mientras que en el caso de las pequeñas, esto sucede solamente en un 79% de los casos. *Ibid.*
- (66) Lo que se confirma de forma indirecta por la correspondiente mayoría de mujeres-titulares (el 40% entre empresarios «individuales» contra el 21% entre pequeños empresarios), así como por el menor nivel educativo (el 38% bachilleres entre los «individuales», contra el 16% entre los pequeños empresarios; el 34% de licenciados entre los primeros, contra el 61% entre los segundos). *Ibid.*

- (67) Institut predprinimatelstva i investizij (Instituto empresarial y de inversiones) (ĖĖĖ). Vzaimodejstvije malogo i crupnogo biznessa (Cooperación entre el pequeño y el gran *business*). (Manual de análisis y de información preparatorio de la IV Conferencia panrusa de pequeños empresarios), Moscú, abril de 2003, pp. 17-18. [www.nisse.ru](http://www.nisse.ru).
- (68) Kanakov, K., Strategicheskije orientiry razvitija malogo predprinimatelstva (Orientación estratégica del desarrollo de la pequeña empresa), en ĖĖĖ. Uskorennoje razvitije malogo predprinimatelstva kak faktor ustojcivogo rosta ekonomiki (Desarrollo acelerado de la pequeña empresa como factor de crecimiento sostenible de la economía). (Manuale de análisis y de información preparatorio de la V Conferencia panrusa de pequeños empresarios). Moscú, 2004, pp. 64-66. [www.nisse.ru](http://www.nisse.ru).
- (69) Maloje predprinimatelstvo v Rossii (La pequeña empresa en Rusia). Colección de estadísticas. M., 2001, pp. 35, 60-66.
- (70) Primakov, E., «Vystuplenije na V Konferenzii predstavitelej malyxh predrijatij» (Intervención en la V Conferencia panrusa de las pequeñas empresas), Business dlja vseh (Business para todos), 2004, n.º 10.
- (71) ĖĖĖ. *op. cit.*, 2003, p. 123.
- (72) Orlov, A. «Perspektivy razvitija malogo predprinimatelstva v Rossii (Perspectivas del desarrollo de la pequeña empresa en Rusia)», Voprosy ekonomiki (Cuestiones de economía), 2003, n.º 7, p. 121.
- (73) Véase ĖĖĖ. *op. cit.*, 2003. [www.nisse.ru](http://www.nisse.ru)
- (74) *Izvestia*, 17.09.2004.
- (75) El proyecto EDEF (Identificación de Economías de Distrito Emergentes y Formación de directivos del desarrollo local en tres áreas piloto de la Federación Rusa) ha sido promovido por la Agencia Lumetel (Lumezzane) en colaboración con el IMEMO, el Informest de Gorizia y el Istituto de la Civilización de Alto Livenza y cofinanciado por el Ministerio de Asuntos Exteriores en base a la Ley 212/92. Por parte rusa han participado: Victor Komarovskij (coordinador), Ilijà Levin (experto senior), Elena Sadovaja (investigadora senior) y Anna Gutnik (investigadora junior). Para más informacóns véase [www.edef.it](http://www.edef.it)
- (76) A las tres áreas situadas en la zona central de Rusia, elegidas en base a un análisis estadístico y diferenciadas por sectores —Kaluga (mueble), Tambov (agroalimentario) y Dubnà (high tech)— se ha asociado libremente el área de Vladivostok (Primorskij kraj) en el Extremo Oriente ruso (elaboración de la maderera).
- (77) En cada área han sido entrevistados 50 titulares de pequeñas empresas del sector más 15 *opinion leaders* de la zona.
- (78) Hay que tener en cuenta que el muestreo está bastante desequilibrado en dos sentidos: a) han sido claramente favorecidas las sociedades de capitales (SL y SA) en perjuicio de las individuales —de 50:34 en Tambov a 87:9 en Dubnà—, mientras que en la realidad la proporción es de aproximadamente 5:1 a favor de estas últimas y b) han sido tomadas en consideración básicamente empresas de producción que en realidad representan a menos de 1/3 del universo, en comparación con más de la mitad representada por empresas de comercio y servicios.
- (79) Lo cual se encuentra parcialmente en contraposición con el dato correspondiente a la antigüedad de la maquinaria (de media el 40%-45% tiene entre 5 y 10 años), lo que hace suponer una especial habilidad a la hora de utilizarlos.
- (80) Lo que nos hace recordar la famosa metáfora de Becattini «de oruga a mariposa».
- (81) Maleva, T. (*a cura di*). *Srednije classy v Rossii (Clases medias en Rusia)*. M., Ghendalf, 2003.
- (82) *Izvestia*, 30.09.2004, p. 4.