

---

# EL DISTRITO INDUSTRIAL Y LA ECONOMÍA INDUSTRIAL. ALGUNAS REFLEXIONES SOBRE SU RELACIÓN

**MARCO BELLANDI (\*)**

Departamento de Ciencias Económicas  
Università degli Studi. Florencia

La relación entre economía (y política) industrial, como materia de estudio, y los estudios del distrito industrial no resulta ni simple, ni lineal. El mismo título del artículo de 1979, con el que Giacomo Becattini abre la etapa contemporánea de los estudios acerca de los distritos —«Del sector industrial al distrito industrial. Algunas consideraciones acerca de la unidad de investigación

de la economía industrial»— sugiere una relación contradictoria.

Los estudios sobre el distrito industrial han despertado, y despiertan, el interés por parte de estudiosos de muchos otros campos disciplinarios de la economía aplicada (en sentido extendido, de Becattini): por ejemplo, de la economía agraria, empresarial, pública, regional y del desarrollo, geografía económica, política y politología económica, sociología económica, historia económica (Pyke, Becattini y Sengenberger, 1992). Una variedad de aportaciones que, en la investigación empírica de los distritos industriales y en las reflexiones generales acerca del distrito industrial como modelo, se hallan combinadas de diferentes formas, precisamente sin demasiados miramientos hacia los límites de las disciplinas. La explicación es inmediata, y está en la definición misma del distrito industrial, que constituye un lugar en sentido propio, y no una aglomeración de empresas, y se caracteriza por la presencia simultánea activa de una sociedad local y una industria ubicada.

Para los enfoques disciplinarios tradicionales de las ciencias sociales, entre los que se encuentra la economía industrial, dicha unidad de investigación presenta un doble defecto: por una parte, se teme que la focalización local deje fuera de la investigación las relaciones que tiene una extensión territorial amplia e incluso indefinida, precisamente a éstas que parecen caracterizar cada día más a las sociedades contemporáneas; por otra parte, la profundización de la investigación dentro de dimensiones variadas e incluso no definidas previamente por los procesos sociales rompe las barreras disciplinarias adquiridas, con las consiguientes sospechas de eclecticismo, generalidad, falta de rigor científico.

Pero los temores pueden ser rebatidos viendo los dos aspectos que ahora recordamos en clave de complementariedad positiva: en ciertos lugares, lugares en «sentido propio», los procesos sociales tienen un elevado grado de interdependencia y de auto-contención, y la focalización local nos permite observarlos «de cerca», y seguir sus entresijos, casi como en

un laboratorio para el estudio de los procesos sociales más generales y extendidos.

Esta perspectiva es uno de los temas de fondo del pensamiento de Alfred Marshall, que aparece a veces con claridad, como cuando en *Industry and Trade* escribe acerca de *small nations within nations*, pero que también en su obra tiene aplicaciones no totalmente explicitadas. Lógicamente, éstas (las aplicaciones de Marshall) se hallan en parte ofuscadas por la exigencia de mantener la conexión con la creciente disciplinización de la ciencia económica a finales del siglo XIX. La misma perspectiva es, por el contrario, «la» base reconocible del artículo de 1979 de Becattini, una base que será «teorizada» por completo en trabajos posteriores (1).

La razón de fondo de la difícil relación con la economía industrial resulta por lo tanto clara, a pesar de que no se trata tan sólo de una contraposición. La relación «más allá de», pero quizá «más que difícil» no es «sencilla», puesto que la misma economía industrial es un cuerpo disciplinario articulado y en movimiento. Dentro de este cuerpo conviven distintos enfoques, algunos de ellos seguramente lejanos de las exigencias de estudio planteadas por el distrito industrial, otros más cercanos.

Aquí deseo presentar algunas reflexiones acerca de esta relación que no es simple. En el epígrafe siguiente introduzco una clasificación de los enfoques principales de la economía industrial. Hago la distinción entre economía industrial tradicional, nueva economía industrial, economía de los costes de transacción, economía de la organización de las industrias, y propongo que se identifique con el último enfoque la aproximación más adecuada para los estudios de la economía industrial sobre el distrito industrial. En el segundo epígrafe podemos ver más de cerca alguna articulación teórica crítica, es decir las claves y los resultados interpretativos generales que expresan contradicciones o aportaciones relevantes en el estudio del distrito industrial respecto a los enfoques de la economía industrial. En el último epígrafe, el campo se traslada a una reflexión sobre las tendencias industriales contemporáneas y sobre la suerte de los distritos industriales dentro de ellas. Se trata de un campo aplicativo, en el que se propondrán tan sólo unas pocas estilizaciones que, sin embargo, ofrecen otro término de comparación para definir la relación entre la economía industrial y el distrito industrial.

## LOS ENFOQUES DE LA ECONOMÍA INDUSTRIAL ↓

Éste no es lugar para discutir en profundidad los enfoques de la economía industrial (2). Voy a proceder de forma esquemática, siguiendo un *motivo de fondo* dictado por la consideración de los elementos

constitutivos más cruciales en comparación con los estudios acerca del distrito industrial.

Se trata de la posición con relación a los determinantes de la eficiencia de las organizaciones industriales. En la que por «organización industrial» se entiende toda entidad social relativamente estable, dentro de la cual, y a través de la cual, ciertos conjuntos de actividades productivas y de intercambio entre las personas, o entre las personas y otras entidades, se realizan con la finalidad, o con el efecto, de alcanzar objetivos económicos individuales o colectivos, y en la que también se aplican las energías de personas encargadas profesionalmente de alcanzar una serie de objetivos económicos (empresarios y directivos).

Vamos a ver cómo siguiendo el motivo de fondo que hemos sugerido, la secuencia de los enfoques sigue una historia que se encuentra entre dos extremos heurísticos. Por una parte, aun reconociendo en la dimensión de las empresas tan sólo uno de los aspectos que definen la configuración de una organización industrial y que se pueden relacionar con la eficiencia (estática y dinámica) de la misma, se le da a dicho aspecto un papel preponderante. Y ello está justificado por el ascenso de la gran empresa en el papel de motor fundamental de la industria contemporánea en los cincuenta años centrales del siglo pasado.

Por otra parte, el nuevo descubrimiento del distrito industrial, junto con los fenómenos de articulación dentro del mundo de las grandes empresas, favorece, sobre todo en las últimas décadas del siglo pasado, la consideración de otros aspectos relacionados con la eficiencia de las configuraciones industriales; en especial, las relaciones que unen a las empresas con su ambiente, constituido por otras empresas, reglas, organizaciones públicas y colectivas, familias.

Procediendo de forma esquemática, por lo tanto, vamos a ver los elementos de fondo prometidos.

## La economía industrial tradicional ↓

Su tema clásico es la relación entre la eficiencia productiva y el poder de mercado sobre un determinado mercado o sobre un racimo de mercados (base para las políticas *antitrust*). Respecto al motivo de fondo:

Lo que cada una de las empresas hace dentro de sí misma y lo que se intercambia en el mercado, queda establecido como *dato* de la estructura tecnológica característica de un determinado sector (estructura de la oferta para un mercado o un racimo de mercados) (3).

Los datos tecnológicos en los sectores «modernos», es decir, los que arrastran el crecimiento de la pro-

ductividad en la industria contemporánea, comportan grandes economías de escala dentro de las empresas.

La dimensión de mercado de las empresas depende de las economías de escala y de cómo éstas se combinan con las variables de la estructura de mercado (número de empresas, barreras de entrada, extensión de la demanda, etc.).

### La nueva economía industrial ↓

El tema sigue siendo el tradicional, pero se amplía el campo de las interacciones consideradas, en especial las interacciones estratégicas, que definen la influencia de los comportamientos deliberados de agentes con poder de mercado sobre variables estructurales, y las interacciones evolutivas/selectivas, que definen la influencia de los resultados de mercado sobre algunas variables de la estructura. Por lo que se refiere al motivo de fondo:

Lo que realizan las empresas en su interior, lo que se intercambia en el mercado y la dimensión de mercado de las empresas, depende tanto de los datos tecnológicos como de cómo éstos se combinan con las variables fundamentales de la demanda (preferencias de los consumidores) y del comportamiento estratégico en el mercado (de los agentes con poder de mercado) dentro de ciertos vínculos estructurales generales (que definen, por ejemplo, la posibilidad o no de construir barreras estratégicas a la entrada);

A la supremacía de las economías de escala se le asocia aquí también la consideración de economías de gama de producto (*scope economies*) y de economías dinámicas dentro de las grandes empresas. La unidad de análisis deja de ser propiamente un determinado sector, aunque se encuentra representada por ámbitos industriales potencialmente multi-sectoriales. Como difusión de dicho modo de concebir la unidad de análisis encontramos, entre otros, los conceptos de *redes*, *filieras* y *sectores integrados* en sentido vertical.

### La economía de los costes de transacción ↓

El tema central cambia, y se convierte en el estudio mismo de la constitución de las configuraciones industriales de un ámbito industrial potencialmente multi-sectorial, dado el hecho de que las actividades incluidas pueden ser distribuidas de muchas formas entre los agentes económicos interesados. La aplicación del análisis económico se extiende a una gama amplia y no predeterminada de posibles descomposiciones en actividades separadas, desde un ámbito industrial. Respecto al motivo de fondo:

Lo que se realiza en el interior de la empresa (*to make*), lo que se manda hacer (*to outsource*) y lo que se compra (*to buy*), no depende solamente de las variables tecnológicas y de las estrategias de «mercado». Las formas de gobierno (soluciones organizativas) de cada uno de los intercambios entre las distintas actividades productivas (transacciones) tienen costes de oportunidad (los *costes de transacción*), y para distintas soluciones existen distintos costes.

Asumiendo el principio de la eficiencia, y la no variación de los procesos de producción respecto a las soluciones organizativas, tiende a prevalecer la solución con costes de transacción más bajos para cualquier tipo de transacción.

En abstracto, se pueden considerar soluciones organizativas distintas para realizar economías de escala, de gama y dinámicas, a pesar de que en muchas teorías transaccionales permanece un sesgo de fondo hacia una mayor eficiencia organizativa de las soluciones jerárquicas empresariales. Por lo tanto, más como sugerencia que como resultado analítico, la visión que se obtiene es que las economías tienden siempre a estar relacionadas con la esfera organizativa de las empresas (tanto por lo que se refiere al *output* como en relación a las actividades y los recursos integrados).

### La economía de la organización de las industrias ↓

Sucede que en el centro del análisis de la economía de los costes de transacción se encuentran las transacciones individuales. Algunas teorías, modelos y análisis, que comparten igualmente con la economía transaccional la tesis de la variedad abierta de configuraciones organizativas, miran hacia unidades de investigación más amplias («meso»): ámbitos industriales que cuentan con una articulación interna potencialmente amplia y variable, pero en la que las conexiones internas entre actividades/recursos tienen una relevancia especial, sistémica. Los ámbitos de estudio son así porque tienen propiedades sistémicas relevantes, que han de ser identificadas e interpretadas, a las que se asocia también un carácter de relativa estabilidad, incluso en medio de variaciones superficiales más o menos extendidas y rápidas. Las expresiones *sistema de producción*, *cluster*, *sistema de mercado* y otras recuerdan explícitamente esta naturaleza de la unidad.

Hay que decir, sin embargo, que el carácter sistémico puede indicar tan sólo la presencia de intercambios establecidos entre las distintas actividades. A esto le corresponde un concepto genérico de *cluster*, o de sistema de mercados, no lejos del del ámbito industrial que hallamos en los otros enfoques de la economía industrial: un campo para la organización, con límites determinados incluso por exigencias de

análisis o de política, más que un campo organizado por sí mismo. Una verdadera discontinuidad respecto al resto de los enfoques la constituye el reconocimiento de que el carácter sistémico, como propiedad interna, no impuesta desde el exterior, depende no solamente de una red de intercambios individuales definidos por agentes económicos (el *nexo contractual* de la economía de los costes de transacción), sino también de la presencia de algún que otro *nexo socio-cultural e institucional* común a los productores (4).

Este último: 1) capacita la pertenencia de sus actividades / recursos al sistema de producción; 2) compite para explicar la fuerza de los vínculos/intercambios entre actividades/recursos internos y su reproducción/evolución en el tiempo histórico; 3) puede tener multitud de orientaciones, más o menos congruentes con las distintas formas de *nexo contractual* (es decir, las formas organizativas).

Este enfoque fue ya sugerido en la obra de Alfred Marshall (1920 y 1919). Para indicarlo podría adoptarse una expresión de Marshall, «organización industrial» (Libro IV de los *Principles of Economics*). Pero la expresión se utiliza hoy en día como sinónimo de la nueva economía industrial (Tirole, 1988).

Entre las manifestaciones existen más recientemente, pero siempre antes de la apertura de la etapa de los distritos, la *historical evolving industry*, de G. J. Stigler (1957), y la *organisation of industry*, de G. B. Richardson (1970). Una variación de la terminología de Marshall, que adoptamos aquí para indicar, además de la unidad de investigación, el tipo de enfoque de la economía industrial, es la economía de la organización de las industrias —que tiene también la ventaja de señalar explícitamente el objeto de tipo «meso-económico»—. Llegando, para terminar, al motivo de fondo de este epígrafe, en la economía de la organización de las industrias:

✓ Las economías de escala, de gama y dinámicas en la industria moderna son la manifestación de una serie de combinaciones relativamente ventajosas de: 1) una división del trabajo entre muchas y distintas actividades y capacidades especializadas de trabajo y maquinaria; 2) una dimensión adecuada de factores de producción y salidas disponibles, y 3) una variedad de formas organizativas que integran las aportaciones de una pluralidad de productores con distintos grados de discrecionalidad operativa más o menos extendidos.

✓ Las formas organizativas que garantizan sistemáticamente economías y eficiencia deben ser coherentes, por una parte, con las características de los recursos y de las actividades especializadas y con su desarrollo, y por otra, con los caracteres de las redes de nexos socio-culturales e institucionales en las que

actúan los productores; los nexos proporcionan recursos de base motivacionales y cognitivos, tanto para la reproducción y la variación de la división del trabajo como para el funcionamiento de la organización.

✓ Como consecuencia de ello, no existe una separación neta entre el momento del desarrollo y el momento de la integración de la división del trabajo, y a esto se le añade la importancia de los contextos organizativos complejos pero delimitados —entre el nivel de las transacciones individuales y el nivel global— y *estables* —gracias al vínculo con un conjunto común de nexos socio-culturales e institucionales—; es decir, los sistemas de producción.

✓ Ello no quita que la dimensión y el grado total de eficiencia del reparto del trabajo organizado, dentro de un sistema de producción, dependan, también, de muchos factores externos, y se encuentren sujetos especialmente a la unión (comparación/intercambio) con vías de desarrollo de otros sistemas de producción, competitivos y complementarios (integración/deslocalización respecto a las fronteras del sistema de producción; crecimiento/declive de las cuotas de mercado; convergencia/divergencia de formas organizativas).

### LEJANÍA Y CERCAÑÍA DEL DISTRITO INDUSTRIAL RESPECTO A LOS ENFOQUES DE LA ECONOMÍA INDUSTRIAL ▼

Los estudios del distrito industrial desde la óptica de la economía industrial (5) se colocan en el enfoque de la economía de la organización de las industrias, y proporcionan una aportación específica: los nexos comunes de una industria (sistema de producción, *cluster*) pueden hallar su propia base en la radicación de la misma empresa en un lugar en sentido propio, es decir, una sociedad local, que se caracteriza por dicha radicación, un *lugar de industria*. Los distritos industriales son típicos lugares de industria.

La investigación empírica acerca de los distritos industriales y la reflexión teórica sobre los problemas de organización industrial y de desarrollo han llevado a la definición de los caracteres de fondo del distrito industrial como *modelo de organización industrial y de desarrollo socio-económico de los lugares*. En este sentido, me remito a los estudios de Becattini, Storzi y Dei Ottati, excepto para recordar que, en primer lugar, en el distrito industrial hay una industria principal localizada, y ésta tiene caracteres de sistema de producción manufacturero no jerarquizado (*proxy*: prevalecen las pequeñas y medianas empresas y su correspondiente especialización manufacturera). En segundo lugar, el distrito industrial que marcha bien se caracteriza por los procesos de reproducción de los caracteres estructurales y comportamentales de fondo, y por una variación progresiva de los caracteres

histórica y geográficamente específicos. En tercer lugar, existen otros lugares de industria (ciudades dinámicas, sistemas locales rurales, polos de grandes empresas, etc.), así como existen otros tipos de sistemas de producción con radicación local (*clusters high tech*, *clusters* culturales, etc.) (6).

La aportación específica de los estudios del distrito industrial genera elementos de contradicción en las propuestas interpretativas y normativas generales incluso dentro de la economía de la organización de las industrias. Dichos nudos son más evidentes en la relación con el resto de los enfoques de la economía industrial, lejos de las exigencias y de las perspectivas de estudio planteadas por el distrito industrial (7). No es sólo el sesgo «de la gran empresa» el que divide, sino también la focalización exclusiva hacia el nexo contractual, haciendo que las variables socio-culturales e institucionales permanezcan fijas en datos de estructura que vinculan pero no contribuyen a explicar la dinámica interna de las organizaciones industriales. Si se adopta como guía tan sólo el nexo contractual, se considera posible explicar con la composición de elecciones de intercambio individual, guiadas por una racionalidad económica no contextualizada (8), incluso la estabilidad de las ventajas que justifican la supervivencia de una gran empresa o del sistema de producción principal de un distrito industrial. Ciertamente, dichas organizaciones, una vez establecidas, tienen una serie de ventajas respecto a las primeras acciones que atribuyen a las mismas una cierta duración en medio del cambio.

A fin de cuentas, tanto una como otra exigen la utilización de ingente capital técnico y humano, de infraestructuras públicas y privadas, de instituciones. Y todas estas inversiones tienen el carácter de una, al menos parcial, idiosincrasia entre el racimo de campos de producción y de negocio en los que se mueven las grandes organizaciones. Ello significa falta de capacidad de recuperación, costes hundidos y por lo tanto la correspondiente protección de las agresiones destructivas de la competencia.

Sin embargo, la protección no es completa, y cuando las fuerzas de la producción y del mercado empujan hacia una continua evolución de la división del trabajo a nivel global, incluso una gran organización con capitales específicos se encuentra sometida a continuos desafíos. El problema está en la naturaleza misma de una gran organización: que no es una función de producción controlada por un empresario, ni siquiera en el caso de una gran empresa, y todavía menos en el caso de un sistema de producción de distrito. Son «agregaciones» de agentes, actividades, recursos y, en medio del cambio, los impulsos hacia la secesión y la disgregación (para la manifestación de las ventajas de nuevas agregaciones) tienen una fuerza considerable.

Entonces hay que suponer la existencia de factores externos de cohesión y esto significa, en términos de enfoque *mainstream*, el recurso a un marco de hipótesis pre-analíticas. Con la introducción explícita de la unión entre nexo contractual y nexo socio-cultural e institucional (9), la economía de la organización de las industrias intenta reconducir la investigación, aunque sea siempre parcial, a una serie de interdependencias que precisamente ayudan a explicar la cohesión de las organizaciones industriales complejas en medio del cambio.

En el próximo epígrafe discutiremos una lista de vínculos teóricos que nos parecen especialmente importantes.

### NODOS TEÓRICOS EN LA RELACIÓN ENTRE LA ECONOMÍA INDUSTRIAL Y LOS ANÁLISIS DEL DISTRITO INDUSTRIAL ▼

La consideración de diferencias importantes en propuestas generales clave, de carácter interpretativo y/o normativo, permite entrar en la sustancia de la relación entre la economía industrial y el estudio del distrito industrial. Proponemos ahora una lista no definitiva de dichos nodos teóricos, siguiendo un hilo que se desarrolla a partir del *motivo de fondo* que nos ha guiado en el epígrafe anterior, es decir, la reflexión acerca de los determinantes de la eficiencia en las organizaciones industriales. Por lo tanto, nos encontramos ante todo con el principio de la asimetría, es decir, una propuesta clave en una gran parte de la economía industrial *mainstream*, que establece, en términos generales, la superioridad de la gran empresa.

Dentro de la economía de la organización de la industria y de los estudios del distrito, el principio queda rechazado como tal y formulado de nuevo. La nueva formulación nos lleva a los umbrales de la famosa diferenciación de Marshall entre economías internas y externas. Una manifestación especialmente importante de las economías externas de Marshall son las distrituales. Las economías externas de Marshall, y las del distrito en particular, tienen un estatuto profundamente distinto de aquel con el que figuran las economías externas en los enfoques *mainstream*. Sin embargo, el estatuto de las economías externas no se encuentra unívocamente definido, ni siquiera dentro de la economía de la organización de la industria y de los estudios del distrito. Veremos que la clave para deshacer las contradicciones internas se encuentra en la introducción explícita de los bienes públicos específicos en las exigencias de organización y desarrollo de los sistemas de producción. De aquí a las políticas industriales no hay mucha distancia. La diferencia respecto a los enfoques *mainstream* está muy marcada: en el ámbito de la economía de la organización de las industrias y, especialmente desde la perspectiva del distrito, las políticas industriales no son ni siquiera un



ámbito de acción definible de forma aislada y, para indicar el ámbito más extenso es necesario calificar el término de política industrial como «política industrial y de desarrollo», por ejemplo.

Llegamos así al umbral de la dinámica estructural profunda, la que hace referencia a la unión variable entre el nexo contractual y el nexo socio-cultural e institucional. Aquí precisamente, la comparación es interna en la economía de la organización de las industrias, aunque no falta la comparación con el trasfondo pre-analítico de los enfoques *mainstream*. Consideremos dos nodos teóricos relacionados: el primero hace referencia a la naturaleza de la unión entre nexo socio-cultural e institucional y nexo contractual; el segundo trata las formas de constitución de una unión provechosa. Dado que la literatura sobre los nodos teóricos que vamos a tratar está muy desarrollada, nos limitaremos a un encuadre sintético.

### Principio de asimetría ↓

La base de la superioridad de la gran empresa en los enfoques *mainstream* de la economía industrial se encuentra definida en términos formales por el «principio de asimetría». Una enunciación explícita es la propuesta por Joseph Steindl (1945, trad. It. 1991, pp. 45-46):

«si ciertas economías en costes están disponibles para instalaciones de una cierta dimensión, tan solo aquellas empresas suficientemente grandes para poder permitirse la inversión de capital que exige dicha instalación se podrán apropiarse de esas economías; todas las empresas de dimensiones menores —y las dimensiones se miden aquí por el capital— no podrán. Por otro lado, si existen economías accesibles para instalaciones pequeñas —el desarrollo técnico puede quizá favorecer a las instalaciones de pequeñas dimensiones— toda empresa mayor puede valerse exactamente como una pequeña empresa, porque nada le impide invertir en distintas pequeñas instalaciones».

Es aparentemente sencillo y evidente: todo lo que puede hacer una pequeña empresa, lo puede hacer también una gran empresa, pero no, al contrario. En situaciones en las que prevalecen las ventajas fuera del alcance de las pequeñas empresas, como ocurre en las industrias contemporáneas, el aumento de la importancia de la gran empresa podrá ser frenado solamente a base de vínculos exteriores (por ejemplo, barreras proteccionistas). La presencia de vínculos es también admitida por parte de los economistas de la gran empresa, sin que ello evite la previsión de un inevitable aumento del peso de la gran empresa.

En la economía de la organización de las industrias, el principio de la asimetría se contradice de raíz. La idea

es que una organización dinámica y con división del trabajo entre las capacidades especializadas (raíz de la eficiencia en la industria contemporánea) no coincide necesariamente con la organización interna de una empresa individual (grande). Puede haber sistemas de producción grandes y fuertes en los que actúan poblaciones de empresas no grandes, generalmente especializadas, que realizan un reparto del trabajo suficientemente articulado, y no necesariamente subordinado a un centro estratégico de *big firm* o de *big government*. El vuelco del principio se explica en Becattini y Bellandi (2002):

«En abstracto, todo lo que puede hacer una gran empresa en términos de eficiencia puede ser realizado, no por una empresa individual, sino por una población de empresas especializadas que operan en un contexto adecuado de nexos sociales, culturales e institucionales».

En los casos concretos existen diferencias que explican las ventajas correspondientes a una u otra forma de organización industrial de la división del trabajo, más o menos centralizada desde el punto de vista de las decisiones estratégicas, según las particulares condiciones sectoriales, geográficas, socio-culturales e institucionales.

### Externalidad, economías externas y bienes públicos específicos ↓

La superación teórica del principio de asimetría puede establecerse a través del concepto de Marshall de las «economías externas». Economías que, a diferencia de las internas, dependen también de las condiciones organizativas exteriores respecto a la esfera decisoria de las empresas individuales, pero internas respecto a una industria en desarrollo en la que las mismas empresas operan e interactúan. Lógicamente, también las economías internas exigen, desde la óptica de Marshall, y más en general, de la economía de la organización de las industrias, un vínculo apropiado con un conjunto coherente de nexos sociales, culturales e institucionales —Sobre este punto volveremos más adelante en el epígrafe «Factor organización/empresa...».

Dentro de las economías externas de Marshall, son especialmente importantes aquellas distrituales: «que se pueden obtener a menudo por medio de la concentración de muchas empresas pequeñas de naturaleza similar en determinadas localidades; o, como se dice comúnmente, por medio de la localización de la industria» (Marshall, 1920, p. 221).

Me remito a los artículos de Dei Ottati y de Soler (en este número de *Economía Industrial*) por lo que se refiere al *efecto distrito*, es decir, el análisis de la superación del principio de la asimetría cuando las em-

presas que no son grandes actúan en condiciones de distrito (10). Deseo sólo subrayar de nuevo que el efecto distrito y las economías externas son la expresión particular de la realización de las ventajas de la división del trabajo y, por lo tanto, de una organización adecuada del uso de un conjunto suficientemente amplio de capacidades productivas, especializadas y complementarias dentro de un conjunto de empresas especializadas.

En la economía tradicional, nueva y transaccional, las economías externas son simplemente externalidades: intercambios que huyen de un satisfactorio gobierno (fallos) del mercado.

En la economía de la organización de las industrias, en especial dentro de la literatura del distrito, las posiciones no son unívocas. Establecemos la cuestión en términos de dos posiciones alternativas, de las economías distrituales y el efecto distrito, que propongo no porque existan efectivamente diferencias sustanciales, sino porque a través del contraste de la forma surge mejor el contenido básico común.

**Las economías externas son un concepto engañoso.** Parecen referirse a condiciones fuera de la responsabilidad de los agentes del distrito. Sin embargo, las elecciones de los productores acerca de las capacidades especializadas que realizan el efecto distrito tienen la referencia del marco de las relaciones de mercado y extra-mercado que funciona bien en el distrito. Cuando éste no funciona son necesarias acciones estratégicas (p. ej., los centros de servicios reales, véanse Brusco, 1992 y Bianchi, 1985).

**Las economías externas son un término fundamental para establecer la oposición al principio de la asimetría tradicional.** Es verdad que el marco de las relaciones de mercado y extra-mercado resulta necesario para el efecto distrito. Dicho marco está hecho de reglas de mercado e infraestructuras dedicadas a las exigencias de las empresas. Se trata de arquitecturas de bienes públicos específicos (11), cuyo suministro escapa del control de los productores individuales: en este sentido, las economías son «externas». En un distrito con buena organización, una parte relevante de dichas arquitecturas es objeto de una acción estratégica local o se incorpora en las relaciones sociales: en este sentido, economías «internas» al distrito. Por otra parte, las carencias en la arquitectura dan lugar a una externalidad.

Diferenciando desde una observación de Dardi (1990) acerca de los efectos externos y la externalidad en la economía de los costes de transacción desde una perspectiva dinámica (no lejana a la economía de la organización de las industrias), las carencias en la arquitectura de los bienes públicos específicos paralizan la realización de potenciales efectos distrito. En condiciones casi estáticas, el po-

tencial que no se realiza es pequeño, y por lo tanto tampoco las externalidades parecen ser relevantes. En condiciones dinámicas y/o comparación activa con los sistemas de producción innovativos, el potencial se renueva y pueden aparecer los bloqueos, manifestándose incluso con externalidades relevantes. Y serán siempre más relevantes cuantas menos formas de ataque al bloqueo encuentre la acción de los productores y de los políticos, a través de una articulación específica de bienes públicos específicos.

Las dos posiciones, como se puede ver, se encuentran en la sustancia del problema. Una sustancia que remite al problema de las políticas. Un problema que afrontamos a dos niveles: el primero, en el próximo epígrafe, hace referencia a las formas de expresión de las políticas; el segundo hace referencia a las fuentes de las políticas, y se discute más adelante en el epígrafe «El problema de la replicabilidad».

### Políticas industriales y de desarrollo ↓

Llegamos por lo tanto al nodo de las políticas industriales. Comenzamos con una llamada sintética a los caracteres de las políticas dentro de los enfoques *mainstream* de la economía industrial. Vayamos una vez más por puntos:

- ✓ No considerando, o considerando exógeno, el elemento organizativo y de desarrollo expresado por los nexos socio-culturales e institucionales, las empresas son las únicas depositarias de las ventajas competitivas.
- ✓ Si son pequeñas, son necesariamente débiles, y han de ser empujadas a «agregarse», adquiriendo posiciones de liderazgo en determinados sectores o con respecto a un conjunto de proveedores especializados (la filiera).
- ✓ Si son grandes pueden ser ayudadas en la lucha contra grandes empresas extranjeras, y cuando este aspecto deje de preocupar, han de ser controladas para asegurar un mejor *trade-off* entre las distorsiones del monopolio y las economías de escala.
- ✓ A ello se añaden las políticas generales de los factores (externalidades) para el control ambiental, la formación básica del capital humano y la investigación científica básica.

Desde el enfoque de la economía de la organización de las industrias, las políticas no son marcadamente «industriales», en el sentido de que no se proponen suplir las insuficiencias de la esfera empresarial privada con las inversiones industriales a través de una dirección pública. Son necesariamente menos directivas, más *ligeras* por lo tanto, porque los ámbitos de intervención son sistemas de producción que hunden

sus raíces evolutivas en nexos socio-culturales e institucionales y en lugares de industria.

Aunque también son más *complejas*, precisamente porque su ámbito de aplicación propone una serie de objetivos no atribuibles a la cuenta de resultados de las empresas, a las capacidades de exportación, etc.: objetivos de desarrollo de capacidades y de actitudes de las poblaciones de productores implicadas en la evolución del sistema de producción y de *bienestar social* de sus comunidades (12).

Por lo tanto, con otra expresión sintética: políticas industriales y de desarrollo (Di Tommaso y Schweitzer, 2005). Veamos una lista de las características fundamentales de dichas políticas:

**Como estrategias industriales**, el objeto directo de intervención no son las empresas individuales, ni los grupos de empresas, sino más bien las arquitecturas de los bienes públicos específicos de las industrias en sentido histórico.

**Como políticas públicas para la industria** intentan preservar la esfera pública (Bianchi y Miller, 2000, Capocchi, 1997, Zeitlin y 1989) del aprendizaje colectivo, de las relaciones de confianza y de los intentos empresariales.

**Como políticas para los lugares de las industrias**, tutelan también la vida fuera de la fábrica (Brusco y Solinas, 1997), no solo porque el bienestar social local es un objetivo real, sino también porque ayuda a la participación activa de los trabajadores en las empresas.

**Tienen aspectos trans-locales y multi-industriales** porque algunos bienes públicos específicos tienen dicha dimensión (Trigilia, 2005), pero también para apoyar a la apertura positiva de los ámbitos de los nexos socio-culturales e institucionales a los estímulos exteriores.

Me remito, para una mayor profundización a otros artículos en este número de *Economía Industrial* (Trullen, Ybarra, Levin, etc.) que tratan el problema de las políticas y de la política desde la perspectiva del distrito.

### Factor organización/empresa respecto a las Fuerzas locales ↓

Ahora vamos a cambiar de nivel y a llegar a la unión entre nexos contractuales y nexos socio-culturales e institucionales o, en términos de esquemas interpretativos, a la unión entre los modelos de organización industrial y los modelos de desarrollo. Un nodo teórico fundamental, incluso dentro de la economía de la organización de las industrias, hace referencia al papel que se le atribuye a dicha unión en la explicación de la dinámica de las organizaciones industriales.

Comparemos dos posiciones polares. La primera es la de la escuela de Ancona sobre el *Factor O/E*, es decir organización y empresa. Veamos un pasaje obtenido de una célebre publicación de Giorgio Fuà (1976, pp. 85-869: «precisamente, la limitada disponibilidad de empresas con un nivel organizativo adecuado para emplear con rendimientos europeos trabajo, capital y tecnologías, termina a menudo por ser un factor que limita el desarrollo. Diseñar finalmente una política sistemática para favorecer la formación de los cuadros directivos y la creación de redes de asistencia técnica y de servicios a disposición de las empresas para todos los aspectos de la gestión».

El factor O/E corresponde por lo tanto a la hipótesis de que en un territorio la alta productividad de los factores y los procesos de desarrollo dependen de la presencia, en ese territorio, de empresas dirigidas por empresarios y directivos con capacidad estratégica-directiva de alto nivel.

La otra es la posición del distrito propiamente, que hace referencia a la hipótesis de las «Fuerzas locales» (Becattini, 1987). Voy a intentar proponer una definición sintética: los procesos de movilización y de reproducción de las energías empresariales, de actitudes de confianza, de pre-requisitos cognitivos para el trabajo y la colaboración productiva, no se agotan dentro de los límites de las empresas, industrias y mercados. Se desarrollan en los contextos de vida de las poblaciones cuyos productores son una parte. La división del trabajo entrelazada, a través de dichos nexos, con la vida de una sociedad local extrae de ella tanto motivos de desarrollo como una especial estabilidad en el cambio.

Lógicamente, como he dicho con anterioridad, el nexo socio-cultural e institucional de un sistema de producción puede estar arraigado, incluso en condiciones distintas de las de los lugares en sentido propio y de un distrito industrial en particular. Además, incluso en presencia de arraigo local, no se garantiza que la orientación de los nexos socio-culturales e institucionales sea favorable al desarrollo (a este punto volveremos en el epígrafe siguiente). La enunciación explícita de las dos hipótesis, del factor O/E y de las fuerzas locales, pone de manifiesto la posibilidad de efectuar una diferente traducción de las relaciones entre las mismas hipótesis:

- ✓ El factor O/E es parte de las fuerzas locales (parte de las energías empresariales y parte de los presupuestos cognitivos).
- ✓ El factor O/E depende también de los caracteres de un territorio, aunque después el desarrollo de la eficiencia y de la división del trabajo depende en gran medida del ejercicio del factor O/E, quizá incluso a través de las relaciones entre empresas y las aportaciones de la acción colectiva (*clusters*, redes).



✓ La lógica del desarrollo está dentro de las empresas, especialmente las grandes, y los territorios pueden intentar sólo ser «atractivos».

El factor O/E y las fuerzas locales son hipótesis internas de la economía de la organización de las industrias; aunque en la tercera traducción el factor O/E no se distingue, en términos operativos, de las bases pre-analíticas de las grandes empresas que prevalecen en los enfoques *mainstream* de la economía industrial.

La segunda traducción es la más interesante, y es la que justifica los innumerables debates incluso en el tema de los distritos. La hipótesis del factor O/E es la más natural para un economista de organización de industrias que desee mantener de cualquier forma una referencia disciplinar preferencial con los otros enfoques de la economía industrial (y también de la economía de la empresa, de la que no nos estamos ocupando aquí, remitiéndonos al artículo de Lazzeretti en este mismo número de *Economía Industrial*). La confusión que a veces existe entre el sistema de producción y el distrito industrial se encuentra, en el fondo, justificada precisamente por el peso de esta referencia.

Para el economista industrial, la forma preferente para entrar en el estudio del distrito industrial es por el lado del sistema de producción; un sistema de producción que tiene un fuerte arraigo local en las *fuentes* de sus recursos empresariales y profesionales, pero cuya organización puede ser después estudiada aislándola parcialmente de la co-evolución de los caracteres de la sociedad local.

Una expresión reciente y especialmente interesante, atribuible a la segunda traducción es aquella para la cual el ambiente del distrito industrial es favorable al nacimiento de nuevas energías y competencias para la actividad empresarial de la mediana y gran empresa, que puede también mantener «un pie» en el distrito de origen, pero que necesariamente tiene horizontes organizativos más amplios (Balloni, 2001, y Bianchi, 2002).

### El problema de la replicabilidad ↓

El último nodo al que nos enfrentamos es interior a la economía de la organización de las industrias, y lo proponemos con relación a los sistemas de producción arraigados en lugares de industria, en el distrito industrial, por ejemplo. Se trata del problema de la replicabilidad.

Procesos de reproducción fuertes son característicos de los distritos que marchan bien. Aun así, los períodos de buen funcionamiento no son eternos: comienzan y acaban, pero también pueden tener intervalos con fases de cambios más intensos y profundos. Aquí tra-

bajan una serie de mecanismos y de procesos de *transición* asimilables tan sólo en parte a los ordinarios (Bellandi y Russo, 1994).

Podemos distinguir procesos de nacimiento de los distritos industriales (o de otros lugares de industria) y procesos de adaptación a condiciones de decadencia y discontinuidad. Tanto los primeros como los segundos van acompañados lógicamente también de la discontinuidad de los sistemas de producción arraigados. No nos vamos a detener en los procesos de adecuación y recordaremos tan sólo un punto de debate dentro de la teoría de los distritos (Bellandi, 1996).

Según algunas posiciones, que en este tema coinciden con la aplicación de enfoques *mainstream*, la necesidad de una adecuación radical constituye en general para un distrito industrial una bifurcación «trágica» hacia una jerarquía definitiva del sistema de producción principal, que permite el desarrollo de formas distintas del distrito, o bien hacia la decadencia.

Según otras posiciones, a los dos resultados hay que añadirles la posibilidad de que la adecuación esté dirigida por una centralización temporal de las decisiones estratégicas sobre las inversiones, que después, con el posible éxito de las mismas inversiones y la ampliación de nuevas oportunidades de mercado, cede el paso a una nueva articulación de los centros de decisión.

Consideremos con algo más de detalle el *problema de la constitución* de un distrito industrial (13). Estamos aquí en un ámbito en el que las dimensiones histórico-sociológicas son muy importantes, lógicamente. Sin embargo, precisamente la comparación con esquemas interpretativos dedicados al problema permite observar desde cerca la importancia de las hipótesis acerca de la unión entre nexo contractual y nexo socio-cultural e institucional. Partimos de dos premisas:

✓ La definición de la arquitectura de los bienes públicos específicos puede ahondar hasta comprender los mismos nexos socio-culturales e institucionales que definen la industria y su arraigo en uno o más lugares. Partes más o menos extendidas de dicha arquitectura son el resultado de las intervenciones estratégicas (particulares, asociaciones, público) acordadas; una parte importante es el resultado no planificable de la interacción social (nexos, acuerdos, etc.).

✓ Incluso en presencia de condiciones locales favorables el *take-off* exige una ventana de oportunidades tecnológicas y de mercado.

Se trata de premisas que no siempre se han manifestado claramente, y que aun así nos permiten identificar una serie de posiciones distintas, pero parcial-

mente entrelazadas, representadas de una forma sintética en el gráfico 1. Detrás de los términos citados en la figura se encuentran complejas posiciones interpretativas, que exigirían tratarlas con mucho tiempo. Aquí nos vamos a limitar a algún comentario explicativo, procediendo una vez más por puntos y remitiendo para el resto a la comparación con el artículo de Levin (en este mismo número de *Economía Industrial*).

**Debemos quizá la expresión más evidente de determinismo local** (o regional) a Putnam (2000), con su idea de que las tradiciones cívicas que han propiciado el desarrollo de las regiones italianas más industrializadas (y distritualizadas) se hundan en la historia de la Alta Edad Media y del Renacimiento italiano. Sin embargo, incluso algunos pasajes del propio Becattini, sobre todo cuando se dedica a la interpretación de los caracteres del distrito textil de Prato (Becattini, 2005), pueden sugerir una interpretación similar. De forma más o menos explícita pueden ser atribuidas a esta posición todas aquellas para las que el nacimiento de un distrito industrial es el resultado de un largo proceso evolutivo que, frente a una perspectiva favorable de oportunidades de mercado y tecnológicas, adquiere (metamorfosis) la forma distritual.

**Las posiciones posibilistas son numerosas.** Más o menos conscientemente se han unido con la idea de que la materia que favorece una unión a favor de los distritos de nexos socio-culturales e institucionales y de nexos contractuales se encuentra ampliamente extendida en lugares socialmente no disgregados. Por ejemplo, las actitudes fiduciaras se encuentran muy extendidas en lugares y regiones económicamente deprimidas, pero tienen a menudo un radio demasiado corto, ligado a la familia.

**Una expresión de posibilismo es el constructivismo:** el nacimiento del distrito industrial puede ser, en alguna medida, planificado. Se puede distinguir el constructivismo ingenuo del constructivismo sofisticado. Según el primero, el distrito puede ser simplemente clonado: es suficiente con llevar a un lugar deprimido, pero no disgregado una empresa mediana-grande con mercados externos, que descentralice actividades a una corte de proveedores locales, y el desarrollo del distrito comienza. Una expresión ligeramente más sofisticada prevé que la empresa guía sea una empresa mediana de un distrito desarrollado que se establece en el lugar deprimido junto a algún proveedor del distrito. Una perspectiva claramente más sofisticada es aquella a la que nos remitimos con relación a la *tecnología distrito*.

Con dicha expresión se hace referencia a la difusión del conocimiento acerca de los mecanismos de los procesos del distrito incluso ante las administraciones públicas nacionales e internacionales, y a la difusión de escuelas de alta formación para el desarrollo local, que hacen crecer la profesionalidad del *meta-*

*management* de apoyo en los procesos del distrito. La *tecnología distrito* no permite una planificación del acto de nacimiento de un distrito, pero permite la difusión del apoyo de los procesos del distrito en muchos lugares preparados para implicarse con sus propias *leadership* locales, en una perspectiva similar (14).

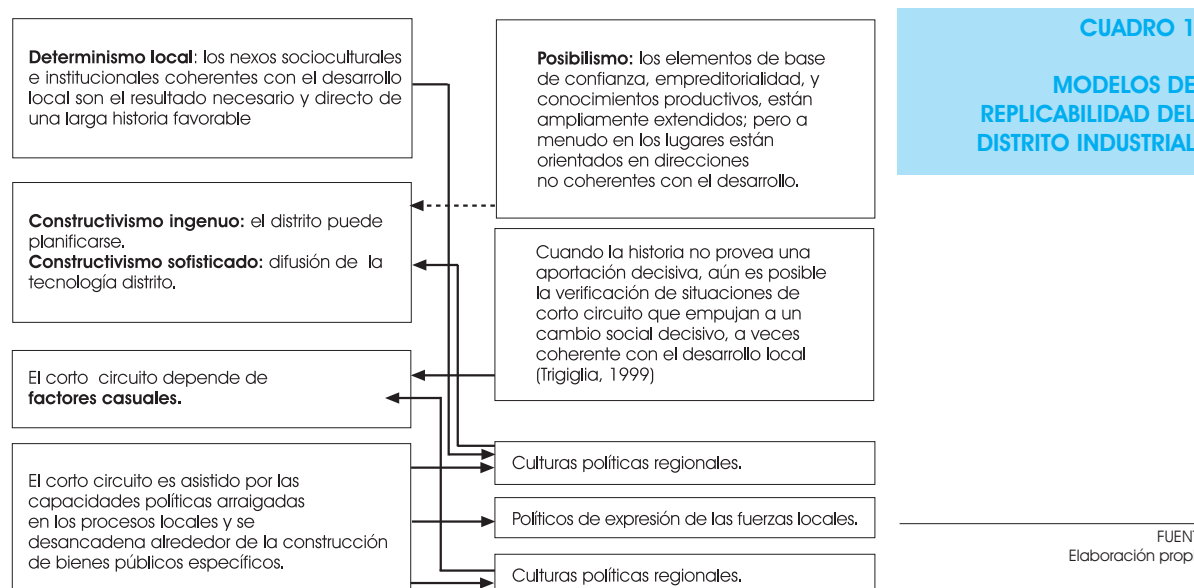
**Existen, para terminar, dentro del posibilismo, posiciones centradas en la idea del corto circuito.** La reorientación positiva de los nexos surge incluso en tiempos históricos relativamente cortos, sobre la base de algún acontecimiento desencadenante. Los acontecimientos desencadenantes son de distintos tipos, y la historia de los distritos acoge muchos ejemplos que pueden ser interpretados desde esta óptica. Desde un punto de vista interpretativo general queda la cuestión del origen de dichos acontecimientos desencadenantes.

Una posición metodológicamente intachable atrae la convergencia casual de condiciones propicias. La referencia a factores casuales ofrece también una forma de explicar las razones por las que en una población con muchos lugares potencialmente favorables al desarrollo del distrito (o según otras sendas de localización industrial) tan sólo en pocos de ellos el proceso comienza y no se paraliza al poco tiempo.

Otra posición relaciona el acontecimiento desencadenante con el nacimiento de una acción de *policy* local dirigida a la constitución de algún tipo de bien público local, alrededor del cual se consolida un núcleo de actitudes positivas de los nexos locales, y que se transforma con ello en un factor específico y esencial para la puesta en marcha y el fortalecimiento de los procesos de distrito en el lugar. La idea de que la acción de *policy* local es necesaria para la constitución de procesos de desarrollo local, y del distrito en particular, no es para nada reciente (15). ¿Pero, de nuevo, cuál es la fuente de una acción de *policy* coherente con el desarrollo local? En el cuadro 1 se sugieren algunas respuestas posibles (16).

## TEMAS «CALIENTES» EN LA INTERPRETACIÓN DE LAS TENDENCIAS DE LA INDUSTRIA CONTEMPORÁNEA ¶

Como hemos anticipado, el último pasaje de este escrito hace referencia al lado empírico de los estudios del distrito industrial. En este campo encontramos en primer lugar la campaña de investigaciones sobre los distritos industriales y sobre el caleidoscopio de los modelos de desarrollo local. Una campaña que tiene aspectos relevantes de economía geográfica (Sforzi 2003) y de historia económica (la historia de los distritos, los distritos en la historia) (17). Aun así, aquí todavía nos interesa la comparación directa con los enfoques de la economía industrial, y a tal fin la referencia a algunas posiciones sobre los destinos de



los distritos en las tendencias industriales contemporáneas es un buen término de comparación, para alguna última comprobación de la relación entre los enfoques de economía industrial y el estudio del distrito industrial.

El punto de confluencia es la cuestión del final de los *distritos*, que vuelve a la escena, al menos en Italia (¿tal vez porque es en el lugar en el que todavía son importantes?), coincidiendo con una fase de dificultades prolongada en los años 2002-2004 precisamente en muchos distritos italianos, aunque la verdad es que las dificultades de las grandes empresas italianas en realidad son mucho más graves (18).

Es de sobra conocido el aforismo de Sebastiano Brusco (Bellandi y Russo, 1994): están aquéllos para los cuales hasta el 31 de diciembre de 19XX los distritos inevitablemente eran débiles en cuanto a capacidades industriales e innovación, basados en la explotación del trabajo, etc.; los mismos que, desde el 1 de enero de 19XX+1 se ponen a decir que sí, que antes los distritos eran fuertes, pero ahora, en la nueva situación de la competencia, verdaderamente no pueden más.

En efecto, el final ha sido ya predicho en anteriores ocasiones, coincidiendo con fases de dificultades para una serie de importantes sistemas de distritos italianos. En el pasado los distritos italianos han salido adelante, incluso a través de procesos de adaptación y de innovación en las estructuras organizativas-sectoriales-territoriales específicas. Hoy en día se plantean algunos temas calientes, acerca de las tendencias en curso. Veamos antes una posible síntesis en forma de *slogan* de los puntos relevantes del tema. Pasemos después a una profundización en

uno de los *slogans*, el más rico en articulaciones internas del enfoque de la economía de la organización de las industrias.

#### El nuevo desafío ↓

Nos limitamos por lo tanto a una exposición en forma de *slogan* de un campo verdaderamente caliente por lo que a debates y puntos de vista se refiere.

**El desafío de las nuevas industrias:** La incorporación de las nuevas tecnologías de la información y de la comunicación por parte de las multinacionales, el crecimiento de bolsas de capital humano, incluso en países de nueva industrialización (NICs), el peso creciente de servicios sofisticados y alta indivisibilidad dentro del valor añadido de los productos manufacturados favorecen una deslocalización de las producciones manufactureras en países como China, dentro de redes organizativas internacionales controladas por multinacionales.

**El desafío de las nuevas industrias:** incluso en los NICs se están desarrollando formas de distrito. ¿Los distritos mueren (en Italia, España, ...)? ¡Vivan los distritos! (en China, India, ...)! (19).

**Una tendencia neo-artesanal.** El crecimiento de los nuevos ricos por un lado, y el crecimiento en nuestros países de la demanda de servicios para las personas (por ej., ancianos), con el apoyo de los productos personalizados (Becattini, 2001), representan una serie de oportunidades de mercado siempre nuevas para muchos de nuestros distritos, en los que se encuentran las máximas capacidades en la combinación de la personalización artesana del producto con la industrialización de los procesos.

**La tendencia neo-artesanal se encuentra con las nuevas industrias.** Nuestros distritos, para mantener el vínculo con la tendencia neo-artesanal, tienen que hacer cuentas con la nueva industria - ¿qué transformaciones?

El primer *slogan* es precisamente el de aquellos que no han abandonado el sesgo de las grandes empresas y que en la primera ocasión posible vuelven a proponerlo en una nueva forma. El segundo y el tercer *slogan* son la expresión de los esquemas interpretativos ligados a la hipótesis de las fuerzas locales y en especial al determinismo local: en ambos casos, las trayectorias histórico-evolutivas de un distrito tienen ventanas de oportunidades abiertas o cerradas, pero no pueden ser modificadas con acciones estratégicas. El cuarto *slogan* condensa la comparación entre los esquemas interpretativos distintos dentro de la economía de la organización de las industrias. A ello le dedicaremos alguna reflexión en el próximo (y último) punto.

### La suerte de los distritos entre la des-materialización y el laboratorio del distrito ↓

Consideremos dos posiciones polares en los distritos, la nueva industria y la tendencia neo-artesanal, teniendo especialmente en cuenta el contexto de los distritos del *Made in Italy*, objeto de una buena parte de las reflexiones de Giacomo Becattini sobre los casos empíricos de los distritos industriales.

**La desmaterialización.** En las actividades de alta densidad de uso y producción de los nuevos conocimientos se concentran elevados niveles de valor añadido por unidad de trabajo. Nuestros distritos pueden conservar una alta remuneración de los recursos locales si trasladan su especialización hacia estas actividades, con las empresas del distrito que controlan filieras internacionales de producción, en las que las actividades con un valor añadido menor (por ejemplo, las manufactureras) se encuentran ubicadas precisamente en las nuevas sedes de manufacturas globalizadas (Rullani 2004). Una posición así es la clara expresión de la hipótesis de la fuerza del factor O/E (en su segunda acepción, véase el epígrafe «Factor organización/empresa...»): el lugar donde se encuentra la industria consigue producir capacidades empresariales y organizativas relevantes, que mantienen en su origen una radicación local; sin embargo, la división del trabajo, al menos la de dentro de la trazabilidad, se encuentra regulada a escala internacional por las capacidades empresariales y directivas internas de las empresas (Gilly y Torre, 2000).

**El laboratorio del distrito.** La desmaterialización es únicamente uno de los dos cimientos de las estrategias de reacción del distrito ante el desafío de la nueva industria. Es lo que está justamente en el enrique-

cimiento con capacidades de realizar y de administrar algunos de los aspectos inmateriales de los productos, no sólo de la franja alta, sino también de la franja media, en cantidades elevadas por lo tanto. Dicho aspecto, además de los servicios pre y postventa de certificación de la calidad, de logística, etc., incluyen el diseño y la colocación del producto en el mundo imaginario de los compradores finales.

Pero el segundo cimiento es el mantenimiento y el enriquecimiento de la capacidad de controlar, dentro del sistema de producción del distrito, al menos una parte del contenido material del producto, sus dotes técnicas, los procesos productivos y los procesos materiales, de los que existen muchos. Ello puede querer decir tanto capacidades artesanas como capacidades de investigación y desarrollo, como capacidades de acceso a los materiales preciados.

La conexión existe en un doble sentido: 1.º) Las actividades industriales y artesanas concentradas en algunas de las partes más sofisticadas de la producción son el laboratorio para la evolución de las capacidades en los aspectos inmateriales; 2.º) Sin control, por lo que se refiere a algunos de los aspectos inmateriales, las capacidades industriales y artesanas, incluso si son de altísimo nivel, están condenadas a una reorganización para no asfixiarse. Y lógicamente, cuando se habla de capacidad de control de los contenidos materiales juegan un papel relevante también las industrias de bienes y servicios instrumentales específicos. La internacionalización del distrito es también necesaria, pero vista en la clave de las relaciones *cluster-to-cluster*, más que como una simple expansión de las relaciones de mercado y de red de las empresas individuales del distrito (Bellandi y Di Tommaso, 2005).

Esta segunda posición es la expresión de una profunda remisión a la hipótesis de las fuerzas locales. En los distritos industriales hay que hacer énfasis, para renovar la competitividad y la generación del bienestar social, en la valorización de las capacidades y los recursos difundidos entre los productores, que implican una gran movilización de las energías de los mismos, y que no son fácilmente trasladables dado que proceden de combinaciones particulares de actitudes especializadas de los propios productores. Dichas combinaciones son patrimonio público y nunca club de empresas individuales ni grupos de empresas.

La historia cuenta, al definir las combinaciones específicas en las que poner énfasis en favor de la ventaja competitiva y el bienestar social, sin embargo, ofrece tan solo el apoyo, y la valorización puede tomar caminos distintos, gracias también a las capacidades de innovación y de visión estratégica de los agentes implicados. Nos encontramos por lo tanto en el ámbito de las declinaciones posibilistas de la hipótesis de las fuerzas locales.



## EPÍLOGO †

Para finalizar, una breve anécdota personal. En 1980 fui a pedirle al profesor Giacomo Becattini que desempeñara la labor de supervisor y de ponente para mi tesis de licenciatura en Economía. Hacía poco que él había publicado un artículo (Becattini, 1979) y pensaba que podía resultar interesante explorar un poco más este tema de los distritos. Así pues, me propuso una tesis acerca del distrito industrial. Lógicamente, habían empezado a desarrollarse, o iban a hacerlo en poco tiempo, otras investigaciones del tema con otras personas. De esa tesis después obtuve un artículo («El distrito industrial de Alfred Marshall», 1982), publicado también en español (1986).

También por este motivo personal les agradezco mucho a los amigos de la Universidad Autónoma de Barcelona, al Consorcio Universitat Internacional Menéndez Pelayo Centre Ernest Lluch de Barcelona y a la revista *Economía Industrial* el haber posibilitado una iniciativa que celebra la publicación del artículo de 1979, que funda la literatura contemporánea acerca de los distritos industriales, pero que a la vez pone de manifiesto la pasión con la que los mismos amigos están traduciendo los estudios acerca de los distritos en una práctica de política industrial y de desarrollo.

**(\*) CUIMPB, Barcelona, 14 de octubre de 2004. Me gustaría expresar mi agradecimiento a Giacomo Becattini, Fabio Sforzi, Rafael Boix y el Consorcio Universitat Internacional Menéndez Pelayo Centre Ernest Lluch de Barcelona, por la organización, y a Josep-Antoni Ybarra, por sus comentarios.**

## NOTAS †

- (1) Por ej., Becattini y Rullani (1996), Brusco (1996). Véase Loasby (1998), con una perspectiva similar.
- (2) Me remito a Bellandi (2003a, cap. 1) para una exposición más amplia y para las correspondientes referencias bibliográficas.
- (3) Una empresa que opera en un determinado sector tiene una determinada lista de *input* para realizar una determinada lista de *output* a través de una determinada lista de procesos productivos, cuyos contenidos son considerados por aquel que decide a nivel económico únicamente en términos de relaciones de productividad (la función de la producción). Cualquier otro aspecto tecnológico y organizativo interno no se tiene en cuenta (*black box*).
- (4) Como ya teorizó Becattini (1962) en una publicación anterior al re-descubrimiento del distrito, aunque el artículo de 1979 le proporcionará la estructura teórica básica y explícitamente referida. La expresión compacta de factores «socio-culturales e institucionales» se debe a Becattini (1998) y Vaccà (2002).
- (5) A través de la pareja «lejanía-cercanía» se alega aquí una terminología propuesta de forma provechosa en el artículo de Lazzaretti.
- (6) Véase como ejemplo Becattini *et al.* (2002), Piore y Sabel (1990), Lazzaretti (2001), Porter (1999).
- (7) Sin negar con ello que una serie de instrumentos y de esquemas conceptuales propios de los enfoques lejanos que son, después de todo los tradicionales y dominantes (*mainstream*) pueden ser (y son) adecuados de forma útil, incluso para el estudio de aspectos particulares dentro de una perspectiva de distrito.
- (8) Incluso en la racionalidad limitada, adquirida en la economía de los costes de transacción, la racionalidad tiene vínculos subjetivos genéricos (no todo puede ser calculado, y ello produce imperfección contractual). Por el contrario, con la racionalidad económica contextualizada se imagina una división de los distintos aspectos del problema organizativo por niveles de selección diferentes: caracterizados, algunos de ellos, porque prevalece la rutina (costumbres, convenios) de selección evolucionista; otros, en los que la racionalidad económica y la eficiencia se abren camino gracias también a la posibilidad de ahorro de las capacidades intelectuales permitido por la rutina en los niveles «evolucionistas». En ese caso, la interpretación pierde la pretensión de representar características de soluciones organizativas globalmente eficientes, y se ahonda en el problema de delimitar los ámbitos en evolución, en los que las elecciones y las acciones organizativas encuentran referencias relativamente estables y comprensibles. Aquí pueden aparecer añadidos elementos de *eficiencia condicionada*, siempre que los centros de poder monopolístico y las barreras de entrada y salida no tengan una amplia influencia. (Raffaelli, 2003).
- (9) Que responde precisamente a la identificación de los ámbitos en evolución dentro de los cuales se mueve la racionalidad económica contextualizada de los agentes económicos (véase la nota anterior).
- (10) Véase Costa Campi y Viladecans Marsal (2002).
- (11) Dichos bienes públicos son «específicos», en lo que se refiere a los beneficios netos, sin costes de acceso (pero antes de la posible aportación a la financiación del propio bien), son elevados, de forma sistemática para un segmento específico de la población, en este caso, el conjunto de productores de un sistema de producción o de sus subconjuntos (Bellandi, 2003b).
- (12) Políticas «ligeras» pero «complejas». Es esta feliz expresión sintética utilizada por Becattini (1998) en uno de los escritos en los que afronta explícitamente el tema de las políticas de distrito. Sin embargo, se podría añadir, que dichas políticas deben ser también «conscientes» del ámbito de aplicación (por ej., en el distrito) y estar provistas de instrumentos de conocimiento adecuados, (Garofoli, 2001, Viesti, 2002 y Bellandi 2003a, cap. 6).
- (13) Que es un caso dentro de los procesos de formación de los lugares de industria y de los sistemas de producción allí arraigados con caracteres propios.
- (14) Por ej., Bagnasco (1999) y Crouch *et al.* (2004).
- (15) Y tiene expresión explícita también en la misma interpretación del caso de los distritos por excelencia, el distrito textil de Prato: no solo en el mismo Becattini, sino también por ejemplo en Dei Ottati (1996).
- (16) Un solo comentario acerca de la hipótesis de los «políticos expresión de las fuerzas locales». Sin duda ésta puede ser una expresión más sofisticada del determinismo local: el emparejamiento de tradiciones cívicas y tradiciones de empresarialidad extendida producen rangos políticos adecuados para el despegue de la senda del distrito. De forma alternativa podemos también conseguir la aplicación de los esquemas de *Political Economy*, como en el modelo de Goglio (1999) sobre la relación entre el suministro de bienes públicos locales y el ciclo de los *leadership* locales.
- (17) Además de remitimos de nuevo a Sforzi (2003) lo hacemos, desde el punto de vista histórico, a Fontana (1996), Belfanti y Maccabelli (1997), Arrighetti y Seravalli (1999).
- (18) La cuestión es, en principio, distinta de otra que ha tomado fuerza incluso con anterioridad a la última fase de dificultades,



y que hace referencia al denominado «enanismo» de la industria italiana: los distritos industriales son útiles en las industrias tradicionales del *Made in Italy*, pero su presencia no es suficiente para suplir la carencia de un sólido sistema de grandes empresas comprometidas en actividades de alta intensidad de I+D. La verdad es que de esta posición de «distrito sí, pero...» al distrito en decadencia, no hay mucha distancia. De todos modos véase Becattini y Bellandi (2003) para un resumen de dichos debates hasta 2002. En 2003 - 2005 han continuado las intervenciones, pero no nos vamos a detener ahora en éstos. Para una comparación entre la gran empresa y los distritos industriales en Italia, remito a Becattini y Colfiori (2004).

- (19) En la relación entre la nueva industria y la nueva China véase Bellandi y Di Tommaso (2005). Para una comparación con la América Latina véase Parrilli et al. (2005).

## BIBLIOGRAFÍA ▼

- ARRIGHETTI, A. Y SERAVALLI, G. (comps.) (1999): *Istituzioni intermedie e sviluppo locale*, Roma, Donzelli.
- BAGNASCO, A. (1999): *Tracce di comunità*, Bologna, Il Mulino.
- BALLONI, V. (comp.) (2001): *Piccole e grandi imprese nell'attuale contesto competitivo*, Turín, Giappicchelli.
- BECATTINI, G. (1962): *Il concetto d'industria e la teoria del valore*, Turín, P. Boringhieri.
- BECATTINI, G. (1979): «Dal «settore» industrial al «distretto» industriale. Alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economía industrial», en *L'Industria. Rivista di economia e politica industriale*, n.º 1, pp. 7-21.
- BECATTINI, G. (comp.) (1987): *Mercato e forze locali*, Bologna, Il Mulino.
- BECATTINI, G. (1998): *Distretti industriali e Made in Italy. Le basi socioculturali del nostro sviluppo economico*, Turín, Bollati Boringhieri.
- BECATTINI, G. (2001): *Il caleidoscopio dello sviluppo locale. Contributo ad un dibattito napoletano*, in *Quaderni dell'archivio storico*, suplemento, Nápoli, pp. 109-151.
- BECATTINI, G. (2005): *El Oruga y la Mariposa. Un Caso Ejemplar de Desarrollo en la Italia de los Distritos Industriales: Prato (1954-1993)*, Universidad de Valladolid, Secretariado de Publicaciones (versión ital. 2000).
- BECATTINI, G. Y BELLANDI, M. (2002): «Forti Pigmei e deboli Vafusi. Considerazioni sull'industria italiana», en *Economía Italiana*, n.º 3, pp. 587-618.
- BECATTINI, G. Y COLTIORI, F. (2004): «Aree di grande impresa ed aree distrettuali nello sviluppo post-bellico dell'Italia: un'esplorazione preliminare», en *Rivista Italiana degli economisti*, n.º 1, abril, pp. 61-102.
- BECATTINI, G., COSTA CAMPI, M.T. Y TRULLÉN (comps.) (2002): *Desarrollo local: Teorías y estrategias*, Madrid, Cívitas Ediciones.
- BECATTINI, G. Y RULLANI, E. (1996): «Sistemas productivos locales», en *Information comercial española. Revista de economía*, n.º 754, junio, pp. 11-24 (versión ital. 1993).
- BELFANTI, C.M. Y MACCABELLI, T. (comp.), (1997): *Un paradigma per i distretti industriali. Radici storiche, attualità e sfide future*, Brescia, Grafo.
- BELLANDI, M. (1986): «El distrito industrial en Alfred Marshall», en *Estudios Territorial*, n.º 20, enero-abril, pp. 31-44 (versión ital. 1982).
- BELLANDI, M. (1996): «Algunas consideraciones acerca de la creación de economías de escala y la dinámica tecno-organizativa de los sistemas de producción», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, n.º 756, pp. 73-83.
- BELLANDI, M. (2003a): *Mercati, industrie e luoghi di piccola e di grande imprese*, Bologna, Il Mulino.
- BELLANDI, M. (2003b): «Sistemas productivos locales y bienes públicos específicos», *Ekonomiaz, Basque Economics Journal (Revista Vasca de Economía)*, n.º 53, pp. 51-73.
- BELLANDI, M. Y DI TOMMASO M. R. (2005): *The Case of Specialized Towns in Guangdong, China*, *European Planning Studies*, Vol. 13, n.º 5, pp. 707-729.
- BELLANDI, M. Y RUSSO, M. (comps.) (1994): *Distretto industriale e cambiamento economico locale*, Torino, Rosenberg & Sellier.
- BIANCHI, P. (1985): «Servizi reali: considerazioni analitiche e implicazioni di política industriale», *L'Industria*, n.º 2, pp. 235-248.
- BIANCHI, P. (2002): *La Rincorsa frenata. L'industria italiana dall'unità nazionale all'unificazione europea*, Bologna, Il Mulino.
- BIANCHI, P. Y MILLER, L. (2000): «Innovación, acción colectiva y crecimiento endógeno: un ensayo sobre las instituciones y el cambio estructural», en Boscherini, F. y Poma, L. (comps.), *Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas*, Buenos Aires - Madrid, Miño y Dávila editores, pp. 77-98.
- BRUSCO, S. (1992): «Small firms and the provision of real services», en Pyke, F. y Sengenberger, W. (comps.), *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*, Geneva, International Institute for Labour Studies, pp. 177-196.
- BRUSCO, S. (1995): «Local productive systems and new industrial policy in Italy», en Bagnasco, A. e Sabel, C. (comps.) (1995) *Small and Medium-Size Enterprises*, Londres, Pinter.
- BRUSCO, S. (1996): «Sistemas globales y sistemas locales», en *Information comercial española. Revista de economía*, n.º 754, junio, pp. 63-72 (versión original en italiano 1993).
- BRUSCO, S. Y SOLINAS, G. (1997): *Competitività e partecipazione. Una proposta di política per il lavoro*, Bologna, Il Mulino.
- CAPECCHI, V. (1996): *New technological districts for promoting the quality of life and the environment*, en Cossentino, F., Pyke, F., y Sengenberger, W. (comps.), *Local and regional response to global pressure: The case of Italy and its industrial districts*, International Institute of Labour Studies, Génova.
- COSTA, CAMPI M. T. Y VILADECANS, MARSAL E. (2002): «Economías externas, competitividad y sistemas productivos locales: evidencia empírica e implicaciones para el desarrollo local», en Becattini, G., Costa Campi, M. T. y Trullén (comps.), *Desarrollo local: Teorías y estrategias*, Madrid, Cívitas Ediciones.
- CROUCH, C., LE GALÉS, P., TRIGILIA, C. Y VOELZKOW H. (comps.) (2004): *Changing Governance of Local Economies. Responses of European Local Production Systems*, Oxford, Oxford University Press.
- DARDI, M. (1990): *Il mercato nell'analisi economica contemporanea*, en G. Becattini (comps.), *Il pensiero economico: temi, problemi, scuole*, Turín, UTET.
- DEI OTTATI, G. (1996): «El distrito industrial y el equilibrio entre cooperación y competencia», *Information comercial española. Revista de economía*, n.º 754, junio, pp. 85-95.
- DI TOMMASO, M.R. Y SCHWEITZER, S.O. (comps.) (2005): *Health Policy and High-Tech Industrial Development. Learning from Innovation in the Health Industry*, Cheltenham England, Edward Elgar.
- FONTANA, G. L. (1996): *Lo vie dell'industrializzazione europea. Sistemi a confronto*, Bologna, Il Mulino.
- FUÀ, G. (1976): *Occupazione e capacità produttive: la realtà italiana*, Bologna, Il Mulino.
- GAROFOLI, G. (2001): *I livelli di governo delle politiche di sviluppo locali*, en Becattini, G., Bellandi, M., Dei Ottati, G., Sforzi F. (comps.), *Il caleidoscopio dello sviluppo locale. Trasformazioni economiche nell'Italia contemporanea*, Turín, Rosenberg & Sellier.
- GILLY, J. P. Y TORRE, A., (2000): «Proximidad y dinámicas territoriales», en Boscherini, F. y Poma, L. (comps.) *Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas*, Buenos Aires - Madrid, Miño y Dávila editores, pp. 259-294.
- GOGLIO, S. (1999): «Local Public Goods: Productive and Redistributive Aspects», *Economic Analysis*, n.º 1, pp. 5-21.
- LAZZERETTI, L. (2001): «La distrettualizzazione culturale nella città d'arte», en *Sviluppo locale*, n.º 18, pp. 61-85.

- LOASBY, B. (1998): «Industrial districts as knowledge communities», en Bellet, M. e L'Hammet, C. (comps.), *Industry, space and competition*, Cheltenham, Edward Elgar, pp. 70-85.
- MARSHALL, A. (1919): *Industry and Trade*, Macmillan, Londres.
- MARSHALL, A. (1920): *Principles of economics* (VIII ed., 1 ed. 1890), Macmillan, Londres.
- PARRILLI, M. D., BIANCHI, P. Y SUGDEN, R. (comps.) (2005): *Alta tecnología, Productividad y Redes. Un enfoque sistémico para el desarrollo de las pequeñas y mediana empresas*, San Pablo Apatitlan, Tlaxcala (México); El Colegio de Tlaxcala A.C.
- PIORE, M. Y SABEL, C. (1990): *La segunda ruptura industrial*, Madrid, Alianza Editorial (versión inglés 1984).
- PORTER, M. E. (1999): *Ser competitivos: nuevas aportaciones y conclusiones*, Bilbao, Deusto (versión inglés 1998).
- PUTNAM, R. D. (2000): *Per a fer que la democràcia funcioni: la importància del capital social*, Barcelona: Proa (versión inglés 1993).
- PYKE, F., BECATTINI, G. Y SENGENBERGER, W. (comps.) (1992): *Los distritos industriales y las pequeñas empresas. I: Distritos industriales y cooperación interempresarial en Italia*, Madrid, Publicaciones del Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (versión inglés 1990).
- RAFFAELLI, T. (2003): *Marshall's Evolutionary Economics*, Londres, Routledge.
- RICHARDSON, G.B. (1972): «The Organization of Industry», *Economic Journal*, septiembre, pp. 883-896.
- RULLANI, E. (2004): *La fabbrica dell'immateriale: produrre valore con la conoscenza*, Roma, Carocci.
- SFORZI, F. (2003): «Local development in the experience of Italian industrial districts», en Becattini, G., Bellandi, M., Dei Ottati, G. y Sforzi, F., *From industrial districts to local development. An itinerary of research*, Cheltenham, Edward Elgar.
- STEINDL, J. (1945): *Small and Big Business. Economic Problems of the Size of Firms*, Oxford, Blackwell.
- STIGLER, G. J. (1951): «The Division of Labour is Limited by the Extent of the Market», en *Journal of Political Economy*, junio, pp. 185-193.
- TIROLE, J. (1988): *The Theory of Industrial Organization*, Cambridge Mass., Mit Press.
- TRIGILIA, C. (2005): *Sviluppo locale. Un progetto per l'Italia*, Bari, Laterza.
- VACCÀ, S. (2002): «Sviluppo locale e mercato globale: tra passato e futuro», en Becattini y Sforzi (comps.), *Lezioni sullo sviluppo locale*, Torino, Rosenberg & Sellier
- VIESTI, G. (2002): «Economic Policies and Local Development: Some Reflections», *European Planning Studies*, vol. 10, n.º 4, pp. 467-481
- ZEITLIN, J. (comp.) (1989): *Economy and Society. Special Issue on: Local Industrial Strategies*, vol. 18, n.º 4.