


La territorialidad en el enfoque de los distritos industriales. Una revisión teórica-metodológica desde la periferia

Ignacio Tomás Trucco^o 

Resumen

Las investigaciones sobre la naturaleza y el rol de la territorialidad en los sistemas industriales locales se intensificaron desde fines de la década de los sesenta cuando fue recuperada la noción marshalliana de distrito industrial (DI), que la introdujo como una doble realidad, geográfica y cultural, con un papel tan decisivo como difícil de definir. En este marco el trabajo se propone, por un lado, analizar la evolución de la territorialidad como dimensión inherente a los DI. Se desarrolla su metamorfosis conceptual a partir de las dificultades que emergieron en su articulación con las relaciones capitalistas de producción. Por otro lado, se busca contribuir a una reelaboración de esta cuestión a partir de los DI en espacios periféricos. Se intenta mostrar cómo, en la especificidad de la periferia, el DI debió abrirse a la influencia de relaciones extra locales, y expuso la necesidad de una redefinición de la territorialidad en calidad de relación social productora de múltiples escalas, articuladas con el despliegue a-espacial de las relaciones capitalistas de producción. La noción de DI es reelaborada en dicho contexto como una formación socioeconómica específica y cualitativamente diferente, relativa al proceso de acumulación y su articulación escalar.

Palabras clave: capital, comunidad, geografía humana, industrialización, sistema económico.

Ideas destacadas: artículo de reflexión que aborda la evolución del concepto de distrito industrial frente a la territorialidad como dimensión constitutiva y problemática. Se analiza la ambigüedad y el desplazamiento que sufrió al definirse su articulación con las relaciones capitalistas. Se desarrolla una perspectiva alternativa precisándola como una relación social de producción.



RECIBIDO: 29 DE MAYO DE 2021. | EVALUADO: 2 DE NOVIEMBRE DE 2021. | ACEPTADO: 19 DE MAYO DE 2022.

CÓMO CITAR ESTE ARTÍCULO

Trucco, Ignacio Tomás. 2024. "La territorialidad en el enfoque de los distritos industriales. Una revisión teórica-metodológica desde la periferia". *Cuadernos de Geografía: Revista Colombiana de Geografía* 33 (1): 16-30. <https://doi.org/10.15446/rcdg.v33n1.96167>.

✉ CONICET – Universidad Nacional del Litoral, Santa Fe – Argentina. ✉ ignacio.trucco@gmail.com – ORCID: 0000-0002-5162-6375.
✉ Correspondencia: Ignacio Tomás Trucco, Francia, 2456, CP 3000, Santa Fe, Argentina.

Territoriality in the Industrial District's Approach. A Theoretical-Methodological Review from the Periphery

Abstract

Research on the nature and role of territoriality in local industrial systems has intensified since the late 1960s when the Marshallian notion of industrial district (ID) was recovered, which introduced it as a double reality, geographical and cultural, with a role as decisive as it is difficult to define. Within this framework, the paper proposes, on the one hand, to analyze the evolution of territoriality as a dimension inherent to ID. It develops its conceptual metamorphosis from the difficulties that emerged in its articulation with the capitalist relations of production. On the other hand, we seek to contribute to a rework of this issue based on ID in peripheral spaces. We try to show how, in the specificity of the periphery, the ID had to open itself to the influence of extra-local relations and it exposed the need for a redefinition of territoriality as a social relation producer of multiple scales, articulated with the a-spatial deployment of capitalist relations of production. The notion of ID is reworked in this context as a specific and qualitatively different socioeconomic formation, related to the accumulation process and its scalar articulation.

Keywords: capital, community, human geography, industrialization, system economic.

Highlights: reflection article dealing with the evolution of the concept of industrial district in relation to territoriality as a constitutive and problematic dimension. It analyzes the ambiguity and the displacement it suffered when its articulation with capitalist relations was defined. An alternative perspective is developed, specifying it as a social relation of production.

Territorialidade na abordagem dos distritos industriais. Uma revisão teórico-metodológica da periferia

Resumo

A pesquisa sobre a natureza e o papel da territorialidade nos sistemas industriais locais tem se intensificado desde o final da década de 1960, quando a noção marshalliana de distrito industrial (DI) foi revivida, o que a introduziu como uma realidade dupla, geográfica e cultural, com um papel tão decisivo quanto difícil de definir. Dentro dessa estrutura, no artigo se propõe, por um lado, analisar a evolução da territorialidade como uma dimensão inerente aos DI. Sua metamorfose conceitual é desenvolvida com base nas dificuldades que surgiram em sua articulação com as relações de produção capitalistas. Por outro lado, no artigo procura-se contribuir para uma reelaboração dessa questão com base nas identidades em espaços periféricos. Procura-se mostrar como, na especificidade da periferia, o DI teve que se abrir à influência de relações extralocais, e expôs a necessidade de uma redefinição da territorialidade como uma relação social que produz múltiplas escalas, articuladas com a implantação a-espacial das relações de produção capitalistas. A noção de DI é reelaborada nesse contexto como uma formação socioeconômica específica e qualitativamente diferente, relacionada ao processo de acumulação e sua articulação escalar.

Palavras-chave: capital, comunidade, geografia humana, industrialização, sistema econômico.

Ideias destacadas: artigo de reflexão onde se aborda a evolução do conceito de distrito industrial face à territorialidade como dimensão constitutiva e problemática. Analisa-se a ambiguidade e o deslocamento que sofreu ao definir sua articulação com as relações capitalistas. Uma perspectiva alternativa se desenvolve, especificando-a como uma relação social de produção.

Introducción

Las investigaciones sobre la naturaleza y el rol de la territorialidad en los sistemas industriales locales se intensificaron desde fines de la década de los sesenta. En particular, cuando un conjunto de destacados economistas italianos recuperó la noción marshalliana de distrito industrial (DI) y la actualizaron tomando en consideración aspectos institucionales. Esto derivó en su traducción como la pertenencia a una comunidad definida sobre la base de una simetría y superposición entre cultura y localización.

De este modo se sentaron las bases de un problema de investigación —cuyo desarrollo llega hasta el presente— que introdujo el rol de la territorialidad en los procesos de concentración de actividades industriales a nivel local. En este marco, la articulación territorial de los sistemas socioeconómicos fue descubierta como una doble realidad, geográfica y cultural, y el nudo de la cuestión pasó por reconocer las relaciones entre ambos momentos. Sobre ello se levantó un amplio consenso a la hora de atribuirle a la territorialidad un papel tan decisivo como difícil de definir y, sobre todo, de someter a las reglas de la experiencia controlada.

Este trabajo se ubica en el marco de esta problemática a partir de dos objetivos entrelazados: en primer lugar, sintetizar las principales ideas con las que se conceptualizó la territorialidad en las investigaciones referidas a los DI. En este caso, se intenta mostrar cómo surgieron dificultades específicas en el proceso de definición teórica y empírica de dicho concepto. En particular, se observa su desplazamiento desde su rol activo en la articulación del proceso de acumulación de capital industrial en un espacio local, hacia una relación de externalidad, perdiéndose allí la fuerza heurística que aquella noción le había otorgado al DI en su formulación original.

En segundo lugar, el trabajo busca contribuir a una reelaboración de esta cuestión a la luz de consideraciones teóricas y metodológicas que surgieron al utilizarse la noción de DI en espacios periféricos. Se intenta mostrar cómo, al considerarse la especificidad de la periferia, el DI debió abrirse, por una parte, al reconocimiento de relaciones sociales extralocales interviniendo necesariamente en la articulación territorial de los sistemas localizados. Y, por otra parte, la condición periférica dejó en evidencia el carácter asimétrico con el que la territorialidad articula los procesos de acumulación de capital, haciendo de las relaciones de poder un aspecto clave de dicho concepto. En este marco, se busca redefinir la

territorialidad en los DI como un sistema articulado de relaciones sociales que expresan escalas diferentes. Allí, las relaciones capitalistas de producción, de carácter aespacial, se fijan y adquieren especificidad, dando forma a los sistemas productivos industriales y a las posiciones asimétricas que le dan estructura.

Una aproximación ambivalente a la territorialidad en los DI

La recuperación del concepto de DI tiene su primer antecedente a comienzos de la década de los sesenta, cuando Giacomo Becattini intentó encontrar una “filosofía social implícita” en la obra de Marshall para definir la particularidad de los sistemas industriales (Sforzi 2008, 47). Este esfuerzo derivó en el reconocimiento del DI como un objeto de estudio con relativa autonomía (Becattini 1979) y, finalmente, ello decantó, a fines de la década de los ochenta, en la definición del DI como un objeto de carácter “socioeconómico” (Becattini 1989).

En este último balance, Becattini definió al DI dotado de una atmósfera en calidad de “entidad socioterritorial caracterizada por la presencia activa de una comunidad de personas y de una población de empresas en un espacio geográfico e histórico dado” (Becattini 1994, 40). Esta expresión innumerablemente citada fue solo el comienzo de una extensa discusión a fin de definir este “pegajoso” aglutinante que es capaz de contener una unidad espacial “resbaladiza” (Markusen 1996).

Una lógica elemental podría usarse para una primera aproximación a la territorialidad: las personas se identifican entre sí mediante un conjunto de significaciones culturales, donde al menos una establece la unidad del sistema utilizando como referencia los bordes geográficos en los que la identificación tiene efectividad. Puesto de otro modo, una identificación de base territorial compone la comunidad y ello, por alguna razón todavía desconocida, produce un particular resultado en términos de densidad y concentración de unidades empresariales industriales, normalmente medianas y pequeñas.

Desde las pioneras observaciones marshallianas acerca de los DI emerge una tensión primaria entre dos lógicas diferentes: la territorial, según se la definió arriba, y la lógica mercantil capitalista, tematizada y desarrollada en extenso por la economía política. Estas dos lógicas aparecieron, si no de un modo explícito, al menos implícitamente o mediante metáforas sugerentes como, por ejemplo, el propio término “atmósfera” (Becattini 2002). La aparición de la territorialidad y su

contradictoria y a la vez complementaria relación con las relaciones capitalistas de producción puede ser analizada en tres planos diferentes.

En primer lugar, es posible tomar una de las consecuencias teóricas que trajo aparejado el debate sobre los rendimientos crecientes en la industria (Sraffa 1942). Aquella afirmación inicial, característica de la concentración industrial, evolucionó teóricamente hasta el reconocimiento de que los cambios tecnoproductivos (que pueden traducirse como el aprovechamiento de la división del trabajo y la intensificación en el uso de la máquina) se producen a nivel del sistema industrial “como un todo” (Kaldor 1984; Young 2009). Es decir, en las interacciones de una miríada de agentes económicos. Evidentemente, la comunidad territorializada, pensada como una relación social de producción, constituiría el candidato perfecto para dar contenido a este nivel sistémico, sobre la base de una lógica capaz de conceptualizar la contención-retención de la pluralidad de actividades que emergen de la división del trabajo y la maquinización en escalas crecientes.

Si la comunidad territorializada se define como una lógica de identificación y conservación, se constituye entonces como una fuerza centrípeta capaz de contener la multiplicación de actividades. Sería capaz de retener o incluso atraer excedentes con independencia de las condiciones externas y las tendencias propiciadas por las relaciones capitalistas de producción.

En segundo lugar, el problema de los rendimientos crecientes dio paso a la observación de que, en los sistemas industriales, la pluralidad de agentes económicos que intervienen en él desarrolla necesariamente un conflicto distributivo. Este se monta sobre una realidad tecnológica, pero no puede ser reducido a esta última. No existen a priori determinantes tecnológicos de la distribución. La perspectiva sraffiana sobre los rendimientos crecientes puso en evidencia que no es posible encontrar esta piedra basal, tecnológica, natural o física, a partir de la cual el conflicto distributivo alcance una referencia objetiva. Por el contrario, se resuelve en las negociaciones entre los agentes económicos (Sraffa 1966), de modo tal que queda abierta a la concurrencia de modalidades institucionales no acotadas a la relación mercantil. En dicho punto la territorialidad puede constituirse, con base en su lógica intrínseca, en un criterio de interpretación de la contención del conflicto distributivo (Sheppard y Barnes 2015).

Finalmente, es posible separar una tercera dimensión atinente al rol de la comunidad territorial, en este caso

frente a los cambios tecnológicos (contextuales o internos) que exigen al sistema (como un todo y en sus partes) capacidad de adaptación y aprendizaje. Las situaciones pueden ser de las más diversas, solo a modo de ejemplo pueden mencionarse: cambios en la composición de la demanda, o en las condiciones en las que se desarrolla la competencia con el resto del mundo, la escasez en recursos críticos, cambios en las condiciones medioambientales o la consolidación de nuevas condiciones técnicas que rigen en el contexto mundial, regional o nacional.

Sobre este punto es en donde la literatura hizo una mayor cantidad de contribuciones y sobre la que intervinieron diversas perspectivas. Inicialmente, y de un modo general, puede pensarse a la comunidad como una lógica capaz de facilitar los cambios necesarios (flexibilidad) para la adaptación y supervivencia del sistema, sin poner en riesgo (o minimizándolos) la conservación de los agentes económicos pertenecientes (Brusco y Sabel, 1981; Brusco, 1985; Piore y Sabel, 1986).

Las investigaciones sobre los sistemas territoriales de innovación (Moulaert y Sekia 2003) adoptaron un concepto transversal para vehicular teóricamente el dinamismo y la creatividad de los sistemas a nivel de sus agentes y sus interrelaciones. Si bien es posible observar diferentes modalidades, existe una convergencia en torno a la cooperación como forma específica de la conducta de aquellos que, perteneciendo a una misma comunidad, enfrentan el desafío de la competencia y la oposición entre unidades mercantilmente separadas.

Así, por ejemplo, es posible observar entre los autores italianos nociones como la solidaridad (Becattini 1994, 49), o las de confianza y reciprocidad (Dei Ottati 1994a), que no harán más que sentar las bases de la cooperación como un componente clave de los DI (Dei Ottati 1994b; Bellandi 1996; Brusco 1999).

Esta cooperación puede ser interpretada como el ejercicio consciente y deliberado de la pertenencia a la comunidad; es decir, la actitud proactiva de coordinación, entendimiento y compromiso entre los agentes miembros. Se trata de un pasaje desde la inmediata identificación a la acción dialógica que media entre dos posiciones a la vez homogéneas y diferenciadas. Cooperar resultó ser el término utilizado para nombrar este salto cualitativo en la subjetividad, al que inmediatamente se rodea de “reglas” que rigen las “precauciones” y las “sanciones” ante eventuales quiebres en esta particular forma de “interacción” (Brusco 1999, 22-26).

En un sentido similar y convergente se expresaron los aportes relacionales y evolucionistas que han utilizado

fundamentalmente el lenguaje de la teoría de redes y los sistemas complejos para conceptualizar el sistema de relaciones que integra (delimita) un DI (Richardson 1972; Amin y Thrift, 1992, 1995; Cooke y Morgan 1993; Staber 2001). En este caso, la comunidad es retraducida como un sistema reticular que concentra densidad y complejidad en un espacio local o delimitado.

Esta corriente trabajó fundamentalmente la noción de “proximidad”, de extendido uso en el presente, en su doble acepción, relacional y geográfica, y allí pueden destacarse algunas contribuciones de autores emblemáticos. Asheim, por ejemplo, abordó las aglomeraciones industriales sobre la base del concepto de *spatial embeddedness* (Asheim 2002, 112). Este concepto remite a la idea de una pluralidad de relaciones articuladas localmente, considerando las “interacciones sociales, confianza e instituciones locales” (Asheim 2002, 115) como los atributos típicos de los *clusters* localizados. Incluso relacionados con “sistemas de innovación no locales” con “efectos positivos sobre la trayectoria económica y la especialización industrial” (Asheim 2002, 115).

Estas ideas mantienen una estrecha relación con las popularizadas distinciones hechas por Boschma en torno a las formas de la proximidad. El autor distinguió la proximidad cognitiva, organizacional, social e institucional (Boschma 2005). O las de Bouba-Olga y Grossetti, quienes definieron la proximidad “de coordinación” (Bouba-Olga y Grossetti 2008, 9) como la combinación de una “proximidad relacional” (mercado, firma, cooperación), y la “proximidad de mediación” (lengua, medios de comunicación, redes sociales). En todo caso estas ideas serán el sustento de una terminología analítica clave al respecto: la idea de sistema regional de innovación (para una síntesis ver Uyarra y Flanagan 2009).

En el marco de esta problemática, el enfoque de los DI fue precisando el sentido de sus conceptos principales conformando un modelo de referencia. Se asimiló la comunidad territorial en los términos de la teoría del actor red y su dinamismo adquirió un carácter evolutivo mediante la propiedad emergente producida por la actitud dialógico-cooperativa.

El trabajo emblemático de Harrison (1992) estableció sobre este punto la característica particular y novedosa del concepto de DI. Por su parte, Staber (2001) llevó el DI al estricto lenguaje de las teorías de redes a fin de descubrir en las estructuras de grafos alternativos las claves de su morfología interna. Finalmente, las contribuciones de Belussi y Sammarra (2010) aplicaron este mismo modelo en el marco de sus relaciones con cadenas globales

de valor. Allí se acentuó la dualidad local-global como el espacio genérico para el análisis de las relaciones entre los agentes económicos.

Como pudo observarse, los diferentes caminos que se tomaron para dar cuenta de la particularidad de los sistemas de producción industrial remitían a una realidad sistémica y a la necesidad de establecer un límite y un mecanismo de articulación tanto interno como externo. La explicitación de la territorialidad se produjo particularmente con la recuperación del DI marshalliano y pudo observarse que todas las dimensiones anteriores incidieron en su definición.

Sin embargo, el enfoque de los DI se mantuvo en una situación ambivalente frente a la precisión del significado de la territorialidad, en particular ante la dificultad de esclarecerlo en el marco de la articulación entre la comunidad local y las relaciones capitalistas de producción. La teoría del actor red no podía resolver a priori esta cuestión, dado que el contenido de la red de relaciones no estaba dotado de determinaciones estructurales. Por el contrario, este tendió a definirse con base en una identificación relacional junto a una disposición comunicativa genérica y abstracta que incluso discrepaba de lo anterior. La ambivalencia de la comunidad local se produjo en la oscilación entre la identificación y la comunicación, dos conceptos opuestos que se definen por la contingencia del primero y la generalidad y abstracción del segundo. Ello contrastaba con la realidad efectiva de las relaciones capitalistas de producción en la organización de los sistemas industriales.

Una articulación inteligible y clara de estos enfoques no se deduce de forma inmediata y evidente a nivel conceptual. Por el contrario, el problema parece desplazarse hacia la operacionalización del DI, instancia que tendrá un papel determinante a la hora de zanjar esta ambivalencia, incluso estableciendo el canon del modelo estándar.

El desplazamiento de la territorialidad en la operacionalización de los DI

La territorialidad trajo aparejadas dificultades metodológicas en torno a la operacionalización del concepto de DI. Becattini y Musotti expresaron esto mismo como “la presencia de un número considerable de términos algo enmarañados epistemológicamente, tales como “pertenencia”, “identificación”, “reputación”, dirigidos a la “atmósfera industrial” de Marshall” (Becattini y Musotti 2008, 57). Podría interpretarse que la imprecisión de estos términos no se vincularía tanto con la comunidad

territorializada en sí, sino más bien en el modo en que se articulan con las relaciones capitalistas producción, con su particular espacialidad homogénea e isótropa.

A fin de superar estas preocupaciones iniciales se elaboraron criterios metodológicos para la identificación de un DI, el cual fue introducido por Sforzi junto al Istituto Nazionale di Statistica del Gobierno de Italia (ISTAT) (Sforzi 2009). En esta estrategia se partió de la construcción de una “región funcional” en la que se agregan dos o más municipios según existan flujos comunes de “vecinos” que trabajan en un municipio, pero viven en el otro cercano (De Blasio, Omiccioli y Signorini 2009, 383). Boix y Galletto (2004, 23), siguiendo esta misma metodología, definieron al DI como aquellos “sistemas locales manufactureros de pequeña y mediana empresa cuya industria principal está formada por PYMES”. Esta región funcional, apoyada en la regularidad cotidiana que enlaza el sitio en el que se vive y el sitio en el que se trabaja, se interpretó como un punto de partida para aproximarse a la presencia de la comunidad territorial que Becattini colocó en la base del DI como su atmósfera.

Se establece de este modo una primera capa operativa que define dónde hay comunidades, es decir, vínculos laborales que no obligan a las personas a modificar su lugar de residencia. La persistencia de esto último y su estiramiento hacia ciudades vecinas ese entiende, efectivamente, como el vínculo primario que define la relación comunitaria. Esta es una medida indirecta y que, en función de los resultados encontrados (ver por ejemplo los casos comparados de Italia, España y Gran Bretaña, realizados por Boix y Galletto (2004), parece tener un buen funcionamiento y reflejar vivamente la realidad de los sistemas de ciudades medianas y pequeñas (Bagnasco 2000). Algo que, probablemente, debe admitir cierta relativización para el análisis de grandes aglomeraciones urbanas.

La segunda capa que las investigaciones observaron fue, precisamente, la que permitiría distinguir a aquellas comunidades locales que tienen los atributos característicos de los DI, al menos en su formulación inicial (Bellandi y De Propriis 2015), a saber: la presencia más o menos extraordinaria de pequeñas y medianas empresas (PYME) industriales (Ciccone y Hall 1996) y, particularmente, si se sigue algún patrón de especialización (Signorini, 1994; Boix y Galletto 2009; De Blasio, Omiccioli y Signorini 2009).

Sin embargo, de un modo más o menos inmediato, la especialización productiva recibió matizaciones tanto teóricas como empíricas. Boix y Trullén (2010)

observaron que “el efecto distrito se relaciona más con las condiciones del territorio que con la especialización industrial” (Boix y Trullén 2010, 1725); es decir, que los aspectos sectoriales parecían ser secundarios en relación con la copresencia en una región funcional de PYME. Boix y Galletto (2004) incluso llegaron a considerar al método desarrollado hasta aquí como algo “tosco para recoger la especificidad social, cultural y económica de algunos distritos industriales, que exigirían la introducción de mayor información o incluso el uso de métodos cualitativos” (Boix y Galletto 2004, 43).

En todo caso, estas observaciones ponen en evidencia que la concentración de PYMES industriales tiene una doble condición ya que constituye un fenómeno característico, incluso central, del DI; pero al mismo tiempo no termina de expresar fielmente su riqueza conceptual. Este desajuste entre la observación del DI y de su territorialidad asociada puede explicarse en relación con la falta de conceptualización de la articulación territorial de los sistemas productivos producida por la combinación de relaciones sociales de producción de distinto tipo.

Frente a esta falta, el camino metodológico adoptado fue el de la lisa y llana superposición de capas de la realidad social que se mantienen en una relación de exterioridad. Puesto de otro modo, la separación entre la comunidad, reflejada por el área del mercado de trabajo local, y la distritalidad, reflejada en la densidad de PYME industriales, tiene por consecuencia el debilitamiento de la territorialidad como principio activo capaz de producir esta particular formación socioeconómica. Es decir, se abandona la posibilidad de conceptualizar a la territorialidad como el producto de relaciones sociales que articulan en el espacio la propia existencia y cualidad de los sistemas productivos.

Los investigadores de los DI percibieron esta dificultad, en particular al detectar la necesidad de profundizar en estudios cualitativos que capten de un modo más directo la presencia de la comunidad como realidad territorial primaria. En respuesta a ello se recurrió a la adición de nuevas capas de análisis para la identificación de los DI, la clarificación de los mecanismos con los que la comunidad territorial actuaría sobre ellos, y la medición de los rasgos distintivos que a posteriori deberían observarse bajo la presencia del “efecto distrito” (ED).

La capa adicional fue definida por la densidad de formas explícitas o tácitas de institucionalización de la cooperación o la coordinación local. Aunque de un modo ecléctico y con matizaciones, el enfoque de los DI fue adoptando frente a esta definición la distinción conceptual

de Oliver Williamson (1991) sobre la firma y la jerarquía, y la noción de red de cooperación popularizada por Powell (1990).

En este sentido, Bianchi definirá a la “atmósfera industrial” como un mecanismo que, a diferencia de la dicotómica oposición entre jerarquía y mercado (en la que la primera se caracteriza por los costos de coordinación, mientras la segunda por los de información), es capaz de llevar a cabo una “reducción de los costos de información, sin un incremento paralelo y en la misma magnitud de los costos de coordinación” (Bianchi 1993, 11). La red de cooperación constituirá una nueva capa de la realidad social del DI situada, de un modo explícito, como una realidad externa y superpuesta a la jerarquía y al mercado. La comunidad territorial se volverá equivalente a la red de cooperación, identificada con el mecanismo capaz de administrar las economías externas inherentes a las aglomeraciones industriales. Se trazará así un paralelo directo con la interpretación marginalista del mismo problema; es decir, la interpretación de las aglomeraciones productivas a partir de la función de producción y la aproximación residual al diferencial de productividad, explicado por “externalidades” relativas a la firma neoclásica (Ciccone y Hall 1996).

Autores como Sforzi intentaron interpretar la adición de los sistemas de redes como un mecanismo para la superación del distrito y el pasaje a la noción de desarrollo territorial (Sforzi 2006; 2007; 2015). Sin embargo, la operacionalización más extendida se produjo bajo la forma de la medición del ED como reflejo estadístico de diferencias explicadas por “desbordamientos”¹.

En términos generales, la unidad económico-cultural acabó basándose en una representación definida por la yuxtaposición entre lo interno a la firma convencional (marginalista) y lo externo a ella, corporeizado en el “tejido” institucional que canaliza la cooperación y permite un incremento de la productividad total de los factores. Se alcanzaron así las bases para el prototipo de DI de última generación (Bellandi y De Propris 2015).

La observación del ED puede resumirse a partir de la síntesis hecha por Becattini y Musotti (2008): mayor productividad y rentabilidad de las empresas, mayor capacidad exportadora y una elevada participación de trabajadores devenidos empresarios autónomos. Este tratamiento del ED, resume con mucha fidelidad el núcleo de los estudios

empíricos, más allá de la utilización de diferentes herramientas o indicadores específicos (Soler 2006; De Blasio, Iuzzolino y Omiccioli, 2008; Hernández y Soler 2008).

La opción metodológica consolidó, por tanto, una consecuencia teórica de importancia, señalada previamente, en el desplazamiento de la territorialidad en los enfoques de DI. Esto se produjo por una escisión entre dos planteamientos distintos y excluyentes entre sí; por un lado, el racional económico y, por otro, el relacional comunitario, que solo se pueden considerar mediante una asintótica yuxtaposición.

Este desplazamiento de la territorialidad no implica un mero olvido de la función que originalmente tuvo en la conceptualización de los DI. Por el contrario, es posible observar preocupaciones explícitas por los modos en que las relaciones comunitarias se combinan e integran con las relaciones capitalistas de producción para moldear la conducta de los agentes económicos. A modo de ejemplo, pueden tomarse formulaciones como la de Dei Ottati quien la expresó como el “complejo mecanismo denominado mercado comunitario” (Dei Ottati 2006), “gracias al cual la división interna del trabajo en el seno del distrito se integra de forma “casi automática”, y por tanto proporcionalmente más flexible y más ventajosa” (Dei Ottati 2006, 75).

Sin embargo, una vez ocurrido su desplazamiento conceptual, se torna difícil volver sobre una problematización de la territorialidad como producto de la articulación y no de la superposición de relaciones sociales (comunitarias y capitalistas). Ello es así por la sencilla razón de que se trata de dos formas de aproximarse a la territorialidad que son excluyentes entre sí. Al reconocerse la existencia de un plano de la realidad, los “micro fundamentos”, definido por la noción de empresa marginalista, se asume a la territorialidad como un equivalente del actor red cooperativo que administra bienes no apropiables². De este modo se excluye la posibilidad de que una relación social no capitalista intervenga en la constitución misma de la firma (como una lógica intrínseca) del mismo modo que se excluye que la territorialidad pueda considerarse como el producto de la articulación de estas relaciones.

A modo de síntesis, el modelo canónico converge sobre una serie de capas superpuestas que no mantienen una conexión estructural. La firma marginalista, la comunidad de sujetos identificados entre sí, y la disposición

1 Para una síntesis de los resultados empíricos encontrados ver De Blasio, Iuzzolino y Omiccioli 2008.

2 Ver por ejemplo una formulación reciente de esta modalidad aplicada al caso de Italia, en Carbonara 2018.

comunicativa/colaborativa forman realidades superpuestas que no se implican ni se articulan. En el caso de estar presentes, pueden dar lugar a esquemas de gobernanza adecuados para el manejo de capacidades productivas externas a las firmas. En este contexto es posible postular como criterio de lectura que el sentido de la territorialidad se restringe fundamentalmente a la identificación comunitaria, para entrar en tensión con la firma y la disposición colaborativa, y ello conspira contra la posibilidad de conceptualizar la territorialidad como una realidad social que estructura en distintos niveles el proceso de acumulación de riquezas.

Como paso siguiente puede observarse cómo el programa de investigación de los DI avanzó manteniendo esta escisión de fondo, aceptando la presencia de una amplia gama de formas de “economías” o ganancias de eficiencia. Dei Ottati (2006), por ejemplo, menciona las economías de aprendizaje; de creatividad e innovación continua; de emprenditorialidad; de especialización; de filiera; de integración flexible, muchas las cuales resultan difíciles de distinguir entre sí. Becattini y Musotti (2008) explicitan esta distinción analizando el ED en dos momentos: el residual (residuo de productividad, que contrasta con la contribución de los factores al producto total según la interpretación marginalista de la función de producción) y el cualitativo relacional, que requiere consideraciones metodológicas diferentes. En este sentido, los autores expresan que “tras haber cuantificado el “efecto distrito” “residual y sintéticamente”, sus determinantes específicos, que emanan de una concentración local de economías externas, deberían ser explicados en términos cuantitativos y cualitativos” (Becattini y Musotti 2008, 64). Para ello recurren a las diferentes economías externas que permiten vehiculizar la eficiencia a nivel del sistema. Se distinguen allí las economías de organización que pueden “afectar a la estimación de la definición residual de una función productiva”, y las economías de adaptación que “están estrictamente relacionadas con la estructura sociocultural y política de la comunidad del distrito” (Becattini y Musotti 2008, 65).

Finalmente, resulta relevante observar lo que para Becattini y Musotti marca la agenda de las investigaciones futuras en la temática de los DI: definir

- a) las unidades más pequeñas de análisis en las economías industriales aptas para preservar la unidad con la teoría del valor; b) las peculiaridades del llamado mercado laboral de distrito; c) la introducción de la categoría “territorio” en el análisis del fenómeno productivo. (Becattini y Musotti 2008, 76)

Evidentemente, la noción de territorialidad y su formulación operativa no constituye un asunto cerrado para estos autores, a pesar de la centralidad que dicho concepto tuvo en la formulación original del DI. Sin embargo, según intentó mostrarse aquí, la ambivalencia y el desplazamiento de la territorialidad se fortalecen con la extensión de los métodos de medición del efecto residual del DI.

Frente a este punto, es posible invertir el punto de vista atento a recuperar los objetivos originales que motivaron las preocupaciones sobre el DI, relativos a la naturaleza socioeconómica de la territorialidad y el carácter territorial de los sistemas socioeconómicos. Para el manejo de esta doble determinación socioespacial es posible cambiar la posición del investigador en un sentido epistemológico. En vez trabajar con realidades sociales cosificadas, sordas y superpuestas, podría asumirse una composición hermenéutica, en la que el sistema de producción y su estructuración territorial sean el resultado de relaciones sociales articuladas. Luego, en ese marco, postular modos de estructuración que permitan comprender las formaciones sociales específicas, situando allí al DI como una posibilidad.

La territorialidad, desde este punto de vista, pierde sustancialidad y cosificación; es decir, ya no puede ser considerada una entidad separable de la realidad social sistémica y pasa a considerarse como un conjunto articulado de relaciones sociales que pueden dar lugar a formaciones sociales que reflejan estructuras socioterritoriales alternativas.

Para tratar este giro es posible tomar el camino marcado por aquellas investigaciones que estudiaron la formación de los DI en la periferia, ya que allí se produce una particular situación: el DI se ve trastocado por una realidad territorial transversal (la condición periférica) que obliga a descomponer los momentos analíticos que habían sido separados y yuxtapuestos.

La especificidad de la periferia como clave de lectura de la territorialidad en los DI

Desarrollar investigaciones en la periferia no implica, necesariamente, incorporar la condición periférica como dimensión relevante para el análisis de los DI. Por el contrario, la introducción de este concepto en América del Sur, mediante el auspicio de la Cepal a comienzos de la década de los noventa, se basó en una adaptación de la idea construida en el norte de Italia manteniendo la estructura analítica y el núcleo conceptual del enfoque de los DI.

Entre los documentos publicados por la Cepal se encuentra una síntesis realizada por Francisco Gatto y Aída Quintar (1992) en la que se resumen los principales conceptos desarrollados por los economistas italianos y se realiza un esfuerzo explícito por considerar la aplicabilidad de estos al contexto argentino o incluso latinoamericano. En estos documentos puede observarse cómo los autores siguieron un camino simétrico al desarrollado por aquellos referentes.

En primer lugar, observaron que el DI constituye una particular forma de combinar “actividad productiva y la vida cotidiana” a través de la cual la acción económica es coordinada por “la confianza en una combinación del juego automático de mercado con un sistema de sanciones sociales impuestas por la comunidad” (Gatto y Quintar 1992, 10). Esta combinación, considerada muchas veces como “indistinguible”, da paso a una definición más operativa en la que se ve la cultura comunitaria como aquella que “constituye justamente la fragmentación del proceso productivo en un conjunto muy amplio de empresas que compiten en ciertas instancias de mercado y cooperan entre sí en otras instancias productivas, beneficiándose colectivamente de las economías externas generadas al interior del distrito” (Gatto y Quintar 1992, 13).

Se refleja aquí la estructura básica del modelo de DI según el cual la comunidad administra, vía la cooperación, bienes que son externos a la empresa pero internos al distrito. Se asimila de este modo el desplazamiento característico que el enfoque sufrió en su precisión teórico-metodológica. Este canon se refleja también en el Informe n° 13 de la División de Desarrollo Productivo y Empresarial de la Cepal, publicado en Santiago de Chile en diciembre de 1993. Allí se incorpora el trabajo de Bianchi en el que se define al DI en los términos de la teoría de sistemas y la dicotomía entre mercado y jerarquía introducida por Williamson según se lo citó previamente (Bianchi 1993, 11).

Estos antecedentes sirvieron de base para el desarrollo posterior de investigaciones de casos específicos. Entre ellas pueden mencionarse las dedicadas a la paradigmática ciudad de Rafaela (Santa Fe), a la que se la caracterizó como un “cuasi distrito italiano a la Argentina” (Ferraro et ál. 1993). O aquellas dedicadas a analizar los sistemas de innovación y su impacto en la eficiencia a nivel del distrito (Yoguel y Lopez 2000) o en las interacciones institucionales que constituyen la base de la gobernanza de desarrollo territorial que rige distritalmente (Costamagna 2000).

Sin embargo, estas investigaciones asumieron la persistencia, tanto a nivel del distrito como en las ramas en

las que se especializa, de algún grado de heterogeneidad interna en la convivencia de unidades productivas con estándares de eficiencia altos y otros bajos. Frente a ello tendieron a interpretar dicha heterogeneidad en los términos del mismo modelo teórico-metodológico de los DI. En particular se hizo énfasis en la debilidad parcial de las relaciones comunitarias, administrando externalidades, lo que constituiría la causa principal de aquella distinción.

Este argumento resulta comparable al desarrollado en los países centrales aplicado al análisis de sus propias regiones periféricas. En este caso, el argumento se centró en la debilidad de las condiciones ambientales regionales o locales y en sus dimensiones inobservables³ como causas propias y autóctonas —en detrimento explícito de las incidencias globales o nacionales— a la hora de determinar, por ejemplo, el *performance* innovador de las regiones periféricas.

Por otra parte, en el análisis de heterogeneidad al interior de los DI, se puso el énfasis en la articulación funcional entre las redes centrales y periféricas que los componen. En este caso el centro equivale a los espacios de mayor densidad relacional que permiten contener una periferia más flexible y expuesta a la competencia. Una relación funcional se definiría mediante la combinación de los aspectos virtuosos de ambos estados: la conservación y cooperación por parte del primero y la flexibilidad del segundo (Molina-Morales et ál. 2013).

Esta lectura estándar sobre la condición periférica de los sistemas productivos locales se ha puesto en tensión y se ha considerado críticamente, señalándose la desconexión y reificación de las condiciones locales respecto de los procesos de transformación socioeconómica que se definen en otras escalas. Autores como Eder (2019) y Graffenberger y Vonnahme (2019) realizaron un análisis sistemático y exhaustivo de la literatura existente, particularmente en el contexto europeo, sobre la condición periférica y el desempeño de los sistemas locales. En ambos casos observaron un diagnóstico extendido según el cual la responsabilidad de la condición periférica recae sobre el espacio local. Finalmente se definieron estas causas en los términos del modelo estándar como ausencia de las capas de realidad que aquel yuxtapone: “less dense, less dynamic and, more generally, as lacking innovation capabilities” (Graffenberger y Vonnahme 2019, 532).

3 “Partnership, vision, leadership, cooperation, trust, and synergy” (Copus, Skuras y Tsegenidi 2008).

En la medida en que se supone una realidad socioeconómica —la firma convencional— de base, abstracta, homogénea, simétrica y carente de una espacialidad *a priori*, la diferencia entre el centro y la periferia solo se puede introducir a partir de la red local, dedicada a la administración de las externalidades. La presencia o ausencia de la realidad local puede ser expresada luego como una cuestión de grado con una mayor o menor densidad del espacio relacional. De este modo, las investigaciones sobre los DI, frente a la condición periférica, insistieron en la conceptualización de la territorialidad en el marco del modelo estándar desarrollado en el punto anterior.

Sin embargo, es posible encontrar otras contribuciones que han integrado la condición periférica para elaborar una crítica al enfoque convencional de los DI. Pueden mencionarse algunos ejemplos desarrollados en Argentina que contrastan con la primera recepción de las investigaciones italianas bajo el auspicio de la Cepal. En estos casos debe destacarse la influencia del trabajo de Ann Markusen (1996) el cual, precisamente, centró su crítica en la idea de que los DI no deben separarse artificialmente de los contextos en los que se encuentran insertos y en los que se definen las condiciones de posibilidad de los procesos de acumulación de capital. La incidencia del Estado Nacional, la de grandes empresas nacionales y transnacionales, constituirían aspectos determinantes para el destino de un DI que entran en articulación con las condiciones propiamente locales.

Basados en una hipótesis similar, Gorenstein y Moltoni (2011) colocaron la noción de DI en el contexto de las economías periféricas para luego caracterizar los casos del Distrito de Maquinaria Agrícola del Oeste de la Provincia de Buenos Aires y el *cluster* de Las Parejas en la provincia de Santa Fe. Las autoras observaron que el comportamiento tecnológico de los distritos analizados podría estar marcado por las condiciones contextuales periféricas. La inserción subordinada de los distritos industriales periféricos se observaría en tres dimensiones: en primer lugar, en el peso destacado de la inversión extranjera y la inserción de los distritos en cadenas altamente globalizadas —vinculadas a recursos naturales—, lo que podría significar una delegación de tareas de innovación de menor calidad, frente a las actividades más complejas y estratégicas desarrolladas en los países centrales. En segundo lugar, en las limitaciones que emergerían del entorno local, es decir, de la fragmentación o debilidad relativa de la densidad institucional que da sustento a los activos territoriales a escala local. Finalmente, en tercer

lugar, destacaron dificultades vinculadas con la escala nacional, en particular en lo que respecta a la inestabilidad macroeconómica y la falta de infraestructura (Gorenstein y Moltoni 2011, 77-78).

Fernández y Vigil (2009), también inspirados en la crítica de Markusen (1996), intentaron mostrar los límites de la noción de *clusters* en un contexto periférico, tomando nuevamente el caso santafesino de la localidad de Las Parejas y su *cluster* metalmeccánico como referencia. En este caso los autores enfatizaron el hecho de que los *clusters* en la periferia evidencian la incidencia de diferentes escalas territoriales definidas por atributos sociohistóricos específicos. En dichas escalas se desenvuelven agentes económicos públicos y privados con intereses contradictorios y complementarios, que articulan conflicto y cooperación en condiciones asimétricas. Parafraseando a Fernández, Vigil y Seval se trata de la incorporación de la escala en el desarrollo regional (2012).

Desde el punto de vista aquí desarrollado pueden observarse dos aspectos significativos: en primer lugar, cómo la incorporación de la condición periférica requiere abandonar la unilateralidad de la comunidad local e incorporar nuevas escalas en la estructuración territorial de los sistemas productivos localizados. En segundo lugar, se abandona también la reducción de la territorialidad a la gestión de procesos de innovación ya que comienzan a vislumbrarse otras dimensiones del proceso de industrialización vinculados a la formación, distribución y radicación territorial del producto excedentario.

La territorialidad pierde la unidad y estabilidad de una entidad cultural cerrada, dedicada a la administración de bienes externos a las firmas con las cuales no existe una relación estructural sino una yuxtaposición contingente. Al situar a un DI en el contexto periférico y al abrirse la territorialidad a la necesidad de componer diferentes escalas, se produce un retorno a su naturaleza sociohistórica. La territorialidad se descubre como un proceso de articulación de diferentes relaciones sociales que mantienen vínculos con la espacialidad en escalas diferentes.

Dicho de otro modo, considerar al sistema productivo local como un territorio, estableciendo allí una equivalencia entre ambos conceptos, resulta excesivamente estrecho. Por el contrario, el sistema productivo puede interpretarse como territorialmente articulado por la concurrencia de diferentes relaciones sociales de producción que mantienen vínculos diferentes con la espacialidad. Estas relaciones componen escalas que pueden distinguirse y analizarse en su especificidad histórica, pero que en lo concreto se materializan combinadas y articuladas. Es

precisamente en este punto, es decir, en su articulación, en que el sistema productivo resuelve su especificidad cualitativa y su posición central o periférica. Luego, para abordar conceptualmente un distrito industrial periférico, es necesario establecer una serie de hipótesis heurísticas que den cuenta de su particular estructuración territorial y el balance posicional en las relaciones de poder que lo sitúan en una condición periférica.

En este sentido, es posible comenzar definiendo la relación social local-comunitaria, en términos generales, por la identificación de las personas entre sí mediante un conjunto de significaciones culturales geográficamente delimitadas. Este tipo de identificación proyecta, en primer lugar, un horizonte basado en la conservación de la unidad cultural-territorial y de sus miembros, quienes en definitiva soportan la realidad de dichas significaciones. Estas identificaciones no necesariamente —ni probablemente— dan lugar a una realidad internamente simétrica, pues inmediatamente pueden producirse en su seno las relaciones de autoridad que se ejercen, incluso como afirmación y custodia de las identificaciones comunitarias. Esta particular forma de autoridad de base local puede explicarse en términos de una autoridad basada en el estatus —en el sentido weberiano—, lo cual excede la mera imposición. La legitimidad emerge, en este caso, de la fortaleza de las identificaciones y de la capacidad de encarnar, en las posiciones dominantes, los atributos morales que deben proyectarse y custodiarse. Incluso, en esta misma relación de autoridad, se pone en juego la fuerza centrípeta inherente a esta relación identificatoria, que intenta retener y conservar su orden moral interno.

Como puede observarse, el espacio local puede tenerse en cuenta como una relación social con una particular relación con el espacio. Esta relación tiene la particularidad de trazar una simetría inicial en un campo común de identificaciones que se apoya e incluso integra como tal al espacio geográfico en el que tiene efectividad. Sin embargo, es importante observar que este espacio simétrico produce sus propias asimetrías, en relaciones de autoridad específicas que se basan en las posiciones de estatus que encarnan el orden moral comunitario.

El hecho de plantear lo local como un sistema de autoridades legítimas permite examinar su articulación con otras relaciones de autoridad que se ponen en juego en los sistemas productivos. En particular, pueden mencionarse aquellas relaciones de autoridad que se derivan de las relaciones capitalistas de producción; es decir, aquellas que se legitiman en la apropiación privada de los

medios de producción y el comando de actividades ajenas a través de relaciones contractuales. Estas relaciones mantienen una particular conexión con la espacialidad, definida por la falta de límites a priori, una espacialidad a-espacial. Luego, en la medida en que se cuenta con dos relaciones de autoridad alternativas, es posible pensar en modalidades de articulación de estas que estructurarán la territorialidad del sistema productivo localizado.

A este respecto, por ejemplo, se puede mirar el DI como un caso específico en el que estas relaciones se articulan condicionándose mutuamente y producen un resultado funcional en relación con la capacidad del sistema para contener el conflicto distributivo, retener el excedente, potenciar su adaptación y creatividad, y conservar la supervivencia de sus miembros. Es en contextos concretos en los que se desarrollan economías propiamente sistémicas que permiten, con base en una articulación de pequeñas y medianas empresas industriales, retener los beneficios de la división del trabajo y la maquinización.

Esta modalidad no sería necesariamente la más frecuente, ya que la articulación de ambas relaciones requiere de condiciones específicas. Para comprender esto es preciso notar la tensión que existe entre ambas relaciones, las cuales se definen por horizontes de significación opuestos: la comunidad, colectiva, conservativa y centrípeta, contrasta con la mercantilidad, de horizonte individual, transformativa y centrífuga, ambas tensiando en la intersubjetividad de los agentes económicos. Un DI requiere que, en un espacio local, estas relaciones se articulen funcionalmente, adquiriendo centralidad la estabilización de los conflictos internos, la retención del excedente y la cooperación tecnológica.

El exceso o el defecto, en una amplia gama de posibilidades institucionales, económicas, geográficas, políticas o culturales, pueden dar lugar a formas diferentes que no es posible analizar aquí. No obstante, una estabilización funcional de estas relaciones daría paso, *a priori*, al aprovechamiento de los “rendimientos” de escala a nivel del sistema, lo cual puede ser compatible con estructuras de tamaños de firmas de los más diversos.

Sin embargo, para dar un cierre adecuado a este modelo, será preciso incorporar una relación social adicional, capaz de mediar entre el espacio local de la comunidad y el espacio no-limitado de las relaciones capitalistas de producción. Esta es la incorporación de la dimensión estatal que trae aparejada nuevas determinaciones territoriales que son cualitativamente distinguibles de las anteriores. Concretamente, en la estatalidad se define la sanción explícita de los límites de una comunidad política,

trazándose allí una equivalencia legal entre personas y comunidades interiores y preexistentes. Esta explicación no nace de una comunidad histórica, cultural o étnica, previa y sustancial, sino que tiene su origen en la efectiva concentración y centralización de los medios legítimos de coacción los cuales, por el contrario, son el principio eficiente de la comunidad política.

La incorporación de la estatalidad puede ser interpretada en los términos de la distinción que Weber introduce entre la asociación de vecinos y el pasaje a la comunidad política (1964, 661). En este último caso, la comunidad se sanciona como un “orden jurídico” o legal, objetivándose en una realidad institucional con autonomía; es decir, en el “Estado racional”, que tiene un límite exterior constitutivo, de carácter vertical, que sanciona y crea el espacio nacional.

A diferencia del espacio local, que parte de una identificación y pasa luego a la diferenciación interna en el orden moral cultural, el espacio nacional parte de la diferenciación vertical explícita, en la que se afirma el límite en el cual tiene operatividad y efectividad el monopolio de la coacción directa. Luego, a partir de ello, se produce una equivalencia genérica entre las personas que allí quedan comprendidas. Como puede verse, la estatalidad introduce una nueva relación con el espacio, que se expresa como una nueva escala y que concurre en la articulación territorial de los sistemas productivos. En la estatalidad el espacio se crea y se sanciona junto con la comunidad política, invirtiendo la lógica de la comunidad local que se identifica con el espacio en el que la cultura tiene efectividad.

El espacio estatal, por tanto, introduce nuevas dimensiones en la articulación territorial de los sistemas productivos, en particular interviniendo y moldeando la relación entre diferentes sistemas, ya sea dentro de un espacio nacional o en la arena de las relaciones internacionales. La introducción de la estatalidad como relación social de producción permite dar el paso decisivo hacia la consideración de las relaciones de poder entre los sistemas productivos que definen, finalmente, el gradiente de posiciones centrales y periféricas ya sea dentro de los espacios nacionales o entre ellos. Concretamente, la estatalidad introduce mediaciones entre los sistemas locales internos de la infraestructura material, ideológica, institucional y monetaria que ordena el control de los excedentes producidos y moldea la funcionalidad de las regiones internas. Mientras que, en el plano exterior, el eje de la conflictividad se orienta al control de los eslabones estratégicos de las cadenas de mercancías; en

particular los tecnológicos, logísticos, financieros e incluso los militares, que son determinantes de la distribución internacional de los frutos del progreso tecnológico entre los subsistemas productivos.

Luego, si un sistema nacional extiende su influencia en la escala global en la planificación de la acumulación de excedente, se tratará, por definición, de un sistema nacional con cierta centralidad. Al tiempo, en dicho espacio, habrá subsistemas locales que, con base en un criterio similar, detentarán posiciones centrales, mientras que otros se ubicarán en una periferia relativa.

Por regla general, en la periferia, la comunidad local y el capital, mediados por la actividad de las instituciones propias de la estatalidad nacional, no logran articularse de un modo funcional y, por tanto, el excedente se dispersa o centrifuga. Esto puede matizarse e incorporar situaciones combinadas en las que tienen lugar procesos parciales y heterogéneos de industrialización, que producen regiones de enclave, frecuentes en los espacios periféricos.

En este marco, los DI periféricos enfrentarán, por regla general, la debilidad intrínseca de las condiciones nacionales, mientras que la penetración de agentes económicos de alcance global se constituirá, simultáneamente, en una necesidad —de capital— y en una amenaza —de deslocalización del producto excedentario—. No obstante, la fortaleza que la integración local presente y el grado de funcionalidad que alcance en su articulación con las relaciones capitalistas de producción, pueden matizar significativamente la condición periférica y permitir el logro de resultados aceptables.

Las investigaciones empíricas sobre los sistemas industriales localizados y periféricos se han aproximado significativamente a este tipo de caracterizaciones. Sin embargo, todavía restan avances que realizar al menos en dos aspectos: por un lado, en la precisión conceptual de los modos en los que las relaciones sociales de producción pueden articularse para dar lugar a sistemas productivos específicos, con su particular estructura socioterritorial. Es decir, se requieren avances en la formulación de modelos hermenéuticos que den cuenta del desarrollo de estructuras socioterritoriales con especificidades cualitativas. Pero, por otro lado, esto supone también una reconsideración a nivel epistémico-metodológico, en relación con el modo en que se interpretan los resultados de las observaciones empíricas. La construcción de pautas metodológicas para este tipo de aproximaciones fenomenológicas a los sistemas productivos tiene todavía un desarrollo insuficiente.

A modo de conclusión

El trabajo se propuso como objetivo principal volver sobre la noción de DI y analizar su evolución teórica y metodológica a la luz del concepto de territorialidad. Se intentó mostrar cómo su definición primaria introdujo un giro original basado en su consideración como una realidad cultural sistémica que, sin embargo, no llegó a superar cierta ambigüedad teórica e impresión; particularmente al momento de conceptualizar su articulación con otras relaciones sociales de producción. Se argumentó luego que dicha ambigüedad intentó resolverse en los términos de la teoría del actor red y cómo ello dio paso a contribuciones metodológicas que fueron definiendo un desplazamiento de la territorialidad hacia una realidad externa a la firma marginalista, considerada la unidad mínima de la realidad propiamente económica. Este desplazamiento estableció la estructura conceptual-metodológica del análisis de los DI y la medición de su efecto, el cual se compuso a partir de un esquema de capas yuxtapuestas e inconexas. Sobre la firma marginalista se ubica una trama relacional y sobre ella un componente dialógico, capaces de administrar externalidades que producen un incremento residual de la productividad total de factores.

Finalmente, se intentó mostrar cómo la condición periférica sirvió para matizar esta separación abriendo el concepto de territorialidad en su descomposición escalar, y encontrar en él un posible principio de interpretación de formaciones socioeconómicas cualitativamente diferenciadas. Frente a ello, el artículo concluye intentando recuperar el carácter social de la territorialidad, como producto de la articulación de diferentes relaciones sociales de producción definidas en diferentes escalas. El territorio es retraducido como una articulación territorial de la acción económica y de los sistemas productivos en su conjunto, lo que permitiría conceptualizar formaciones socioeconómicas cualitativamente diferentes. Allí es posible situar el caso de los DI, tanto en los espacios centrales como en los periféricos.

Estas hipótesis constituyen lineamientos preliminares que permiten iluminar un recorrido de futuras investigaciones teóricas y metodológicas. La meta que guía estos esfuerzos es de naturaleza hermenéutica; es decir, el comprender la formación de sistemas socioeconómicos cualitativamente diferenciados, articulados por relaciones sociales que no pueden simplemente asimilarse entre sí o reducirse unas a las otras.

Referencias

- Amin, Ash y Nigel Thrift. 1992. "Neo-Marshallian Nodes in Global Networks". *International Journal of Urban and Regional Research* 16 (4): 571-87. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2427.1992.tb00197.x>
- Amin, Ash y Nigel Thrift. 1995. "Institutional Issues for The European Regions: From Markets and Plans to Socioeconomics and Powers of Association". *Economy and Society* 24 (1): 41-66. <https://doi.org/10.1080/03085149500000002>
- Asheim, Bjørn T. 2002. "Temporary Organisations and Spatial Embeddedness of Learning and Knowledge Creation". *Geografiska Annaler: Series B, Human Geography* 84 (2): 111-24. <https://doi.org/10.1111/j.0435-3684.2002.00117.x>
- Bagnasco, Arnaldo. 2000. *Cities in Contemporary Europe*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Becattini, Giacomo. 1979. "Dal 'settore' industriale al 'distretto' industriale. Alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economia industriale". *Rivista di Economia e Politica Industriale* 5 (1): 7-21.
- Becattini, Giacomo. 1989. "Riflessioni sul distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico". *Stato e Mercato* 25 (1): 111-128.
- Becattini, Giacomo. 1994. "El distrito marshalliano: una noción socioeconómica". En *Las regiones que ganan: distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica*, editado por George Benko y Alain Lipietz, 39-59. Generalitat de Valencia. Diputació Provincial de Valencia. Ediciones Alfons el Magnànim.
- Becattini, Giacomo. 2002. "Del distrito industrial marshalliano a la "teoría del distrito" contemporánea. Una breve reconstrucción crítica". *Investigaciones Regionales*, no. 1, 9-32.
- Becattini, Giacomo y Francesco Musotti. 2008. "Los problemas de medición del "efecto distrito"". *Mediterráneo Económico*, no. 13, 55-82.
- Bellandi, Marco. 1996. "Innovation and Change in the Marshallian Industrial District". *European Planning Studies* 4 (3): 357-368. <http://doi.org/10.1080/09654319608720351>
- Bellandi, Marco y Lisa De Propris. 2015. "Tres generaciones de distritos industriales". *Investigaciones Regionales*, no. 32, 75-87.
- Bellussi, Fiorenza y Alessia Sammarra. 2010. *Business Networks in Clusters and Industrial Districts. The governance of The Global Value Chain*. Londres y Nueva York: Routledge.
- Bianchi, Patricio. 1992. "Competencia dinámica, distritos industriales y medidas locales. Industrialización y desarrollo tecnológico". En *Industrialización y desarrollo tecnológico. Informe n° 13*, editado por Cepal, 7-21, Santiago de Chile: Naciones Unidas.

- De Blasio, Guido, Giovanni Iuzzolino y Massimo Omiccioli. 2008. "Medición del "efecto distrito": una aproximación paramétrica". *Mediterráneo Económico*, no. 13, 97-113.
- Boix, Rafael y Vittorio Galletto. 2004. "Identificación de sistemas locales de trabajo y distritos industriales en España". MITYC. *Secretaría General de Industria, Dirección General de Política para la Pequeña y Mediana Empresa*.
- Boix, Rafael y Vittorio Galletto. 2009. "Innovation and Industrial Districts: A First Approach to the Measurement and Determinants of the I-District Effect". *Regional Studies* 43 (9): 1117-1133. <https://doi.org/10.1080/00343400801932342>
- Boix, Rafael y Joan Trullén. 2010. "Industrial Districts, Innovation and I-District Effect: Territory or Industrial Specialization?". *European Planning Studies* 18 (10): 1707-1729. <https://doi.org/10.1080/09654313.2010.504351>
- Boschma, Ron. 2005. "Proximity and Innovation: A Critical Assessment". *Regional Studies* 39 (1): 61-74. <https://doi.org/10.1080/0034340052000320887>
- Bouba-Olga, Olivier y Michel Grossetti. 2008. "Socio-économie de proximité". *Revue d'Économie Régionale & Urbaine*, octubre (3): 311-328.
- Brusco, Sebastiano. 1985. "El modelo emiliano: descentralización productiva e integración social". *Investigación Económica* 44 (174): 41-71.
- Brusco, Sebastiano. 1999. "The Rules of The Game in Industrial Districts". En *Interfirm Networks: Organization and Industrial Competitiveness*, editado por Anna Grandori, 17-40. Londres: Routledge.
- Brusco, Sebastiano y Charles Sabel. 1981. "Artisan Production and Economic Growth". En *The Dynamics of Labour Market Segmentation*, editado por Frank Wilkinson, 99-114, Londres: Academic Press.
- Carbonara, Nunzia. 2018. "Competitive Success of Italian Industrial Districts: A Network-Based Approach". *Journal of Interdisciplinary Economics* 30 (1): 78-104. <https://doi.org/10.1177/0260107917700470>
- Ciccone, Antonio y Robert E. Hall. 1996. "Productivity and The Density of Economic Activity". *The American Economic Review* 86 (1): 54-70.
- Copus, Andrew, Dimitris Skuras y Kyriaki Tseggenidi. 2008. "Innovation and Peripherality: An Empirical Comparative Study of SMEs in Six European Union Member Countries". *Economic Geography* 84 (1): 51-82. <https://doi.org/10.1111/j.1944-8287.2008.tb00391.x>
- Costamagna, Pablo. 2000. *La articulación y las interacciones entre instituciones: la iniciativa de desarrollo económico local de Rafaela, Argentina*. Santiago de Chile: Cepal.
- De Blasio, Guido, Massimo Omiccioli y Luigi Federico Signorini. 2009. "Measuring the District Effect". En *A Handbook of Industrial Districts*, editado por Giacomo Becattini, Marco Bellandi y Lisa De Propis, 381-393. Cheltenham, UK – Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishing.
- Dei Ottati, Gabi. 1994a. "Trust, Interlinking transactions and Credit in The Industrial District". *Cambridge Journal of Economics* 18 (6): 529-546.
- Dei Ottati, Gabi. 1994b. "Cooperation and Competition in The Industrial District as an Organization Model". *European Planning Studies* 2 (4): 463-483. <http://doi.org/10.1080/09654319408720281>
- Dei Ottati, Gabi. 2006. "El efecto distrito: algunos aspectos conceptuales de sus ventajas competitivas". *Economía Industrial*, no. 359, 73-79.
- Eder, Jakob. 2019. "Innovation in the Periphery: A Critical Survey and Research Agenda". *International Regional Science Review* 42 (2): 119-146. <https://doi.org/10.1177/0160017618764279>
- Fernández, Víctor Ramiro y José Ignacio Vigil. 2009. "Clusters en la periferia: conceptos, análisis y políticas. Un estudio de caso en Argentina". *Comercio Exterior* 59 (2): 97-110.
- Fernández, Víctor Ramiro, José Ignacio Vigil y Martín Seval. 2012. "Explorando la región. Territorios, escalas y relaciones". *Revista de Geografía Norte Grande*, 51 (mayo): 21-41. <http://doi.org/10.4067/S0718-34022012000100002>
- Ferraro, Carlo Alberto, Francisco Gatto, Rubén Ascúa y Aída Quintar. 1993. *Rafaela: un cuasi-distrito italiano "a la argentina"*. Santiago de Chile: Cepal.
- Gatto, Francisco y Aída Quintar. 1992. *Distritos industriales italianos: experiencias y aportes para el desarrollo de políticas industriales locales*, Santiago de Chile: Cepal.
- Gorenstein, Silvia y Luciana Moltoni. 2011. "Conocimiento, aprendizaje y proximidad en aglomeraciones industriales periféricas. Estudio de caso sobre la industria de maquinaria agrícola en la Argentina". *Investigaciones Regionales*, no. 20, 73-92.
- Graffenberger, Martin y Lukas Vonnahme. 2019. "Questioning The "Periphery label" in Economic Geography: Entrepreneurial Action and Innovation in South Estonia". *ACME: An International Journal for Critical Geographies* 18 (2): 529-550.
- Harrison, Bennett. 1992. "Industrial Districts: Old Wine in New Bottles?". *Regional Studies* 26 (5): 469-483. <https://doi.org/10.1080/00343409212331347121>
- Hernández, Francesc y Vicent Soler. 2008. "Medición del "efecto distrito": una aproximación no paramétrica" *Mediterráneo Económico*, no. 13, 83-96.
- Kaldor, Nicholas. 1984. "Causas del lento ritmo de crecimiento del Reino Unido". *Investigación Económica* 43 (167): 9-27.
- Markusen, Ann. 1996. "Sticky Places in Slippery Space: A Typology of Industrial Districts". *Economic Geography* 72 (3): 293-313. <https://doi.org/10.2307/144402>

- Molina-Morales, F. Xavier, Josep Capó-Vicedo, M. Teresa Martínez-Fernández y Manuel Expósito-Langa. 2013. "Social Capital in Industrial Districts: Influence of The Strength of Ties and Density of The Network on The Sense of Belonging to The District". *Papers in Regional Science* 92 (4): 773-789. <https://doi.org/10.1111/j.1435-5957.2012.00463.x>
- Cooke Philip y Kevin Morgan. 1993. "The Network Paradigm: New Departures in Corporate and Regional Development". *Environment and Planning D: Society and Space* 11 (5): 543-564. <https://doi.org/10.1068/d110543>
- Moulaert, Frank y Farid Sekia. 2003. "Territorial Innovation Models: A Critical Survey". *Regional Studies* 37 (3): 289-302. <https://doi.org/10.1080/0034340032000065442>
- Piore, Michael J. y Charles F. Sabel. 1986. *The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity*. New York: Basic books.
- Powell, Walter W. 1990. "Neither Market nor Hierarchy: Network Forms of Organization". *Research in Organizational Behavior* 12: 295-336.
- Richardson, George B. 1972. "The Organisation of Industry". *The Economic Journal* 82 (327): 883-896. <https://doi.org/10.2307/2230256>
- Sforzi, Fabio. 2006. "El distrito industrial y el "viraje territorial" en el análisis del cambio económico". *Economía Industrial*, no. 359, 37-42.
- Sforzi, Fabio. 2007. "Del distrito industrial al desarrollo local". En *Desarrollo local: teoría y prácticas socioterritoriales*, coordinado por Rocío Rosales Ortega, 27-50. Iztapalapa: Miguel Ángel Porrúa-Universidad Autónoma Metropolitana.
- Sforzi, Fabio. 2008. "Unas realidades ignoradas: de Marshall a Becattini". *Mediterráneo Económico*, no. 13, 43-54.
- Sforzi, Fabio. 2009. "The Empirical Evidence of Industrial Districts in Italy". En *A Handbook of Industrial Districts*, editado por Giacomo Becattini, Marco Bellandi y Lisa De Propis, 327-342. Cheltenham, UK – Northampton, MA, USA: Edward Elgar Publishing. <https://doi.org/10.4337/9781781007808.00040>
- Sforzi, Fabio. 2015. "Rethinking the Industrial District: 35 Years Later". *Investigaciones Regionales*, no. 32, 11-29.
- Sheppard, Eric y Trevor J. Barnes. 2015. *The Capitalist Space Economy: Geographical Analysis After Ricardo, Marx and Sraffa*. Londres: Routledge.
- Signorini, Federico. 1994. "The Price of Prato, or Measuring the Industrial District Effect". *Papers in Regional Science* 73 (4): 369-392. <https://doi.org/10.1111/j.1435-5957.1994.tb00620.x>
- Sraffa, Piero. 1942. "Las leyes de los rendimientos en condiciones de competencia". *El Trimestre Económico* 9 (34): 253-274.
- Sraffa, Piero. 1966. *Producción de mercancías por medio de mercancías: preludeo a una crítica de la teoría económica*. Barcelona: Oikos-tau.
- Staber, Udo. 2001. "The Structure of Networks in Industrial Districts". *International Journal of Urban and Regional Research* 25 (3): 537-552. <https://doi.org/10.1111/1468-2427.00328>
- Uyarra, Elvira y Kieron Flanagan. 2009. "La relevancia del concepto "sistema regional de innovación" para la formulación de la política de innovación". *EKONOMIAZ. Revista Vasca de Economía* 70 (01): 150-169.
- Soler, Vicente. 2006. "Nuevas técnicas para la medición del "efecto distrito" en las aglomeraciones industriales". *Economía Industrial*, no. 359, 81-88.
- Weber, Max. 1964. *Economía y sociedad. Esbozo de sociología comprensiva*. Editado por Johannes Winkelmann, traducido por José Medina Echavarría, Juan Roura Farella, Eugenio Ímaz, Eduardo García Máynez y José Ferrater Mora. México D.F. Fondo de Cultura Económica.
- Williamson, Oliver E. 1991. "Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives". *Administrative Science Quarterly* 36 (2): 269-296. <https://doi.org/10.2307/2393356>
- Yoguel, Gabriel y María Lopez. 2000. "Sistemas locales de innovación y el desarrollo de la capacidad innovativa de las firmas: las evidencias del cuasi-distrito industrial de Rafaela". *Redes* 7 (15), 45-94.
- Young, Allyn A. 2009. "Rendimientos crecientes y progreso económico". *Revista de Economía Institucional* 11 (21): 227-243.

Ignacio Tomás Trucco

Doctor en Economía por la Universidad Nacional de Rosario. Investigador Asistente del CONICET en el IHUCSO. Profesor Titular de Teoría del Crecimiento y Desarrollo Económico en la Universidad Nacional de Entre Ríos. Profesor Adjunto a cargo de Desarrollo Económico en la Universidad Nacional del Litoral. Las principales líneas de investigación actuales son los sistemas productivos localizados y su articulación territorial. El impacto de estos en la estructura social y demográfica. La articulación en múltiples escalas espaciales de los sistemas socioeconómicos.