

VICISITUDES Y POTENCIALIDADES DE UN CONCEPTO: EL DISTRITO INDUSTRIAL

GIACOMO BECATTINI^(*)

Universit  degli Studi. Florencia

Estoy muy agradecido a los amigos y colegas de Barcelona por la organizaci3n del encuentro de estudio que, bajo el título *25 Años del Distrito Industrial Marshalliano*, tuvo lugar en la Universidad Internacional Menéndez Pelayo de Barcelona Centre Ernest Lluch,⁽¹⁾ muchos de cuyos artículos se publican en este monográfico, deseando que sea útil no s3lo

para los estudiosos de estos problemas, sino también para los estudiosos de los problemas de desarrollo econ3mico y civil en España, que yo sigo con gran simpatía. En particular deseo agradecer al profesor Rafael Boix el empeño y la inteligencia que ha prodigado en la organizaci3n del encuentro. A él va una gran parte de mi gratitud.

Considero no casual el hecho de que la primera traducci3n en lengua extranjera del artículo que da origen a esta discusi3n haya tenido lugar en catalán, por obra de Joan Trullén, en 1986, y en la *Revista Econ3mica de Catalunya*. Esto quiere decir, pienso, que ya entonces se dieron en Cataluña las condiciones de *facto* —presencia de una fenomenología in-

dustrial parecida a la italiana— y culturales —aperturas a una interpretaci3n de la economía no angostamente especializada— para acoger los elementos de desafío al *common wisdom* econ3mico contenidos en aquel artículo. Un agradecimiento especial lo quiero dirigir, por último, a los traductores al castellano de mis últimos trabajos: Vittorio Galletto (Universitat Aut3noma de Barcelona) y Juan Juste (Universidad de Valladolid). Sin ellos, mi coloquio con la cultura econ3mica en lengua española, en el que estoy muy interesado, sería más limitado.

El inicio de mis relaciones con los amigos catalanes se remonta a los nombres de Josep Maria Bricall, Maria Teresa Costa y Joan Trullén Thomas, a los que co-

nocí en el marco de los encuentros promovidos por la Asociación de Economistas de Lengua Neolatina, fundada por Giorgio Fuà. En mis estancias en Barcelona he encontrado a muchos otros estudiosos, que me han honrado con su amistad y con los que he tenido, a lo largo del tiempo, provechosos intercambios intelectuales. Recordaré solamente a uno, Ernest Lluch —cuya trágica desaparición abre un vacío en la cultura ibérica—, que me concedió el privilegio de publicar en *Il Ponte*, una revista florentina de cultura, su carteo con Sraffa a propósito de la traducción al castellano de *Producción de mercancías por medio de mercancías*.

Y por último dos advertencias, obvias, pero quizás no completamente inútiles para el debate que seguirá:

Veinticinco años de presencia activa del concepto de distrito industrial en el panorama dinámico de los estudios económicos, sociológicos, históricos, geográficos, etc. no pueden dejar de haber influido en el concepto mismo, que hoy no es, por lo tanto —ni para mí, ni para los otros autores de este número—, exactamente aquel del artículo original;

La elaboración teórica del concepto, y la retroalimentación sobre ella de los ya innumerables estudios de campo, han abierto numerosas diversificaciones, digamos menores, pero no irrelevantes, entre los cultivadores de estos estudios. Este hecho puede hacer más difícil establecer qué es hoy, si es que existe, una auténtica y verdadera teoría del distrito, pero esto no debe preocuparnos en exceso; puesto que la función de las ideas nuevas no es tanto la de rediseñar de forma precisa alguna porción del saber existente —modificar, por ejemplo, un párrafo de un capítulo de algún libro de texto—, sino la de actuar, en el mundo de las ideas, como un catalizador: todos los ingredientes de la reacción química ya estaban allí, pero solamente la presencia del catalizador la pone en marcha.

EL PROBLEMA ¶

Me eximo de la tarea de proveer un *resumé* del concepto de distrito industrial tal cómo lo vemos hoy, después de 25 años de debates teóricos e investigaciones de campo, en el grupo florentino, puesto que lo hará, mejor de lo que podría hacerlo yo, la profesora Gabi Dei Ottati en este mismo número («El efecto distrito: algunos problemas conceptuales»).

El concepto de distrito industrial ha encontrado muchos obstáculos en su difusión entre los economistas industriales y de empresa, tanto italianos como extranjeros. Un atento examen de las variadas circunstancias de dicha difusión, llevado a cabo sobre las principales revistas italianas de economía industrial y empresarial, será expuesto por la profesora Luciana

Lazzeretti en este mismo número («Industrial districts, clusters and beyond: un análisis trespassing entre economía industrial y gestión estratégica»), por lo que yo me limitaré aquí a pasar revista rápidamente a algunos de entre los principales obstáculos conceptuales a la mencionada difusión.

El primer obstáculo lo representó el incierto y discutido *status* teórico de las economías externas marshallianas. Aquí dominaron, hasta hace poco, especialmente en Italia, las críticas avanzadas por Sraffa en los años treinta, las cuales destacaron, por una parte, la incompatibilidad del concepto con el equilibrio parcial —con consecuencias consideradas desastrosas para el sistema teórico marshalliano—, y por otra, la escasa importancia práctica del fenómeno, al menos en el ámbito de un sector industrial concreto. Reconocida, sin embargo, por el mismo Marshall en sus últimos trabajos.

Pero no se trató sólo de eso: la verdad es que tampoco el pensamiento neoclásico, no tan adverso a Marshall como el sraffiano, albergó simpatía alguna por las economías externas, en cuanto nebulosas y huidizas como concepto y difícilmente atribuibles al metro monetario, piedra filosofal del análisis económico. En conclusión, las economías externas se presentaron al economista *mainstream* como un *Deus ex Machina* utilizado por economistas «poco ambiciosos» para explicar situaciones que el análisis económico dominante, aparentemente, no conseguía explicar. Ahora bien, no es difícil entender que esta reluctancia —en la cual todos hoy reconocen un bloqueo mental— constituyó un formidable obstáculo a la penetración del concepto de distrito industrial, que tanto debe a las economías externas a la empresa pero internas, justamente, al distrito.

Un segundo obstáculo vino representado por el concepto asociado de «atmósfera industrial», percibido por los economistas anteriormente citados como una de las acostumbradas, sugestivas, pero vagas, metáforas marshallianas. Han sido necesarios muchos años para que se apreciara, por un lado, la insustituibilidad y el valor económico de la transmisión cara a cara del *know how* productivo; y del otro, el papel y el valor de instituciones informales, como las costumbres comerciales, en el desarrollo de los intercambios. Hoy la atmósfera industrial marshalliana, que sintetiza estos dos conceptos, se presenta para muchos investigadores *à la page* (2) (por ejemplo, Krugman) como una metáfora felizmente sintética de la fácil circulación de la información económica y el predominio de un estilo de comportamiento interindividual que eleva el nivel de confianza entre individuos y reduce los costes de transacción.

Un tercer concepto de la teoría del distrito era particularmente hostil al economista *mainstream*: la existencia en los individuos, y en particular en las empre-

sas, de un «sentido de pertenencia» a grupos intermedios entre lo micro y lo macro. La filosofía en la que se basa el análisis económico neoclásico postula, en efecto, un mundo de individuos, auténticas unidades fundamentales de la economía, que a veces se unen para alcanzar mejor sus objetivos individuales, pero que, atribuyendo sólo un valor instrumental a tales alianzas, están dispuestos por naturaleza a cambiar de compañía si cambian las condiciones externas.

Sobre un trasfondo de este tipo, incluso la mera hipótesis de grupos estables, cuyos miembros estén dispuestos a renunciar a una parte del propio bienestar individual, en nombre del bienestar y/o de las perspectivas de desarrollo del grupo, parece absurdo. Ahora bien, el planteamiento del distrito, reabriendo la circulación de ideas entre la economía política y las otras ciencias sociales (por ejemplo, sociología, antropología, urbanismo y psicología social), ha permitido precisamente el retorno de los «sentimientos de pertenencia» entre las variables económicamente relevantes.

Cierro esta breve referencia a los obstáculos a la difusión del concepto de distrito industrial evocando un conjunto de ideas sobre la dinámica de la acumulación capitalista, felizmente resumido en el llamado *Principio de asimetría*, de Joseph Steindl, que establece que todo lo que puede ser hecho por una pequeña empresa, puede ser hecho por una gran empresa, pero no a la inversa. Es inmediata la conclusión de que las pequeñas empresas sólo pueden sobrevivir en los rincones muertos del mercado, donde las grandes empresas no tienen interés en entrar.

También en esta materia, los más recientes desarrollos de la economía industrial han cambiado el punto de vista, mostrando que:

□ Hay fórmulas organizativas de la producción, entre ellas el distrito industrial, que desmienten aquel principio. Pero de éste tratará, más ampliamente y con mayor competencia, el profesor Marco Bellandi (*El distrito industrial y la economía industrial*).

□ Una economía como la capitalista, que tiende intrínsecamente a la concentración industrial y a la financiación, desencadena la exigencia de una continua regeneración desde dentro del recurso empresarial.

En conclusión, desde el punto de vista de las investigaciones socioeconómicas, el análisis del distrito ha desarrollado una doble función:

1] Ha evidenciado algunas lagunas en los modelos teóricos habituales;

2] Ha promovido una forma de observar la realidad industrial que, recuperando el concepto de territorio,

ha inducido a plantearse los problemas del desarrollo local, hasta hace poco tiempo sustancialmente ausentes de los estudios económicos.

COMPañEROS DE VIAJE ▼

En el trayecto de la difusión del concepto de distrito industrial no ha habido solamente opositores, más o menos válidos, sino también amigos bien dispuestos, cuya compañía se ha vuelto, en cambio, a la larga, embarazosa. Para la plenitud de este discurso introductorio, haré aquí una rápida reseña.

El primero de estos embarazosos «compañeros de viaje» es la especialización flexible. La historia se inicia con un libro atractivo y afortunado de Piore y Sabel, *The Second Industrial Divide* (1984). La tesis central del libro es que el capitalismo industrial, superada la fase del fordismo, está entrando en una fase, llamémosla neoartesanal, en la que las pequeñas y medianas empresas, empleando trabajadores sumamente especializados y máquinas muy versátiles, pueden competir efectivamente con las grandes empresas, al menos en productos que no se prestan a largas series de producción. El distrito industrial aparece, en esta lectura, como un caso particular de densificación territorial de pequeñas empresas especializadas y flexibles.

El trabajo de Piore y Sabel —aquí telegráficamente evocado— ha jugado un papel importante en la difusión del concepto de distrito industrial, introduciendo la problemática específica en una discusión ya iniciada sobre la transformación del capitalismo contemporáneo y haciéndola apetecible para el economista estándar. Han sido muchos —yo entre ellos— y durante mucho tiempo, los que hemos aceptado la idea de que los distritos industriales son una manifestación particular de la tendencia a la especialización flexible, pero, a la larga, a medida que se desarrollaban los estudios de campo, los dos caminos, el de los distritos y el de la especialización flexible, se han separado, con gran ventaja, creo, para la clarificación de las ideas.

La gran cualidad del distrito, yo creo, no es la de contar con muchas empresas flexibles cada una en sentido técnico (por ejemplo, mediante la difusión de máquinas de control numérico) sino la de ser una comunidad de productores que —para no salir del aspecto productivo estricto— integra flexiblemente, es decir, adaptándose rápidamente a la coyuntura del mercado, múltiples poblaciones de empresas especializadas. Integración, pues, no especialización, flexible.

Un segundo compañero de viaje ha sido, y todavía es, el *cluster de empresas*, del que hoy tanto se habla. Este concepto emerge, esencialmente, de los trabajos de un economista americano, Michael Por-

ter, y de su grupo internacional de investigación, que se mueve en la frontera entre la economía de la empresa y la economía industrial. El concepto de *cluster*, o bien de agrupación territorial de empresas, ha tenido éxito, contribuyendo también él, al igual que el distrito industrial, a la erosión de la hegemonía del concepto de sector industrial. Idea esta última, la de sector industrial, que está en el origen de muchas ambigüedades de la teoría económica.

La proliferación de agregaciones territoriales de empresas, evidenciadas por Porter y luego retomadas y desarrolladas por otros, presenta, obviamente, algunas similitudes con el desarrollo de los distritos industriales. El parecido es alimentado por el hecho de que Porter a veces proyecta sus *clusters* de empresas sobre las comunidades humanas que hay tras ellos, hallando así el acoplamiento entre industria y comunidad. La diferencia de esta lectura con respecto a la del distrito está en la naturaleza de la fuerza principal que determina, en el análisis más detallado, los dos fenómenos. Por un lado tenemos el clásico mecanismo de la acumulación capitalista, que desplaza el capital y tras él a las personas, en función del rendimiento esperado del capital, generando continuamente nuevas agregaciones (*clusters de empresas*) y nuevas desagregaciones territoriales (descentralización productiva); por el otro, tenemos la búsqueda, en la división mundial del trabajo, de un ámbito que permita socialmente a comunidades humanas cohesionadas y que consideran que han alcanzado una identidad propia, reproducirse y extenderse a un buen ritmo, conservando, *grosso modo*, el «estilo de vida» que han construido.

Superficialmente, un *cluster* en expansión y un distrito industrial de éxito pueden parecer similares. En ambos casos, en efecto, se tiene una ampliación sistemática del aparato productivo y un aumento de la ocupación y la renta media *per cápita*. Pero si se profundiza en el análisis, se observa que los dos fenómenos son sensiblemente diferentes: el primero, siendo sólo la manifestación localizada del proceso mundial de acumulación y redistribución territorial del capital es, por definición, precario (incluso si se mide la precariedad en décadas); el segundo, en cuanto resultado del esfuerzo semiconsciente de una comunidad, de hacerse un sitio en la división internacional del trabajo que le permita el desarrollo gradual de su estilo de vida, es, por definición, estable (incluso si se mide la estabilidad en décadas).

En este caso, nótese, no tiene sentido aislar los comportamientos de las empresas de las decisiones del gobierno local y del nacional. Es en la acción de estos últimos donde reside, si es que reside, la consideración explícita de los intereses de cada lugar; pero mientras en el distrito industrial hay un fondo de consenso general, en el *cluster*, en sentido estricto, el consenso es, a lo sumo, el que puede tener lugar en-

tre empresas que forman parte de un gremio, tal vez incluso de un *lobby*.

El punto que me interesa resaltar es el siguiente: los dos mecanismos apuntan en direcciones diferentes. El primero, que considera el territorio como una *tabula rasa* sobre la cual se mueven el capital y los trabajadores, tiende a la uniformización y a la eliminación del contexto histórico del mundo (somos todos estadounidenses en potencia). El segundo, por el contrario, incluso aceptando el desafío del mercado, tiende a la reproducción, con lenta adecuación, de las diferencias históricas. Ahora bien, la idea que yo tengo es que es necesario gobernar estos dos conjuntos de fuerzas— la acción del *homo economicus* en busca del beneficio y la reacción del *homo politicus* en busca del bienestar—, tal como su historia los define de la mejor forma posible.

DEL DISTRITO MONOCÉNTRICO AL DISTRITO POLICÉNTRICO †

Abro ahora un largo paréntesis para presentar un aspecto de la lectura marshalliana del distrito industrial que, en el escrito de 1979, dejé descuidado. Influido, supongo, por el caso de Prato, que se me presentó como un centro unitario en el que las especializaciones de fase se superponían en el territorio de una forma aparentemente casual, si no caótica, vinculé el concepto de distrito industrial a la idea de una comunidad productiva monocéntrica relativamente circunscrita y culturalmente cohesionada. Éste ha sido, efectivamente, el concepto de distrito que se ha afianzado en Italia, donde, por cierto, muchos distritos son realmente pequeños y monocéntricos. Piénsese en Sassuolo, Lumezzane, Santa Croce sull'Arno y muchos otros.

Una primera duda sobre la idoneidad de este concepto monocéntrico para capturar toda la riqueza de implicaciones del enfoque del distrito me surgió cuando Trullén me llevó a visitar Sabadell, que en mi mente se emparejaba con Prato, pero que, descubrí, estaba integrada en una espesa red de formaciones de distrito o para-distrito, del textil de confección y de otro género.

He llevado dentro de mí este problema durante mucho tiempo, sin preocuparme de aclararlo, hasta que me lo replanteó, en una discusión en mi casa hace algunos meses, el Joan Trullén de siempre. Se daba el caso de que justo en aquellos días me había tropezado con la autobiografía manuscrita de un marshalliano genuino como Sidney Chapman, en la que, comentando el trabajo de investigación que le había llevado a realizar una bonita monografía sobre la industria algodonera del Lancashire, Chapman presenta esta región como un «sistema de sistemas territorial-sectoriales». ¡Parecía una descripción del área de Barcelona!

Esto me ha inducido a volver sobre la obra de Marshall para verificar la presencia y el peso de esta nueva perspectiva. En un pasaje de un trabajo de 1879 de Marshall y su mujer, que debería haber conocido bien, puesto que me encargué de la edición italiana, se lee: «en aquellos distritos —están hablando de Lancashire y Yorkshire— la división del trabajo ha ido más allá, hasta el punto que los diferentes sectores han elegido localidades diferentes (...) los que trabajan la lana no viven por lo general entre los trabajadores del algodón del Lancashire, sino que se concentran en el Yorkshire, subdividiéndose ulteriormente entre los que trabajan la lana cardada y los que trabajan la lana peinada; diferenciándose luego, a su vez, en varias fases, cada una de las cuales se establece en una localidad diferente.»

Ahora bien, sobre el fondo de esta «descripción» hay algunas ideas importantes. Ante todo, el mundo de la industria no es visto aquí como una red de interdependencias técnicas entre fábricas, o de intercambios entre empresas, sino como un calidoscopio de sistemas productivos locales interrelacionados. La comunidad productiva de fase vive y se reproduce dentro de un proceso de expansión policéntrica. El aumento de la demanda descompone el proceso productivo en un número cada vez mayor de fases y, al mismo tiempo, construye los nichos territoriales en los que cada fase tiende a concentrarse. La especialización-integración de la industria procede, pues, más o menos a la misma velocidad que la «construcción» del territorio. El principio general que sostiene este análisis es que «el desarrollo de los organismos, ya sean sociales o físicos, comporta, por una parte, una creciente subdivisión de las funciones entre sus partes, y por otra, su conexión cada vez más íntima».

Yo veo en esta concepción la mejor respuesta al *puzzle* del desarrollo: el incremento de productividad del proceso en su conjunto pasa por la continua redefinición de las fronteras entre las diferentes fases del proceso productivo y entre las diferentes localizaciones del gran distrito. Aquí no varían sólo las fronteras de los sectores industriales, como en el clásico modelo de Allyn Young, sino que, junto con ellas, también varían las fronteras de los lugares.

Todo esto, nótese, normalmente es percibido por el economista estándar como una redistribución de la industria entre localizaciones que, en cuanto asumida directamente y sin ser cuestionada por la historia, impide captar la circularidad del fenómeno, al mismo tiempo, siempre, económico y social, industrial y urbanístico.

Un punto crucial lo representa la rigidez introducida en el estudio de la fenomenología industrial por las definiciones inmovilistas de los sectores industriales y las localidades. Si éstas no son «dialécticas», sino «aritmomórficas», en el sentido de Georgescu Ro-

gen, el cambio no encuentra modo de expresarse. La esencia del cambio, al mismo tiempo económico y social, es, de hecho: a) una continua descomposición vertical de cada sector en un número creciente de fases y una continua recomposición transversal de dichas fases; b) una continua desagregación y reagregación de individuos sobre el territorio; c) una continua redefinición de los grupos humanos y de sus correspondientes «sentidos de pertenencia». Pues bien, en la descripción marshalliana del Lancashire cabe encontrar de forma descriptiva, precisamente esto.

En efecto, aquí todo es mutable, tanto los lugares como los sectores. Un principio único, la progresiva subdivisión del trabajo, lo explica todo, simultáneamente, con sus efectos sobre el hombre, sobre su productividad, sobre sus gustos, sobre su asentamiento territorial. Ello, irresistiblemente, remite a la conocida afirmación de J. M. Keynes, según la cual Marshall habría concebido «un entero sistema copernicano, en virtud del cual todos los elementos del universo económico se mantienen en su sitio». Pero los «elementos del universo económico» no son aquí los individuos, como en el equilibrio económico general, sino que son, siempre, grupos humanos: lugares o sectores.

Vuelvo al problema que me inspiró en 1979: ¿cuál es la unidad de análisis adecuada para el estudio del desarrollo capitalista? No es el individuo, ni la familia, ni la empresa, ni la fase, ni el nicho territorial de fase, porque ninguno de ellos es autónomamente reproducible. Se trata de entidades que se reproducen sólo en cuanto partes de un organismo; en nuestro caso, el distrito policéntrico. Si aceptamos la definición marshalliana de la economía —como «*el estudio de la riqueza, pero también una parte del estudio del hombre*»—, el distrito industrial, monocéntrico o policéntrico, colocándose justo a caballo entre las exigencias del *business* y las de la vida corriente de grupos históricamente definidos de sujetos, constituye una excelente unidad de análisis —la mejor, en verdad— para las investigaciones socioeconómicas. Ésta es la conclusión a la que he llegado hasta ahora, que no desmiente la de 1979, sino que la cualifica y, pienso, la enriquece.

MÁS SOBRE EL TERRITORIO Y LOS RENDIMIENTOS CRECIENTES †

Para aclarar mejor el punto central de mi tesis, recorro a un pasaje de los *Principles of Economics*, aparentemente lejos de la temática del distrito. Marshall es conocido por haber introducido, sobre las huellas de Babbage, en la teoría de la producción, junto a los clásicos factores de trabajo, capital y tierra, un cuarto factor, la organización. La productividad marginal de un proceso productivo no depende sólo de las cantidades empleadas de los tres factores canó-

nicos, sino también de la forma en que éstos son combinados. Si ante la entrada de un nuevo trabajador, pongamos, se rediseñan las funciones de todos los demás, o también de una parte significativa de ellos, la productividad marginal del trabajo no estará determinada por el incremento de producción realizado por el último trabajador llegado, sino por el incremento de productividad del trabajador representativo del grupo.

Ahora bien, este concepto, si bien está claro por cuanto concierne al proceso productivo en sentido estricto, lo es mucho menos cuando se extiende a la organización social del lugar en el que el proceso productivo se desarrolla, que es precisamente lo que me interesa examinar. En un pasaje de los *Principles*, en el que Marshall comenta la ley de los rendimientos decrecientes de la tierra, se lee: «Ricardo y los economistas de su tiempo (...) no dieron suficiente importancia al aumento de eficiencia derivado de la organización. En realidad, cada agricultor recibe ayuda de la presencia de vecinos, sean ellos agricultores o gente del pueblo (...), gradualmente éstos le suministran buenas carreteras y otros medios de comunicación, organizan un mercado en el que puede adquirir a precios razonables lo que desea, bienes de primera necesidad, bienes de consumo y bienes de lujo para él y para su familia, además de todos los bienes y servicios necesarios para el trabajo agrícola. Éstos lo rodean de nuevos conocimientos: la asistencia médica, la instrucción y la diversión llegan a su puerta; su mente se abre, y su eficiencia productiva aumenta bajo muchos aspectos».

¿Cuál es el sentido general de este pasaje aparentemente descriptivo, casi al límite de lo banal? Si se toman «juntos y en movimiento» —esto es lo que dice Marshall—, la intensificación del cultivo de la tierra y la consiguiente formación de una «sociedad local», las conclusiones pueden ser diferentes, e incluso opuestas, a las obtenidas por los economistas clásicos y neoclásicos. La productividad del trabajador rural «representativo» —es decir, del conjunto de la comunidad rural y de su *hinterland* agrícola— es presumible que aumente al intensificarse el cultivo de una determinada superficie territorial, al menos hasta un punto de congestión, en proporción mayor que las dosis de los factores variables, trabajo y capital, allí empleados. Los rendimientos del uso de unidades adicionales de capital y trabajo sobre el factor fijo tierra serían pues, dentro de determinados límites, crecientes.

Se observa aquí en acción la principal nota crítica de Marshall a los economistas clásicos (pero que también vale para los neoclásicos) y, que es la de considerar al hombre, con sus capacidades y propensiones individuales y sociales, como un dato. Ahora bien, razona Marshall: a) si el período de análisis tomado en consideración no es tan breve como para poder prescindir del efecto del cambio de la organización social sobre el carácter del sujeto representativo; b) si

tal carácter depende del entorno social en el que él vive, aun cuando sea según leyes que la ciencia social no tiene todavía bien definidas; c) si con la más intensa elaboración de una determinada superficie territorial, el entorno social se adecua a las exigencias del proceso productivo central del área; no se puede afirmar, con rigor, si los cambios posteriores a la intensificación productiva de un área inducidos por la reorganización social pueden compensar o no la tendencia hacia los rendimientos decrecientes enunciados por Ricardo, con base en relaciones lógicas entre factores productivos abstractos.

De lo anterior, obtendría las dos conclusiones siguientes:

1] Aislar, aunque sólo sea de forma hipotética, la aplicación creciente de una dosis abstracta del factor compuesto «trabajo y capital» y de una no menos abstracta dosis del factor «tierra», del proceso de reorganización empresarial y social, con los correspondientes efectos sobre el individuo representativo (de ese tiempo y de ese lugar) a los cuales esa «aplicación creciente» se acompaña normalmente, lleva a conclusiones lógicamente impecables, pero que en la práctica son errores.

2] En un proceso de desarrollo, la evolución de la sociedad local acelera o ralentiza la evolución de la productividad generada por las relaciones estrictamente económicas.

Ésta es la base conceptual, intrínsecamente dinámica, social e históricamente determinada, de la concepción marshalliana del desarrollo y, modestamente, un punto firme de mi análisis.

UNA POLÍTICA ÚNICA DEL TERRITORIO Y DE LA INDUSTRIA ↓

¿Qué se deduce, de lo dicho hasta aquí, en términos de intervención pública? Ante todo, que cuando la acción pública se traduce en el reforzamiento del aparato civil sobre el que se basa el tejido productivo, este último se beneficia, junto, nótese, con toda la sociedad (por ejemplo la construcción de vías de comunicación), mientras que toda ayuda directa a la empresa privada (por ejemplo, facilidades fiscales) sólo se traduce en mayor bienestar general si se verifican conjuntamente, y en la medida adecuada, algunas condiciones favorables (por ejemplo, pleno empleo, el autocontrol de las emisiones contaminantes, etc.).

Esto nos indica que una política del territorio, estructuralmente más cercana a las experiencias, valores y propensiones de los diferentes grupos de población, tiene que ser pensada conjuntamente con la de la industria, estructuralmente más cercana a las exigencias de las empresas.

La esencia política del análisis del distrito es que hace falta combinar sinérgicamente las medidas orientadas a acelerar el crecimiento del aparato productivo privado con aquellas dirigidas, en definitiva, al mismo objetivo, pero pasando por una mejora de la cohesión social y del bienestar en los lugares en los que vive y trabaja la gente. Pero si queremos impedir que esta fórmula se reduzca a un estéril abracadabra, todavía queda mucho por investigar. Pruebo a lanzar algunas reflexiones.

En cada momento dado, la estructura sectorial y el reparto territorial de la población de un país «viejo», es decir, que hace siglos que está en el concierto de los intercambios internacionales, no son hechos accidentales, modificables por decreto, sino el efecto consolidado de una larga serie de pruebas y errores, de éxitos y fracasos, de operadores privados y públicos, que se hunde en el pasado del país y paga un precio por su conformación y posición geográfica. Entonces, resumidamente son la historia y la geografía de un país las que lo canalizan hacia un cierto ámbito de la división internacional del trabajo y las que determinan, al mismo tiempo, el diseño territorial.

Naturalmente, esto no significa que dicha especialización productiva y dicho diseño territorial sean inmutables, sino que, si se los quiere cambiar, hace falta, ante todo, conocerlos en profundidad. Sólo tal conocimiento puede permitir enfocar el abanico de las sendas posibles contenidas en la actual configuración sectorial y local de un país. Hay sendas de desarrollo abstractamente atractivas que nos gustaría recorrer, pero que, descubriríamos *a posteriori*, no estaban entre nuestras posibilidades.

¿Pero cómo conocer el abanico efectivo de las posibilidades de cambio de un país en un determinado momento? A mí me parece que sólo un gran proyecto de nivel nacional, que encauce las fuerzas de la investigación —ante todo, pero no solamente, universitaria— para descifrar las razones por las que el país está hecho como está hecho y se sitúa donde se sitúa en la división internacional del trabajo, puede responder a este objetivo. Toda la investigación social (economía, sociología, historia, geografía, etc) debería movilizarse y encaminarse en esta dirección, con financiación especial y creación de las infraestructuras adecuadas. Una vez determinado el abanico efectivo de las posibilidades de desarrollo, se convierten en posibles elecciones públicas que, secundando y corrigiendo la iniciativa privada —que sigue siendo el combustible del movimiento— modifican, gradual y coherentemente, la conformación sectorial y territorial del país.

El instrumento técnico fundamental de un proyecto tan laborioso es la construcción de un sistema informativo compuesto de una matriz de interdependen-

cias sectoriales con especificaciones locales y de una matriz de interdependencias locales con especificaciones sectoriales, tendencialmente convergentes. Ambas partirán de los ámbitos estadísticamente disponibles (los sectores productivos y las divisiones administrativas), pero su objetivo final tiene que ser, creo, una reclasificación de los datos en función de las unidades que surjan del movimiento mismo de la realidad nacional (por ejemplo, las *filières* industriales y los sistemas locales).

Sólo así, pienso yo, se puede transformar la genérica política económica actual, basada en pocos instrumentos de intervención y en una conciencia muy incierta de sus efectos totales,—por no hablar de los efectos parciales sobre áreas territoriales específicas y *filières* industriales— en un verdadero «sistema de intervenciones», tan conscientes de sus efectos sobre la configuración territorial del país y sobre su posición en el marco de la división internacional del trabajo, cuanto el estado del arte en el área de las ciencias sociales permite.

Tal proyecto implicaría de lleno a todo el sistema de la investigación social y alguna sección de la natural. La historia, por ejemplo, especialmente la moderna y contemporánea, que desarrolla a menudo un papel puramente ornamental, podría ofrecer, donde obrara, «braudelíamente», en sintonía con las otras ciencias sociales (por ejemplo, economía, sociología, etc) una contribución no indiferente a la comprensión de por qué el país se ha convertido en lo que es, y por qué se encuentra donde se encuentra, en el marco de la división mundial del trabajo.

Termino volviendo al tema central de este monográfico, el efecto de la temática del distrito sobre los estudios económicos y, al menos potencialmente, sobre la acción política. El discurso hecho aquí, que correlaciona sistemáticamente los lugares donde la gente vive y las actividades con las que se gana la vida, no habría sido posible sin la toma de conciencia de que la organización de la sociedad local puede desencadenar un incremento de productividad del trabajo humano adicional y complementario del que nace del crecimiento empresarial. Creo que éste puede ser el punto de partida de una política que tenga en cuenta, simultánea y coordinadamente, las necesidades de los lugares donde la gente vive y de los agregados socialmente relevantes (sectores o *filières*) de empresas.

(*) Traducción de Vittorio Galletto, Departamento de Economía Aplicada Universidad Autónoma de Barcelona.

NOTAS ▼

- (1) Desarrollado los días 14 y 15 de octubre de 2004.
- (2) N. T.: de moda.