

Fecha de recepción: 17 de julio de 2002
Fecha de aceptación: 29 de agosto de 2002



Licenciado en Sociología, por la UNAM; maestro en Economía por la misma institución, se doctoró en Ciencias Económicas en la Universidad de Roma, Italia. Actualmente es profesor de tiempo completo de la Facultad de Economía de la UNAM, además de impartir cursos de especialización y posgrado en diversas universidades. Investigador Nacional del SIN y evaluador acreditado del CONACYT. En su trayectoria como investigador ha participado en grupos de análisis de la Industria Textil y del Vestido para la Oficina de Negociación del TLC (1990). En el 2000 publicó el libro *Formas de Organización e Innovación Tecnológica en las Pequeñas Empresas*. Es miembro de comités editoriales en revistas universitarias y colaborado en los diarios El Financiero, Excelsior y la agencia Notimex. Correo electrónico: alejandro.montoya@correo.unam.mx

SISTEMA LOCAL Y MERCADO GLOBAL^{*1}

DR. GIACOMO BECATTINI

DR. ENZO RULLANI

(Universidad de Florencia y Universidad de Venecia)

TRADUCTOR: DR. ALEJANDRO JORGE MONTOYA MENDOZA

1. PREMISA

1.1. La dimensión territorial se ha afirmado progresivamente en los últimos años como una de las claves mediante las cuales se analiza la *complejidad industrial*, esto es, la variedad y la variabilidad de los modos en que la producción se organiza y funciona en diversos contextos: nacional, sectorial, empresarial y local. Para proponer este enfoque, que reclama la atención del economista, han sido decisivas tanto las experiencias del «capitalismo japonés» como de las pequeñas empresas italianas concentradas en los distritos industriales.² Pero también han sido importantes los debates iniciados en los Estados Unidos acerca de la crisis del fordismo y de los «nuevos espacios industriales», junto a los desarrollos teóricos franceses que se conocen bajo la denominación de *économie de la régulation*.³

Así, por diversas vías la reflexión económica, o más bien socioeconómica, ha comenzado a medirse en la variedad de los contextos socioculturales en los que tiene lugar la producción. La importancia de los contextos y de su especificidad ha venido creciendo en la medida en que las soluciones fordistas han perdido vigor y que en el pasado habían decretado el éxito a escala mundial de unos cuantos estándares tecnológicos y organizativos.⁴ Hoy la situación ha cambiado, tanto en el plano teórico como en el práctico. La problemática de la variedad y de la variabilidad sociocultural comienza a entrar en el ámbito del discurso propio del economista, a través, por ejemplo, de una refinada teoría de las ven-

This work, written by academics interested in local development, stress the importance of territory as a major factor to understand, how the industrial activity and its reproduction is organized nowadays. In this way, it is remarkable the interaction of cultural and economical factors, in the basis of successful productive clusters of enterprises, like the italian industrial districts.

Thus, concepts like competitive advantages became important, but in local environments, pushing up the macroeconomic point of view in a second place, in order to understand the factors behind the actual industrial complexity. The paper stress the advantages that local environment offers to create successful industrial projects, specially factors as local history, values system and institutions.

Another interesting factor pointed in the work is the relationship between national and local competitive advantages generation and time, specially how local factors can be a change agent through this last one.

Key words: local development, clusters, industrial district, technological change, local competitive advantages.

tajas competitivas, la cual utiliza precisamente la diversidad y la diversificación de los contextos nacionales y empresariales para explicar cómo es que una misma solución tecnológica y/u organizativa funciona de distinta manera en la empresa A que en la empresa B, en el país X que en el país Y.⁵

1.2. El estudio de las ventajas competitivas ha dirigido la atención del economista hacia la variedad y significado de los contextos en los que se desenvuelve la producción; sin embargo, lo ha hecho de modo parcial y, en ciertos aspectos, de manera distorsionada. En efecto, se ha hecho referencia sobretudo a la diferencia entre sistemas *nacionales*, a nivel macro (acerca de los cuales existía ya una rica tradición, que rápidamente se ha rejuvenecido), y

^{*} Ensayo publicado en *Economia e politica industriale* n.80, Franco Angeli, Milán, 1993. Traducción de Alejandro Montoya, DEP-FE, UNAM (agosto de 2002).

¹ Este trabajo ha involucrado, por diversos medios, a un grupo numeroso de estudiosos pertenecientes, principalmente, a las Universidades de Florencia (Economía y Comercio), de Udine (Economía y Comercio), de Módena (Economía y Comercio) y de Milano (IEFE, Universidad Bocconi). Muchos otros estudiosos, entre ellos diversos participantes del "Seminario de Economía y Política Industrial" en el que fue presentada una primera versión de este trabajo, han contribuido con observaciones críticas. Agradecemos a todos ellos aquí, por demás, sin hacerlos responsables del uso que hemos hecho de sus sugerencias. Un agradecimiento especial a Sergio Vaccà por su constante estímulo a continuar a lo largo de una línea de reflexión condenada, desgraciadamente, a fáciles malentendidos.

² De la vasta información sobre el tema recordamos tan sólo el libro de R. Dore (1988) y tres colecciones, una al cuidado de G. Becattini (1987), otra de ensayos de S. Brusco (1989) y una más al cuidado de F. Pyke et al. (1990).

³ Cfr. M. Piore y Ch. Sabel, 1987; R. Salais, M. Storper 1992 y 1993; R. Boyer, 1986a, 1986b y 1988.

⁴ Expresión, teórica y práctica al mismo tiempo, de esta hegemonía son los cientos de trabajos de organización empresarial y de historia económica de los que recordamos solamente, como emblemático, el de A. Chandler Jr., 1977.

⁵ Nos limitamos a recordar a este propósito los trabajos fundamentales de M. Porter, 1985 y 1990.

sistemas de empresas, a nivel micro. Se han descuidado, en cambio, salvo casos muy especiales (por ejemplo, los estudios sobre los distritos industriales), las diferencias y diversificaciones relativas a los sistemas *locales* infranacionales; por el contrario son *esenciales* para comprender cómo se organiza y cómo se reproduce la complejidad industrial, en tanto que influye en las ventajas competitivas de los países, de los sectores productivos nacionales y de las empresas individuales.

1.3. En efecto, la producción es un proceso intrínsecamente *situado*. Cada lugar moviliza en la producción la propia conformación natural, la historia, la cultura, la organización social: todos los recursos y circunstancias que, consideradas en sus combinaciones, son diversas de aquellas que pueden venir movilizadas por cualquier otro lugar. El primer supuesto es que la variedad de los lugares productivos no constituye, en general, un trazo secundario de lo real y del cual se pueda hacer una abstracción para

luego reintegrarlo en una segunda aproximación cuando, digamos, se examina

el modo de funcionamiento de los sistemas nacionales o de los sistemas empresariales. En realidad la variedad de lugares y las relaciones entre ellos desempeñan, como intentaremos mostrar, una función esencial en la generación de las ventajas (o desventajas) competitivas de un país y en su capacidad de reproducirse socialmente.

En este sentido se puede decir que cada «capitalismo nacional» extrae su especificidad, su «carácter», de la variedad y del sistema de relaciones entre los contextos locales que

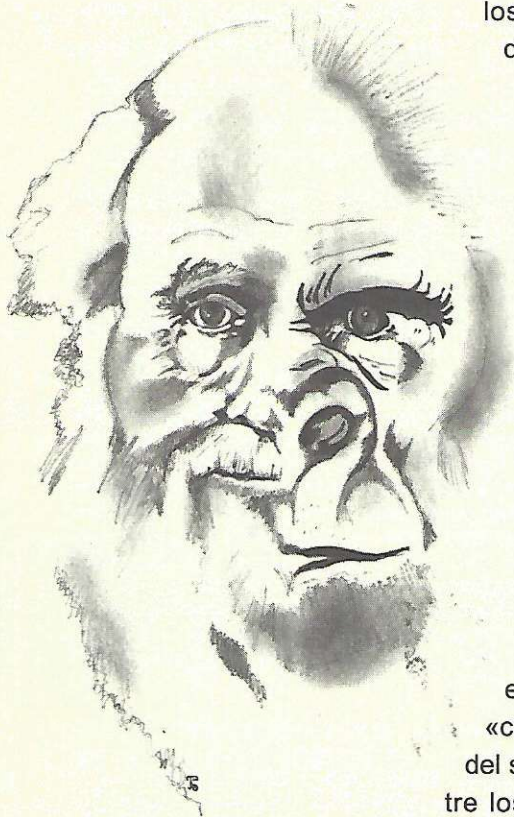
comprende en su interior, a los cuales da carácter unitario bajo el perfil del ordenamiento jurídico y de las funciones que están al frente de la administración pública.

Los contextos nacionales, sectoriales y empresariales, que la teoría económica ha asimilado ya en sus propias categorías y explicaciones, son, en cierto sentido, de *segundo nivel*. Y esto no sólo respecto a los agentes individuales que los componen, sino a las entidades económicas que nos interesan: los sistemas productivos locales. En realidad aquí se postula una determinación recíproca entre los agentes individuales, sistemas locales, y el sistema de valores, conocimientos e instituciones prevalecientes en esos lugares. El punto de partida del análisis social no sería entonces el individuo (aún considerándolo socializado), sino la pareja «grupo interactivo de individuos-lugar en el cual el grupo se inscribe» (los ciudadanos de Birmingham y de Leeds de los que habla Pigou.⁶ Esto no quita que, en muchos casos, puedan formarse o encontrar adecuada organización los grupos sociales (por ejemplo, gitanos o matemáticos) que no se insertan en determinados lugares geográficos. En tales casos, los grupos se insertan, digamos así, en «lugares virtuales» (la región gitana o el mundo de las matemáticas); el análisis aquí presentado debería ser modificado en conformidad a ello para ser aplicado a formaciones de tal género.

El redescubrimiento de la importancia crucial de la variedad de los contextos locales en cuanto alimento para el cambio está destinado a quedar incompleto e insatisfactorio hasta que no se afronte la cuestión de los *modos* con los cuales tal variedad: a) actúa en la generación de las ventajas competitivas de las empresas y de los países, b) se reproduce en el tiempo.

Una solución plena y satisfactoria de esos problemas daría lugar a la asignación de una intrínseca *dimensión territorial* a los fenómenos económicos, y a la individualización de las múltiples formas con las que puede manifestarse.

⁶Cfr. A.C. Pigou, 1951.



Nuestro enfoque sugiere concentrar la atención en el funcionamiento del bloque economía sociedad, en la multiplicidad de sus manifestaciones locales y con referencia particular al proceso de producción y circulación del nuevo conocimiento. Nos damos perfectamente cuenta de que se trata de un enfoque aún en embrión, que se distingue de otros más consolidados e instrumentados como el económico-empresarial, económico-sectorial o económico-nacional, no para negar la utilidad de estos últimos, sino para evidenciar algunas de sus limitaciones. Podemos decir, resumiendo y simplificando, que la variedad de los fenómenos productivos presenta «dimensiones» diversas: nacional, sectorial, empresarial y local. Y bien, los sistemas locales, en esta «matriz generativa» de la complejidad industrial, tienen un papel específico, esencial y no sustituible.

2. LAS HIPÓTESIS DE FONDO

2.1. El papel de los sistemas locales se refiere al modo en el cual la economía del sistema de las empresas se integra y se alimenta de su basamento ambiental. Es el *milieu* local, en efecto, el punto de llegada de una historia natural y humana, que provee a la organización productiva algunos insumos esenciales como el trabajo, la iniciativa empresarial, la infraestructura material e inmaterial, la cultura social y la organización institucional. La clave de la lectura territorial hace visible de este modo la naturaleza *circular*, o de forma espiral y compuesta, del proceso de producción. Producir no significa solamente transformar un conjunto de insumos (dados) en un producto (finito), según determinados procedimientos técnicos en un intervalo temporal dado, sino también *reproducir* los presupuestos materiales y humanos de los que arranca el propio proceso productivo.

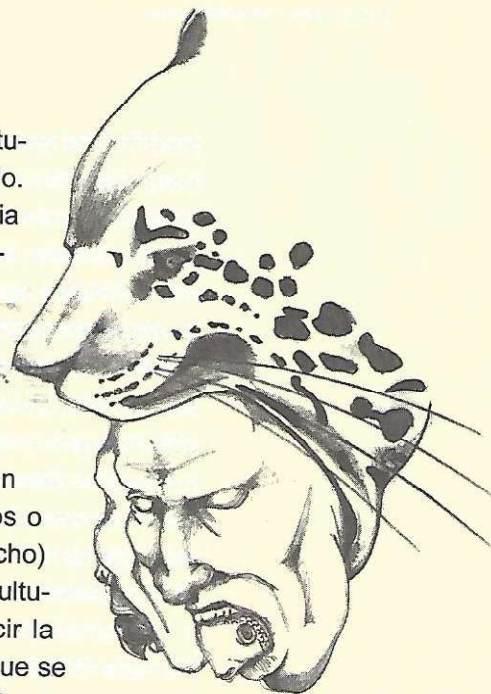
La producción de las *mercancías* incluye la reproducción social del *organismo productivo*. Un proceso productivo verdaderamente «completo» debería coproducir, junto a las mercancías, los valores, los conocimientos, las

instituciones y el ambiente natural que sirven para perpetuarlo.

La especificidad y relevancia teórica del contexto local respecto a cualquier otro reside entonces en la oportunidad y necesidad que se ofrece al examinar *in vivo* la producción como un fenómeno circular, que pone en «relación íntima» los aspectos técnicos o económicos (en sentido estrecho) con aquellos de tipo social, cultural e institucional. Reconducir la producción a los lugares en que se desenvuelve y a los grupos humanos que viven ahí; significa reconducir los esquemas teóricos que interpretan la idea de *proceso productivo completo*, es decir, comprensivo de todas las actividades que son necesarias para reproducir los supuestos, materiales y humanos, de la misma producción.

2.2. Al analizar el modo mediante el cual la producción de bienes y servicios se integra en formas territorialmente diferenciadas, con su basamento sociocultural, no se trata sólo de captar estadísticamente las diferencias de morfología territorial, de cultura (valores y conocimientos) o de instituciones producidas por la historia y sus efectos, directos e inmediatos, sobre la productividad de los procesos económicos. Muchos contextos locales, aquellos que presentan naturaleza sistemática, no son meros «contenedores» de variedades históricas, sino que constituyen verdaderos y propios *laboratorios cognoscitivos*, en los cuales nuevas variedades vienen continuamente *experimentadas, seleccionadas y conservadas*. En suma, el sistema local es, en un todo y a la vez, un lugar de acumulación de experiencias productivas y de vida y un lugar de producción de nuevo conocimiento; estos son precisamente los recursos críticos del desarrollo del capitalismo industrial contemporáneo.

En efecto, como intentaremos demostrar, todo sistema local digno de este nombre realiza una integración de conocimiento *explícito*



(codificado) y de conocimiento *tácito* (contextual).⁷ La civilización industrial moderna y contemporánea se apoya en un incesante proceso de conversión de conocimiento codificado en conocimiento contextual y viceversa. En efecto, el conocimiento empleado en la producción no es un dato, sino que viene continuamente reelaborado e incrementado a través de una multiplicidad de procesos de aprendizaje, algunos de los cuales tienen una naturaleza localizada, mientras que otros se hallan menos ligados a los lugares en los que el conocimiento se ha producido o utilizado.

Retomando una útil esquematización de J. Nonaka (1993a y 1993b), el aprendizaje se articula en: a) la *socialización* del conocimiento tácito, cuando se extiende el contexto de la experiencia compartida; b) la *conversión* del conocimiento tácito en explícito; c) la *recombinación* de los conocimientos explícitos; d) la *absorción* de estos en los procesos concretos del hacer (siempre con una producción de nuevo conocimiento tácito).⁸ Este complicado proceso de «producción-conversión-circulación» del conocimiento, que da lugar a espirales dialécticas en el que la síntesis contiene un «más» respecto a los términos originarios, tiene lugar, parcialmente, al interior de los sistemas locales.

Son los sistemas locales los que, justamente, relacionan en forma dialéctica el conocimiento codificado y transferible con la experiencia práctica, con la vivencia de los hombres (operadores comunes y científicos) que forman parte de ellos: es en este *milieu* donde tiene lugar la socialización (a) del conocimiento tácito y su conversión (b) en explícito. Por otro lado, el proceso se desarrolla parcialmente poniendo en relación lugares diversos: la absorción (d) de los conocimientos explícitos en un contexto determinado pone en relación circuitos globales (de intercambio de conocimientos explícitos) con lugares específicos. La recombinación (c) de los

conocimientos explícitos, en fin, pone en relación a una red de lugares virtuales que, gracias al común código empleado, trabajan en condiciones de contigüidad virtual aun cuando se hallen físicamente distantes.

La producción de conocimientos es, en definitiva, un proceso *situado*: que se realiza en lugares determinados o surge de la *relación* entre ellos. Y esto también remite a la consideración, no secundaria, sino esencial, de los contextos locales.

2.3. En esta visión general debe hacerse una distinción entre sistemas locales, por ejemplo un distrito industrial, que producen mercancías que autofinancian el proceso de producción del nuevo conocimiento, y sistemas locales, por ejemplo una ciudad universitaria que no se autofinancian. Para estos últimos se coloca, naturalmente, el problema de contribuir a la producción de nuevos conocimientos en tal medida que pueda elevar adecuadamente la productividad de cualquier sistema productivo con excedentes.

2.4. La dimensión local, en esta lectura, se convierte en elemento portador de la producción de nuevos conocimientos. Si se mira a los sistemas productivos locales, objeto de este escrito, en lugares tanto de integración del saber contextual como del saber codificado, no es posible entonces concebirlos como formas tendencialmente cerradas en sí mismas, sino que, por el contrario, siempre como segmentos activos del circuito del aprendizaje y de producción de nuevos conocimientos que involucran la totalidad mundial de los procesos cognoscitivos y económicos.

3. EL PROCESO PRODUCTIVO COMPLETO

3.1. Para releer la economía desde la óptica de los sistemas locales el punto de partida más inmediato parece ser el ya anticipado concepto de *proceso productivo completo*, en el que la actividad de producción de mercancías viene considerada junto a la actividad, consciente o inconsciente, de reproducción de los factores humanos y materiales de la producción misma. Esto permite incluir, como momento decisivo e

⁷ Respecto al conocimiento tácito, hacemos referencia a los trabajos clásicos de M. Polanyi: En especial, Polanyi 1962, redición y 1967.

⁸ Se trata de procesos de codificación (conversión) y de decodificación (absorción), pero también de ósmosis de experiencias (socialización) y elaboración lógico-formal (recombinación).

interno en la producción de bienes y servicios, la producción de nuevos conocimientos.

En rigor, la sola correlación empírica de un proceso de producción completo podría ser representada por el desarrollo socioeconómico del sistema mundial. Si de este se pasa a examinar un subsistema social territorialmente definido, un encuadramiento del análisis de los procesos productivos concretos que aspire a ser correcto, en el sentido apenas visto, y al mismo tiempo operativo, debe contentarse, sin embargo, de contar como unidad de análisis, al menos, a un *proceso productivo casi completo*, que tenga en sí, de cualquier modo, al «núcleo esencial» de las condiciones económicas y socioculturales de su reproducción y desarrollo.

No todas las condiciones, naturalmente, pues al menos la demanda del propio *excedente específico*⁹ no puede dejar de permanecer externa, por definición, a otro subsistema del sistema mundial. El sistema local individual recibe, además, del exterior muchos impulsos que influyen en su conformación interna: variaciones del ambiente natural (cataclismos naturales, modificaciones del clima, etc.) y competitivo (cambios en los mercados, etc.) influyen, si bien no determinan en sentido estricto, el «comportamiento» del sistema local.

3.2. Para colocar el excedente específico, compuesto de determinados bienes y servicios, y responder a los cambios del ambiente competitivo el sistema local debe modificar continuamente la estructura interna. Los productos, los procesos, las relaciones de la economía local con los mercados externos, las fórmulas organizativas del proceso productivo distributivo están «condenados» a ser repensados y modificados continuamente. Sin embargo, para que el sistema local pueda conservar su identidad en este cambio continuo, en otros términos, para que sea legítimo decir que cambia y no se convierte en otro,¹⁰ debe permanecer invariable un *núcleo característico de entidades pertenecientes al área de los valores, de los conocimientos y de las instituciones, y/o pertenecientes al sistema de sus relaciones*.¹¹ La reproducción con el tiempo, de todo sistema local, implica una evolución que conserve su identidad colectiva, sin hacer rígidas las estructuras y los comportamientos de formas ya constituidas.

Desde el punto de vista económico, cada sistema local identifica entonces un *segmento* del proceso productivo global: un segmento que, no obstante, posee una propia autonomía parcial y es reconocible justamente porque tiene una identidad propia, la cual, en cierto modo y según veremos más adelante, regula, dirige, otorga fines a los procesos de evolución puestos en marcha por la dinámica competitiva de la economía global y que a su vez son productores. Son precisamente estas las propiedades que hacen del sistema local una *unidad de investigación* particularmente conveniente para un estudio que se proponga activar el circuito cognoscitivo concreto-abstracto-concreto.

Se trata de aislar con ello un «pedazo de la realidad social», que responda en modo aceptable a las exigencias antes señaladas de ser unitario y completo, y que se coloque, al mismo tiempo, a un nivel de agregación accesible a los estudios de campo. El estudio de una empresa individual, concreta, no responde en general al primer requisito; el estudio del sistema mundial no responde al segundo. Debemos entonces buscar una unidad de nivel *intermedio* entre uno y otro extremo. Esta unidad es, precisamente, el sistema productivo local.

4. LOS SISTEMAS PRODUCTIVOS LOCALES

4.1. Procedamos empíricamente: la actividad productiva real presenta condensaciones territoriales, espesamientos industriales localizados, que sugieren, por así decirlo, la formulación de algunos tipos ideales que sean adecuados a nuestro objetivo.

⁹ Acerca de esta idea de excedente específico, remitimos a G. Becattini, 1991.

¹⁰ Sobre este punto nos parecen iluminadoras las observaciones de N. Georgescu-Roegen, 1971, pp. 107-110.

¹¹ Este núcleo invariable corresponde a lo que en la teoría de los sistemas autopoieticos viene denominado con el término de «organización». Cfr. H. Maturana, F. Varela, 1980, cap. 3. Para una crítica muy penetrante, véase: D. Zolo, 1986.



Dos de ellos nos parecen particularmente fértiles:

a. El *polo industrial*, o sea el sistema local que se organiza en torno a una o más *grandes empresas*, sólidamente establecidas en un territorio circunscrito. Se trata aquí de considerar a la gran empresa junto a su basamento sociocultural, examinando sus conexiones en cuanto proceso productivo de mercancías y de nuevo conocimiento. El tipo ideal de polo industrial admite diversas variantes, que van desde la clásica *Company-Town*, área urbana dominada por una sola gran empresa, hasta el área industrial polarizada, en la que una red compleja de subcontratistas es utilizada por una o más grandes empresas que no controlan directa o jerárquicamente los comportamientos de los otros operadores, sino que se limitan a orquestrar por vía indirecta la división local del trabajo.

b. El *distrito industrial*, en el cual la división del trabajo entre muchos operadores especializados, en general pequeñas o pequeñísimas empresas, viene mediada no por alguna gran compañía, sino por el común sello cultural y por un fuerte sentido de pertenencia. En algunos casos, el distrito realiza una división del trabajo que no sólo compite con la organizada por la gran empresa, sino que se demuestra mayormente apta y diferenciada, al grado de dar a las pequeñas empresas, localizadas en distritos, una ventaja competitiva, en la

producción de ciertos bienes, respecto a las propias grandes organizaciones fordistas. También para el distrito se pueden distinguir dos formas: un distrito propiamente marshalliano y un distrito más cercano a la experiencia italiana de esta segunda posguerra.¹²

4.2. Los tipos ideales del polo industrial, gran empresa territorializada, y del distrito industrial, pequeñas y medianas empresas

¹² Acerca de esta distinción, véase S. Brusco, 1991.

¹³ Por lo demás ha sido escasa la comunicación entre los estudiosos de la gran empresa y los que se ocupan de las áreas territoriales de la misma.

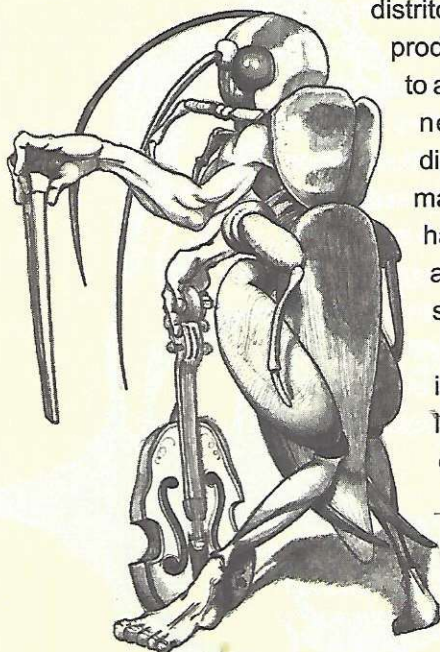
territorialmente conectadas, son suficientes para ejemplificar los aspectos metodológicos y generales de nuestra propuesta, pero no es difícil imaginar que un examen cuidadoso de las formas industriales que han existido y que existen nos podría ofrecer una batería bastante amplia de tipos ideales, lo que, por un lado, permitiría un análisis siempre más fino de la fenomenología industrial y, por otro, aportaría al menos una parte de las condiciones preliminares, útiles para el estudio de las rutas evolutivas de los sistemas locales.¹³

5. LO QUE NOS ENSEÑA LA HISTORIA DE LOS ESTUDIOS SOBRE EL DISTRITO INDUSTRIAL

5.1. La gran empresa, como es sabido, ha sido estudiada sobre todo como organización técnico-productiva: la relación con los aspectos socioculturales de los contextos en que se establece ha sido, al menos hasta ahora, netamente subestimado.

Diversa es la historia de los estudios sobre los distritos industriales. Aquí la conexión entre las condiciones económicoproductivas y las socioculturales de la reproducción y del desarrollo del sistema local era evidente en los hechos desde el principio, al menos para quien no estuviera engeguado por el economicismo ingenuo de los economistas estándar, neoclásicos y marxistas. El concepto de distrito nace, en efecto, como un concepto *socioeconómico* y se mantiene como tal aún en las vicisitudes subsiguientes. Precisamente por eso su naturaleza «híbrida», el concepto fatiga mucho para abrirse camino en la selva compacta de los conceptos económicos consolidados.

Cuando en los años setenta se intentó introducir, o mejor dicho reintroducir, el concepto de distrito industrial en el debate científico, la empresa era particularmente difícil por la separación, bastante cristalizada, de las diversas disciplinas sociales y por el hecho de que al interior de la economía se había afirmado la convicción de que las economías externas trámite natural, si bien no único del concepto de distrito¹⁴ fueran una construcción puramente ficticia.

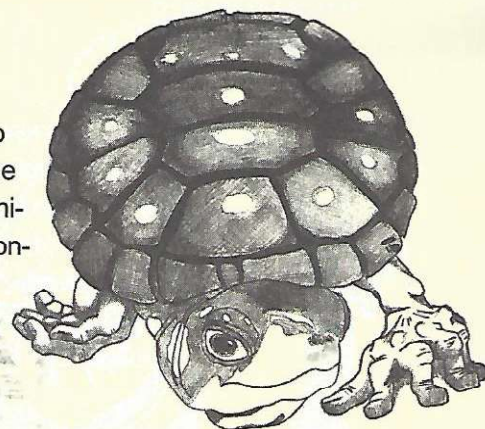


Desprovisto así de las economías externas, fascinado por las economías internas de la gran escala y del taylorismo, propenso a una marcada subvaluación de las deseconomías internas de la gestión empresarial,¹⁵ nutrido de una sólida desconfianza positivista para conceptos «etéreos» como la marshalliana «atmósfera industrial»,¹⁶ es fácil entender que el grueso de los economistas haya puesto resistencia a la idea de que las pequeñas empresas se volvieran capaces, por «simple» aglomeración territorial, de competir de modo no episódico con la gran empresa.

Si había un núcleo de conclusiones sobre el cual todas las principales escuelas de pensamiento económico convergían, la tendencia era a la concentración técnica y económica, la afirmación de las macroestructuras, la inexorable marginación de las pequeñas empresas. Para estas empresas aisladas o agrupadas territorialmente sólo quedaba aquél espacio de mercado, marginal y precario, que el forcejeo entre las estrategias de las grandes empresas dejaba libre.

5.2. No nos dedicaremos aquí a reconstruir la ruta labrada por los «distritólogos» italianos para obtener el reconocimiento de su concepto base; baste decir que hoy el concepto de distrito industrial se ha conquistado un lugar, pequeño quizá pero bastante estable y reconocido en el armamento de la economía industrial,¹⁷ regional,¹⁸ del trabajo,¹⁹ de la agricultura²⁰ y del desarrollo.²¹ Este reconocimiento debe mucho tanto a desarrollos internos de la teoría económica que han vuelto «expresable», en el lenguaje de la profesión, una parte importante, aunque siempre limitada, de la fenomenología distrital;²² como a desarrollos paralelos en áreas vecinas de la investigación social (sociología, geografía, organización empresarial); y al persistente éxito práctico de algunos de los supuestos empíricos correlacionados con el concepto.²³ Ciertamente la operación de marginar los fundamentos extraeconómicos de la eficiencia industrial, que resultó muy eficaz en el caso de la gran empresa fordista-taylorista, aquí no ha salido bien librada. Los

economistas que han querido tratar con el distrito industrial se han visto constreñidos, desde el inicio, a ensuciarse las manos con conceptos extraeconómicos y a dialogar intensamente con sus colegas no economistas del área de los estudios sociales.



6. LA EMPRESA GLOBAL

6.1. Desde el punto de vista aquí asumido, la producción posee siempre un arraigo territorial, si bien la empresa puede, por cuenta propia y cuando lo considere conveniente, desarrollar estrategias destinadas a liberarse de los condicionamientos limitantes que puedan resultar de ello. También las empresas «globales», cuyo modelo típico ideal está representado por las multinacionales de gran dimensión, echan mano entonces, para su reproducción y desarrollo, de valores, conocimientos e instituciones conformados en diversos lugares (posiblemente sistemas productivos locales) en los que están establecidas sus unidades productivas, directivas o de venta.²⁴

¹⁴ No único, pues así lo demuestra el hecho de que Sebastiano Brusco haya atribuido al concepto de distrito sin pasar por la puerta marshalliana.

¹⁵ Indicativo de todos estos tabúes es - por demás apreciable - el trabajo juvenil de Joseph Steindl, 1945, trad. it., 1991.

¹⁶ Para un ejemplo muy reciente en un autor que también emplea y aprecia «la atmósfera industrial» marshalliana, véase: Krugman P., 1991, pp. 53-54.

¹⁷ Cfr. M. Grillo y F. Silva, 1989, pp. 441-444. Y, más reciente, la ponencia de R. Marchionatti y F. Silva (1993) en el «Seminario de Economía y Política Industrial» efectuado en Milán.

¹⁸ Cfr. E. Ciciotti, 1993, pp. 59-66.

¹⁹ Véase la ponencia de L. Frey (1993) presentado en el Seminario de Milán ya citado.

²⁰ Véase la utilización del concepto en C. Cecchi, R. Cianferoni y A. Pacciani, 1991, pp. 218-225.

²¹ Cfr. F. Volpi, 1994.

²² Una contribución fundamental en este sentido la ha ofrecido la así llamada teoría de los costos de transacción, que inicia con R. Coase (1937) y O. A. Williamson (1986); para una aplicación de este enfoque que arroja luz sobre la fenomenología distrital, véase: G. dei Ottati, 1987 y 1993.

²³ La ley 317/1991 y la devaluación de la lira en 1992 han cambiado notablemente la receptividad del mundo de los agentes económicos y políticos hacia el concepto de distrito y hacia la problemática del desarrollo local.

²⁴ Sobre el tema de la empresa global existe una rica información, sea del lado de la economía de la empresa que el de la economía política. Acerca del tema específico de la relación entre empresas globales y sistemas locales, el trabajo más representativo nos parece aún el de: A. Amin y K. Robins, en F. Pyke et al., 1990.



Sin embargo, hay en ellas, como en toda empresa, un conflicto entre dos exigencias contrapuestas, aunque coexistentes, del capital que se autovaloriza: la necesidad de relacionarse y simultáneamente de emanciparse con el condicionamiento propiamente «humano» de toda suerte de producción. Por una parte, la empresa global busca una forma cualquiera de anclaje histórico (territorial y/o tecnológico), y por otra tiende, en cambio, a una absoluta y completa movilidad territorial, tecnológica y mercantil.

Si el desarraigo de los ámbitos locales de producción o de colocación de los productos comporta una reducida capacidad para comprender y utilizar las especificidades locales, las ventajas de la movilidad pueden traducirse, para la empresa global, en un factor de debilidad. No es casual que las estrategias de las transnacionales hayan sufrido, durante los últimos veinte años, una inversión respecto de los modelos prevalecientes hasta los años sesenta. Hoy se ha vuelto importante, no tanto el imponer un modelo empresarial de éxito en todos los contextos en los que se está presente, cuanto el encontrar canales adecuados de relacionamiento y de utilización con los ambientes en que se opera, dando a la propia acción una forma flexible, utilizando también las capacidades de los socios y de los gerentes locales.

Sin embargo, aún no pudiendo prescindir por completo de toda suerte de arraigo territorial (por ejemplo, la sede principal tiende a permanecer por años en la zona de origen) o étnico (por ejemplo, se recluta preferentemente fuerza de trabajo entre los miembros de una cierta comunidad étnica), las empresas globales por norma establecen, con los lugares en los que operan y con las poblaciones correspondientes,

ligazones menos cercanas y estables en comparación a las pequeñas y medianas empresas de un distrito.

7. CONOCIMIENTO CODIFICADO Y CONTEXTUAL

7.1. Para un estudio más profundo de la relación dialéctica global-local asumida como objeto de análisis debemos regresar a la distinción entre *conocimiento codificado* y *conocimiento contextual*. Ligado a la memoria y a la interpretación de la experiencia personal, el conocimiento contextual permanece esencialmente tácito e informal, y puede ser socializado directamente sólo mediante largos y costosos procesos de compartir el contexto con las experiencias. Es rico en conceptos «dialécticos» (esto es, rodeado de penumbras semánticas) en el sentido de Georgescu-Roegen,²⁵ resiste fuertemente a las economías de escala del aprendizaje especializado.

El desarrollo de la producción industrial, fundado en la división de trabajo y el aprendizaje especializado, requiere que al menos una parte del conocimiento contextual local venga descontextualizado y convertido en alguna suerte de código abstracto. Es este un proceso particularmente complejo pues pasa a través del uso creativo de metáforas y analogías que son vehículos particularmente eficientes de las experiencias personales en ambientes culturalmente homogéneos, como pueden ser el polo o el distrito industrial. Se trata de los mismos ambientes en los que resulta relativamente fácil la socialización del conocimiento tácito madurado en la actividad productiva.

Sin embargo, el proceso de producción de nuevo conocimiento no podría reproducirse a nivel local si no existiera un mecanismo que permitiera unir el conocimiento explícito, codificado, que circula en la red global, con el conocimiento tácito, contextual, del sistema local individual. Este mecanismo, que es luego la aplicación del saber científico y tecnológico a la resolución de los problemas de la vida y de la industria, tiene un papel esencial en la generación de ventajas competitivas, en tanto que de su logro depende la sobrevivencia y el desarro-

²⁵ Cfr. N. Georgescu-Roegen, 1971, pp. 45-47.

llo de las empresas que constituyen el sistema local. No se trata de un problema «platónico» de aprendizaje, sino de un problema práctico de sobrevivencia económica.

7.2. Se activa, así, un proceso de integración entre las dos esferas cognoscitivas: una local, ligada al contexto, y otra global, ligada a los códigos. Esta integración puede realizarse a través de:

a. *códigos tecnológicos*, si el conocimiento viene incorporado en mercancías (materiales, máquinas, componentes, productos finales) y es transferido con ellas;

b. *códigos organizativos*, si el conocimiento fluye de un lugar a otro al interior de una misma organización (por ejemplo, la administración pública o una gran empresa), gracias a los elementos de homogeneidad garantizados por compartir un mismo poder jerárquico y una misma cultura organizativa;

c. *códigos comunicativos*, si el conocimiento se transmite por interacción comunicacional, mediada por lenguajes comunes y por estándares compartidos.

El desarrollo de los diversos códigos que permiten transferir el conocimiento, constituye una parte importante de la evolución de la organización económica, desde la revolución industrial en adelante. De los códigos tecnológicos inscritos en las máquinas, que han marcado el desarrollo del capitalismo del siglo pasado, se ha pasado a los códigos organizativos que han caracterizado la larga parábola del fordismo, y en fin, a los códigos comunicativos que caracterizan el nuevo paradigma emergente, postfordista.

8. LA INTEGRACIÓN VERSÁTIL

8.1. Entre conocimientos transferibles y contextuales debe establecerse una relación de integración recíproca, relación que, debiendo adaptar el saber abstracto a las especificidades de los diversos contextos, deberá presentar inevitablemente un «punto crítico». El circuito de conversión que codifica y decodifica los conocimientos, ligando lo global con lo local, toma sustancia en un complejo

procedimiento de *integración versátil*. Este proceso se apoyará parcialmente en las capacidades de exploración de variantes, en la adaptación de conocimientos, en el aprender del contexto de uso y en la generalización de los resultados, capacidades propias de las tecnologías y de las organizaciones avanzadas.

En parte no secundaria, y siempre más importante, deberá ser asegurado por el intercambio de ideas y por la comunicación personalizada (en la cual el «cara a cara» es un caso particular) que se realiza en los sistemas locales (o en los lugares virtuales), entre personas y grupos que han desarrollado una especial aptitud para mediar creativamente entre los códigos abstractos y los contextos locales de la experiencia.

8.2 Una primera, elemental, forma de integración versátil es aquella ofrecida por los individuos y por las técnicas de la *proyección tecnológica* de las máquinas y de las manufacturas destinadas a ser empleadas como vehículo de transferencia del conocimiento. El problema clave que todo proyecto de máquina o de producto debe resolver es el de lograr que un esquema abstracto, invariable, pueda funcionar en contextos operativos diferentes. La proyección es siempre, entonces, un ejercicio de imaginación *pluricontextual*: no puede referirse sólo al *core* de la máquina, sino también y sobretudo a la interconexión que regula la relación del *core* invariable con un ambiente de uso diverso y variable.²⁶

Allí, donde no arriba la capacidad de integración versátil provista por la tecnología, puede arribar la organización. En la empresa fordista el proceso de integración cognoscitiva asume la forma de «organización científica del trabajo», con sus oficinas centrales, sus procedimientos, sus medios de planificación y de control. Es la organización que funge de conexión entre las exigencias abstrayentes de la estandarización de las operaciones productivas y aquellas pluricontextuales de la gestión operativa, la cual

²⁶ Sobre este punto, véase: H. Simon, 1981, par. 2.1.

debe gobernar contextos de trabajo específicos y diferenciados.²⁷

En las condiciones postfordistas, a un lado de la integración tecnológica y organizativa, se coloca, en un papel decisivo, la integración realizada mediante comunicaciones y relaciones entre una pluralidad de autores autónomos, portadores de exigencias relativas a contextos operativos diferentes. También al interior de la empresa la función de integración cognoscitiva deja de ser un atributo exclusivo del centro y se difunde por la organización, llegando hasta la unidad operativa individual. La inteligencia comunicativa y la capacidad relacional deben, en este marco, moverse desde el centro hacia la periferia o, mejor aún, difundirse en la trama de las unidades operativas. El mecanismo de la integración versátil asume forma difusa, se vuelve pluricontextual.²⁸

8.3. La integración tecnológica, organizativa y comunicativa no reposan sólo en la eficiencia de los códigos que se emplean por los proyectistas de máquinas, por los técnicos de la organización, por los actores de una relación comunicativa. La codificación y decodificación de los conocimientos implica, en efecto, habilidades y capacidades que no son traducibles en un código simple, estandarizado. Se trata, por el contrario, de habilidades complejas, frecuentemente elusivas, no raramente «indescriptibles», que pueden ser adquiridas sólo por la *experiencia directa*, por el ejercicio repetido de la función, o por el «manos a la obra», a nivel individual y colectivo. En este sentido, los *integradores versátiles* que presiden, en el sistema local o en la empresa global, la codificación y decodificación de los conocimientos -y por lo tanto, la producción de nuevos conocimientos y conjuntos de mercancías-, son individuos o grupos de personas que utilizan habilidades sedimentadas con el tiempo, situados en contextos «locales» (lugares geográficos o virtuales) bien definidos.



²⁷ Cfr. B. Di Bernardo, E. Rullani, 1990, cap. 7.

²⁸ Cfr. B. Di Bernardo, E. Rullani, 1991, cap. 12.

Aún en el caso de habilidades y capacidades (de este tipo) poseídas por una empresa plurilocalizada, no existen en la empresa de una manera abstracta, carente de especificación histórica y territorial. En efecto, incluso cuando las habilidades en cuestión pertenecen jurídicamente a una empresa global, siempre están situadas, ligadas a una historia y a relaciones sociales que tienen una - más o menos fuerte, pero de cualquier modo significativa - identidad local. En otras palabras, los integradores versátiles establecidos en toda organización dada manejan códigos tecnológicos, organizativos y comunicativos al interior de un contexto de experiencia que tiene siempre, y muchas veces de modo determinante, una especificación local.

Los sistemas locales, entonces, están llamados directamente en causa para el desarrollo de esta crítica función cognoscitiva. Utilizan el propio saber contextual, junto a los valores y a las instituciones típicas, para filtrar, metabolizar y dar objetivos al saber transferible que es relevante para las exigencias de competitividad y de reproducción del sistema económico. La evolución industrial, que viene alimentada por estas formas de conversión de los conocimientos no puede ser entonces prevista, analizada, dirigida de ningún modo, si no se toman en consideración, en su peculiaridad, a los integradores versátiles situados en el territorio.

9. LOCAL Y GLOBAL

9.1. En el marco arriba delineado, el progreso industrial es concebible como una suerte de gran circuito, el que, por un lado, difunde el saber ya codificado en los sistemas locales individuales y, por el otro, alimenta la red global con el nuevo (o viejo, pero aún no codificado) saber contextual de los sistemas locales y de las empresas globales.

En este esquema la dimensión local no se detiene en las fronteras del lugar individual, sino que se expande, mediante procesos de relación y de división del trabajo, hacia una dimensión interlocal y, al final, global. En otros términos, un lugar no es un sistema local si no cuenta con propagadores que lo relacionen con el circuito

global. Así como se puede decir que la empresa no está completa si no posee una red de ventas y una clientela, respecto a un lugar productivo se puede decir que no es un sistema productivo si no posee una red estable de colocación de sus productos y una propia «imagen». Por otra parte, simétricamente, la globalidad no se desenvuelve en antítesis a las especificidades de los lugares individuales, sino que, viceversa, de ellas se nutre.

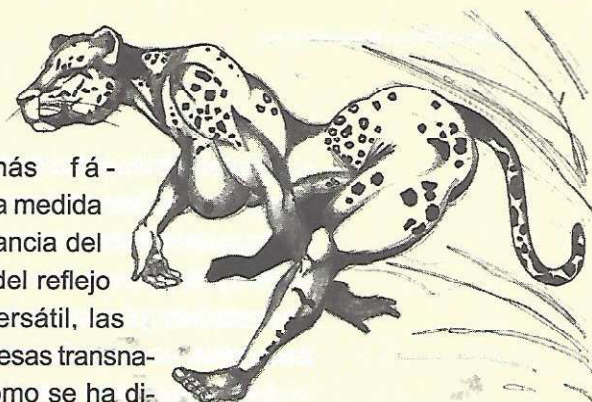
Naturalmente esto no excluye que pueda darse el caso de una empresa global que reduce al mínimo su compenetración con las especificidades locales; o de un sistema local que, cerrándose en sí misma, se sustrae a la espiral de la evolución industrial general. La historia es rica en casos en los que se han realizado una u otra de estas dos variantes extremas del esquema propuesto, pero se trata de salidas frágiles.

La transnacional «clásica» de los años cincuenta y sesenta, que universalizaba la experiencia particular norteamericana; o la empresa global de hoy que, en algunos casos, ignora la diversidad de los «ambientes locales» y ve a la economía mundial como un espacio carente de variedades relevantes, son dos ejemplos robustos de una relación global-local que desvaloriza el saber contextual de los lugares en los que la transnacional opera (salvo, quizá, el de su lugar de origen) y echa todas sus cartas a la fuerza competitiva del conocimiento codificado y de las economías de gran escala.²⁹

El esquema de relación entre lo local y lo global aquí propuesto no excluye que casos por el estilo tengan su relevancia en fases, sectores o situaciones particulares, y que la teoría pueda legítimamente proponer modelos de empresa global. Excluye, sin embargo, el que estos casos puedan agotar las posibilidades de relación entre lo global y lo local que se dan en la práctica operativa de las empresas. Considerando a la empresa global desterritorializada no como una regla general, sino como un caso particular, el enfoque propuesto por nosotros hace posible el examen de las circunstancias, también particulares, que determinan a aquella como una de las muchas formas generadas por la evolución industrial.

Se vuelve así más fácil explicar por qué, a medida que crece la importancia del saber contextual y del reflejo de la integración versátil, las políticas de las empresas transnacionales tienden, como se ha dicho, a dar siempre mayor importancia al reconocimiento y a la valorización de las especificidades locales.

9.2. Un discurso análogo puede ser hecho para los sistemas locales. La historia de la industrialización ha visto ciclos sobrepuestos y discontinuos de formación, afirmación y declive de sistemas productivos locales y, a la vez, de empresas globales. Volver a situar la evolución de los sistemas locales en una dinámica unitaria local-global no significa caer en la contemplación «localista» de las especificidades locales en sí, sino colocar tales especificidades en un marco completo que las conciba como variantes presentes y activas, al menos potencialmente, en la competencia global. Los sistemas locales que intentaran rechazar, o siquiera retardar, esta relación «dramática», cerrándose en sí mismos, se pondrían como casos particulares. Ciertamente, no se puede negar la existencia de sistemas locales concretos que, no reaccionando al grito de las nuevas tecnologías y de las nuevas reglas organizativas movilizadas por el conocimiento codificado y por la competencia global, intentan cerrarse a las demandas externas; pero sería un error, a nuestro juicio, hacer girar el análisis de esta fenomenología sobre los casos, si bien numerosos y continuamente recurrentes, de fracaso de un mecanismo de industrialización que tiene un alcance del todo general.



²⁹ Es notoria, por ejemplo, la preferencia de las empresas norteamericanas - hasta hace algunos años - por el control del 100% de sus filiales en el exterior y por el empleo, en ellas, de las mismas soluciones tecnológicas, de idénticas formas organizativas y de los mismos procedimientos seguidos por la empresa matriz. Esta conducta se justificaba hasta cuando podía considerarse válido el supuesto de la intrínseca superioridad del modelo norteamericano en términos de modernidad y de competitividad. Pero, una vez que el supuesto en cuestión ha comenzado a vacilar, se ha evidenciado que la política de indiferenciación tenía sus inconvenientes (cfr. S. Vaccà y E. Rullani, 1983; S. Vaccà y A. Zanfei, 1989).

En realidad, como es lógico, los sistemas locales que se han revelado mayormente vitales y capaces de conservar la propia identidad tradicional han sido justamente aquellos que han aceptado el reto de la apertura al exterior y de la valorización de su saber contextual en redes globales.³⁰

Las tradiciones y experiencias productivas de un determinado sistema local pueden circular en la red global, encarnándose ya sea en productos que vienen aceptados por el mercado, o en ideas organizativas (estandarización, cadena de producción, organización científica del trabajo, subcontratación, mercado comunitario, etc.) del proceso productivo, que son prestadas o que vienen impuestas. Si una experiencia local (*know-how* peculiar, material especial, etc.) no logra entrar en circulación, caerá en la reserva del folclore, de la cual puede, por lo demás, ser vuelta a pescar en cualquier momento posterior.

Todos los lugares, en principio, son depositarios del saber contextual, pero en una realidad de mercado esto se reproduce en forma ampliada sólo si logra integrarse, en los modos antes ilustrados, con el saber codificado, de manera tal que dé lugar a productos que se vendan en el mercado externo. Si los valores y las instituciones de un determinado lugar tienen contenidos y formas de inhibir la integración económicamente eficiente del saber contextual local con el saber codificado relevante (por ejemplo, la resistencia a la innovación tecnológica, la adversidad al riesgo de empresa, el desprecio por las manualidades, etc.), entonces se crea un círculo cerrado que aísla a ese lugar de la evolución general de la industria.

Se podría entonces imaginar, para cada momento particular, un mapa de la red de los lugares (sistemas locales) que participan en el gran circuito de los conocimientos y de los intercambios, y de aquellos que quedan al margen.

³⁰ El caso de Prato es emblemático, en tanto representa un derrotero histórico, que comienza al menos en el siglo XVII, de transición ininterrumpida del sistema productivo local en los siguientes planos: tecnológico (por ejemplo, paja, textil, papel), mercantil (de los mercados del este asiático y de sudafrica, a los mercados europeos y estadounidense) y organizativo (de la empresa verticalmente integrada a la desintegración vertical), todo ello en la búsqueda de las condiciones de competitividad y de reproducción social.

10. REPRODUCCIÓN Y EVOLUCIÓN DE LOS SISTEMAS LOCALES

10.1. La producción del saber contextual (como del codificado) no tiene lugar, lo hemos ya notado, en la cabeza de un sólo individuo, sino siempre en el complejo interactivo de las cabezas de los miembros de un cierto grupo; en nuestro caso, de los miembros de un sistema local.

El sistema local es un laboratorio colectivo en el que la socialización, la combinación, la conversión y la absorción de los conocimientos se realizan a través de una densa división del trabajo que involucra a muchos sujetos, más o menos regulados por cualquier poder «fuerte» que existe en el polo industrial, pero mucho menos en el distrito industrial. En la práctica se trata de un proceso de ensayo y error, en el que cada sistema local se modifica con el tiempo como si buscara identificar combinaciones de saber contextual y de saber codificado, de fórmulas organizativas y bloques socioculturales, que le permitan mantenerse en el mercado y reproducirse a sí mismo. Decimos «como si», pues en sentido estricto no existe una *mente maestra* en el sistema local que perciba, evalúe y decida una respuesta unitaria, como en un organismo biológico, sino que más bien existe una red muy estable de conexiones entre valores, conocimientos locales e instituciones que enlaza los subsistemas individuales del sistema local y restringe la variabilidad de las respuestas globales.

No hay ninguna respuesta plena, directa y consciente del sistema local a los diversos retos ambientales, sino más bien una composición de respuestas de los diversos subsistemas internos que no sale, generalmente, de un cierto ámbito de variabilidad; si esto sucede quiere decir que el «adhesivo» cultural e institucional del distrito no es eficaz, es decir, que la identidad del sistema local se está deshaciendo. Para el economista que lo observa el fenómeno se presenta normalmente bajo la forma de «crisis», pero no está excluido que presente aspectos de crecimiento aún más vistosos que aquellos de decadencia.

La historia de un sistema local es la reconstrucción de cómo se ha venido formando y modi-

ficando, una «lógica de sistema» con base territorial, capaz de involucrar los comportamientos individuales y de grupo, sólo parcialmente conscientes de las exigencias sistémicas, hacia salidas favorables para la reproducción y para el desarrollo del sistema local. Paralelamente, a nivel psicológico la reconstrucción de cómo se ha venido formando y modificando una imagen «fuerte» del sistema productivo local, capaz de movilizar sentidos de identificación y de pertenencia que legitimen y den sustancia a modos de decir, tal como las respuestas de los distritos de Prato o de Carpi a la devaluación de la lira, en tanto expresiones que van más allá de la suma de las respuestas de los operadores individuales.

11. PERSPECTIVAS DE INVESTIGACIÓN Y ESBOZOS DE POLÍTICA INDUSTRIAL

11.1. De esta propuesta de lectura de los fenómenos socioeconómicos deriva una estrategia de investigación socioeconómica bastante lejana de aquellas que prevalecen entre los economistas políticos, industriales y empresariales. Las tres principales directrices de profundización estarían constituidas por:

a) una cuidadosa individualización de los sistemas productivos locales;³¹

b) un estudio de caso, multidisciplinario y a profundidad, de los sistemas locales, que explore las similitudes y las características diferenciales, sin eludir con ello, cuando emerja lo crucial, las conexiones entre fenómenos atribuidos a campos disciplinarios diversos. Se trata de ordenar y confrontar, sobre la base de abstracciones oportunas (históricamente determinadas), las regularidades y las diferencias que pueden encontrarse en el funcionamiento de los sistemas productivos locales, a fin de obtener una batería de tipos ideales siempre más rica, y en grado de: i) clasificar racionalmente la riqueza de formas de organización de la producción; ii) ofrecer algunos supuestos para el estudio de las posibles vías desde un tipo ideal hacia otro;

c) una redefinición de gran parte del patrimonio conceptual y teórico de la economía y de las otras ciencias sociales, en términos de conexio-

nes específicas entre los sistemas locales y de limitaciones a su cambio. El análisis socioeconómico interlocal podría constituir el nuevo e ilimitado terreno de desarrollo de aquella parte de la tradición científica que no refluye hacia el estudio sistemático de los microcosmos locales. Con las advertencias no secundarias de que: 1) nexos y límites no derivan solamente del marco natural del juego competitivo de los sistemas locales, sino también de la acción (en esta perspectiva se podría decir de la interferencia) de las empresas globales; 2) discontinuidades significativas se realizan a nivel de estado nacional y de reagrupaciones «regionales» de estados-nación.

Al interior de una estrategia tal de investigación nos parece que el primer problema a plantearse sea la confrontación de las ideas generalmente recibidas acerca del financiamiento normal del capitalismo con las múltiples experiencias de aquellos auténticos «microcosmos sociales» que son los sistemas productivos locales. Una confrontación que no reduzca la lectura de lo particular a la especificación del modelo, sino que tenga cuidado de mantener abierto el circuito particular-general-particular: uno en lo múltiple, lo múltiple en lo único.

El segundo problema es el *modus operandi*, en gran medida aún desconocido, del proceso de integración local entre saber contextual y saber codificado. Se trata de entender *cómo se regeneran*, en forma localmente cohesionada, el trabajo, las relaciones, la cultura, las infraestructuras materiales e inmateriales que dan identidad a un lugar y lo convierten en un núcleo original y en un término relevante en la división mundial del trabajo. Es inútil decir que tal labor es más difícil en tanto que, colocándose en el cruce de varias disciplinas sociales, no se puede valer directamente de los instrumentos de alguna de ellas. Cada concepto debe ser recalibrado a las exigencias de esta lectura.



³¹ Cfr. F. Sforzi, 1987 y 1990.

Paralelamente se trata de desarrollar estudios empíricos y teóricos sobre la «tecnología» de la producción y del consumo sobre las formas organizativas del proceso productivo y sobre su congruencia con las formas organizativas del proceso social y político. Se puede imaginar que tales estudios permitan encuadrar conceptualmente la sucesión histórica de las modificaciones de los sistemas locales concretos en el espacio multidimensional de las posibilidades evolutivas.

11.2 Existe un evidente significado práctico en esta dirección de investigación. Los sistemas locales son, mucho más que las empresas globales, que pueden transferir el propio centro de acumulación y de gobierno de un país a otro, los verdaderos *recursos críticos* de una economía nacional, cuyas ventajas competitivas dependen siempre más de la calidad de la integración realizada entre economía y sociedad, entre conocimiento codificado y contextual en los lugares donde su población se concentra. La importancia de los sistemas productivos locales, de su multiplicidad y variedad, de su complementariedad dinámica, ha sido largamente subvaluada e ignorada como recurso fundamental de un país. Hoy que la modernización no promete (o no amenaza) ya sustituir a los contextos heredados por la historia, sino que busca a lo más apoyarse en ellos, se vuelve mucho más relevante reconocer, conservar y potenciar el patrimonio de los sistemas locales que cada país ha recibido de las generaciones precedentes.

Los sistemas locales son, en efecto, organismos de lenta y difícil formación; y, de frente a las presiones competitivas ejercitadas por la globalización de los mercados, corren el riesgo de descomponerse y decaer. Cada sistema local que se descompone es una pérdida irremediable para un país porque destruyendo o

desperdiciando experiencias y potencialidades peculiares reduce la complejidad del país mismo y, por tanto, su potencial de soluciones originales disponibles para los problemas emergentes.

Junto, o posiblemente antes, a la representación usual de un sistema industrial nacional como compuesto de un sistema interrelacionado de sectores productivos (matriz insumo-producto), que corresponde a la inspiración económica tradicional de aislamiento de las relaciones técnicoeconómicas de las socioculturales e institucionales, y de descuido de los condicionamientos históricos y geográficos, se debe por lo tanto construir un *tableau* de los sistemas productivos locales de los que emerge: a) la red de flujos que ligán los sistemas locales entre sí y con el «exterior»; b) la tipología de los procesos mediante los cuales se producen, conjunta o separadamente, las mercancías y el nuevo conocimiento. Sólo un *tableau* de este tipo, construido directamente sobre las relaciones socio-económicas «históricamente determinadas» y no sobrepuesto formalmente, como las normales matrices input-output, al enjambre de los fenómenos, puede fundar una política industrial racional o sistemática.

No se trata aquí, para todo país dado, de perseguir la «óptima» estructura sectorial (intento intrínsecamente autofrustrante), en algún sentido general o una genérica promoción o protección de la actividad industrial, sino de buscar aprehender la especificidad y las potencialidades aparentes y ocultas de todo patrimonio cultural nacional (compuesto a su vez de tantos patrimonios locales), para extraer de ello la contribución específica e irreplicable al proceso global de producción y circulación de conocimiento, de valores, de instituciones, y *last but not least*, de mercancías.



BIBLIOGRAFÍA

- Amin A., Robins K. "Industrial districts and regional development: Limits and possibilities", en Pyke F. *et al. Industrial Districts and Interfirm Cooperation in Italy*. Ginebra, 1990.
- Becattini G. (Edit.). *Mercato e forze locali. Il distretto industriale*. Il Mulino, Boloña, 1987.
- Becattini G. "Il distretto industriale come ambiente creativo", en E. Benedetti. Franco Angelin (Edit.). *Mutazioni tecnologiche e condizionamenti internazionali*. Milán, 1989.
- Becattini G. "Il distretto industriale marshalliano come concetto socio-económico", en Pyke *et al. Distretti industriali e cooperazione tra imprese in Italia*. Banca Toscana, Florencia, 1991.
- Bellandi M. "Il distretto industriale in Alfred Marshall", en *L'Industria*. n.3. reeditado en Becattini, 1987.
- Bellandi M. "Structure and change in the industrial district", en *Studi e discussioni*. n.85, Dipartimento di Scienze Economiche, Università di Firenze, 1983.
- Boyer R. *Capitalism, fin de siècle*. Presse Universitaire de France, París, 1986a.
- Boyer R. *La theorie de la regulation: une analyse critique*. Edition de la Decouverte, París, 1986b.
- Boyer R. «Alla ricerca di alternative al fordismo: gli anni Ottanta», en *Stato e mercato*. n.24, 1988.
- Brusco S. *Piccole imprese e distretti industriali*. Rosenberg & Sellier. Turín, 1989.
- Brusco S. "The idea of industrial districts: its genesis", en Pyke *et al. Industrial Districts and Inter-firm Cooperation in Italy*. Ginebra. 1990.
- Cecchi C. *et al. Economia e politica dell'agricoltura e dell'ambiente*. Cedam, Milán, 1991.
- Chandler A.D. *The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business*. Harvard University Press, Cambridge, Mass, 1977.
- Ciccotti E. *Competitività e territorio. L'economia regionale nei paesi industrializzati*. Nis, Roma. 1993.
- Coase R.H. "The nature of the firm", en *Economica*. n. 4, 1937.
- Dei Ottati G. "Distretto industriale, problemi delle transizioni e mercato comunitario: prime considerazioni" en *Economia e politica industriale*. n.51, reeditado en Becattini G., 1987.
- Di Bernardo B., Rullani E. *Il management e le macchine. Teoria evolutiva dell'impresa*. il Mulino, Boloña, 1990.
- Dore R. *Taken Japan Seriously: A Confucian Perspective on Leading Economic Issue*, Stanford U.P., Stanford (CA), trad. it., *Bisogna prendere il Giappone sul serio. Saggio sulla varietà dei capitalismi*. Il Mulino, Boloña, 1991.
- Frey L. "Studi sul mercato del lavoro e organizzazione del lavoro", Conv. di studi: *Economia e politica industriale in Italia dal 1973 al 1993*. Milán, 12-13 nov. 1993.
- Georgescu-Roegen N. *The Entropy Law and the Economic Process*. Harvard University Press, Cambridge, Mass.; trad. it. parcial en *Analisi di economia e processo economico*. Sansoni, Florencia, 1973.
- Grillo M., Silva F. *Impresa, concorrenza e organizzazione. Lezioni di economia e politica industriale*. Nis, Roma, 1989.
- Krugman P. *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge, Mass, 1991.
- Marchionatti R., Silva F. "L'evoluzione degli studi di economia industriale in Italia", Conv. di studi: *Economia e politica industriale in Italia dal 1973 al 1993*. Milán, 12-13 nov. 1993, de próxima publicación.
- Maturana H. R., Varela F. J. *Autopoiesis and Cognition. The Realization of the Living*, reidel, Dordrecht, Holland; trad. it., *Autopoesi e cognizione. La realizzazione del vivente*. Marsilio, Venecia, 1985.
- Nonaka I. "A dynamic theory of organizational knowledge creation", en *Organizational Science*. 1993a.
- Nonaka I. "On a Knowledge Creating Organization", ponencia en el Conv. AIF: *Nuovi alfabeti*. Parma, oct. 1993b.
- Piore M.J., Sabel C. *Le due vie dello sviluppo industriale. Produzione di massa e produzione flessibile*. Isedi, Milán, 1987.
- Pigou A.C. "Some aspects of welfare economics", en *American Economic Review*. 1951.
- Polanyi M. redición: *Personal Knowledge. Towards a post-Critical Philosophy*. Routledge and Kegan, Londres, 1962.
- Porter M. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. the Free Press, New York, 1985.
- Pyke *et al. Industrial Districts and Inter-firm Cooperation in Italy*. Ginebra, 1990.
- Salais R., Storper M. "The four worlds of contemporary industry", en *The Cambridge Journal of Economics*. n. 16, 1992.
- Salais R., Storper M. *Le monde de production*. Edition de l'école des hautes études en sciences sociales, París, 1993.

Steindl J. *Small and Big Business*. trad. it., *Piccola, grande impresa*, Franco Angeli, Milán, 1991.

Simon H. A. *Le scienze dell'artificiale*. il Mulino, Boloña, 1981.

Sforzi F. "Riflessioni sul distretto industriale: un'ipotesi di identificazione spaziale" en Innocenti R., *Piccola città e piccola impresa*. Franco Angeli, Milán, reeditado en Becattini G., ed. 1987.

Sforzi F. "The competitive importance of Marshallian industrial districts in the Italian economy" en Pyke F. *et al.*, 1990, op. cit.

Tinacci Mossello M. "Economia e geografia. Dall'analisi delle economie di agglomerazione alla teoria dello sviluppo

regionale", en *Rivista Geografica Italiana*. junio; reeditado en Becattini G., 1987.

Vaccá S., Rullani E. "Oltre il modello classico di impresa multinazionale", en *Finanza, Marketing e Produzione*. n. 2, 1983.

Vaccá S., Zanfei A. "L'impresa globale come sistema aperto a rapporti di cooperazione", en *Economia e politica industriale*. n. 64, 1989.

Williamson O. E. *Economic Organization: Firms, Markets and Political Control*. Wheatsheaf Booke, Brighton, 1986.

Zolo D. "Autopoiesi: critica di un paradigma conservatore", en *MicroMega*, n. 1.

