

Del distrito industrial marshalliano a la «teoría del distrito» contemporánea. Una breve reconstrucción crítica

Giacomo Becattini¹

RESUMEN: El artículo reconstruye ante todo la génesis histórica del concepto del distrito industrial concentrándose en el pensamiento de un autor, Alfred Marshall, al que se puede considerar su formulador. Se muestra como el concepto tiene su origen de la feliz confluencia de la atenta observación de la realidad industrial contemporánea, sobre todo británica, con un intento por dar respuesta a las dificultades de la teoría clásica y, al mismo tiempo, responden al desafío de la lucha de clases (por ejemplo, naciones económicas).

Las condiciones económicas que habían impulsado el desarrollo de los distritos industriales británicos se repiten, grosso modo, en la Italia de la segunda posguerra. Algunos estudiosos han analizado sin prejuicios la industrialización ligera de determinadas regiones en Italia y, volviendo al pensamiento de Marshall, han redescubierto el fenómeno de los distritos industriales. De ahí nace una abundante literatura que muy pronto supera las fronteras italianas. Algunos de estos estudios internacionales, en particular los realizados por expertos españoles, se cita brevemente. El texto examina el nexo distrito-made in Italy como clave que explica las ventajas competitivas del producto italiano en muchos sectores (por ejemplo, el textil-moda, calzado, muebles, etc.). Por último, en una tercera parte el documento examina algunos nuevos estudios sobre el distrito industrial en Italia.

Clasificación JEL: B31, L11, R11.

Palabras Clave: Distrito industrial, desarrollo local, historia económica.

ABSTRACT: As a departing point, the paper presents the historical genesis of the concept of industrial district focusing on the scientific views of the pioneer of this

¹ Estoy muy agradecido a diferentes colegas y amigos, sobre todo a N. Bellanca, M. Bellandi, P. Groenewegen, T. Raffaelli, G. Dei Ottati y F. Sforzi por sus útiles comentarios, pero esto no comporta, evidentemente, ninguna responsabilidad por su parte respecto a la utilización que yo haga de sus observaciones. Traducción a la lengua castellana a cargo de Mariano Solivellas. Revisión a cargo de Joan Trullén.

Recibido: 8 de abril de 2002 / Aceptado: 19 de julio de 2002

field, Alfred Marshall. The concept has its origins in the observation of the current industrial reality, mainly of the British one. The purpose is to give an explanation to the difficulties of the classic theory and to study the challenges of the class conflicts.

The economic conditions which launched British industrial districts were present, grosso modo, in Italy after the second World War. Some contributions have dealt with the little industrialisation of some Italian regions and using Marshallian thoughts have rediscovered the industrial districts phenomenon. This is the starting point of a high number of scientific contribution in Italy and abroad. Some of these international studies, particularly the ones made by Spanish experts, are quoted. The text analyses the link between districts-made in Italy with the competitive advantages of Italian products in many economic activities (i.e. clothing, shoes, furniture, etc.). Finally, in the third part the paper reviews some new contributions on the industrial district in Italy.

JEL classification: B31, L11, R11.

Key Words: Industrial district, local development, economic history.

1. El distrito industrial marshalliano

1.1. Todo empieza con Marshall

En los manuscritos marshallianos de alrededor de 1870², se encuentran algunas afirmaciones que delinean con claridad una posición del autor distinta de la hasta entonces dominante entre los economistas sobre algunos temas cruciales de la naciente teoría de la producción³. Marshall, en particular, se opone a la conclusión estándar según la cual el «sistema de fábrica» (factory system), con la concentración de todas las operaciones productivas en un mismo lugar y un elevado grado de integración vertical, sería sistemáticamente superior a los métodos de producción más dispersos en el territorio y menos integrados⁴.

Leyendo las descripciones de la época de la industria británica⁵, razonando sobre los textos de economía más difundidos⁶, y observando con atención la realidad que le rodea⁷ (por ejemplo, la cuchillería de Sheffield o el metal de Birmingham), Marshall

² Cfr. J. Whitaker (editor), (1975).

³ Toda la vida y el trabajo de Alfred Marshall han sido investigados extensamente y con gran maestría por Peter Groenewegen. Véase Groenewegen (1995).

⁴ La argumentación marshalliana también es válida en lo que concierne a la integración vertical que se realiza en la pequeña empresa no especializada. Marshall anticipa aquí, en sustancia, la interpretación coasiana según la cual, para cada fase distinguible del proceso productivo, se plantea la pregunta de si conviene mantenerla dentro del proceso productivo o se externaliza, recurriendo al mercado.

⁵ Por ejemplo: W. Cooke Taylor (1841) y W.L. Sargant (1857), que inspira mucho a Les Ouvriers Européens di F. Le Play, sobre cuya metodología de investigación Marshall reflexiona atentamente.

⁶ Entre ellos destaca Mill (1841), Cairnes (1874), Clife Leslie (1888), y también Hearn (1864). Hearn ha considerado con una cierta atención el fenómeno de los distritos industriales, anticipando de alguna forma Marshall. Cfr. Pesciarelli (1999). El manual que Marshall tiene en consideración es, sin embargo,

llega muy pronto a la conclusión de que, por lo menos para ciertos tipos de producción, existen dos modos de producción eficientes: el conocido, basado en grandes unidades productivas integradas verticalmente en su interior, y un segundo, basado en la concentración de numerosas fábricas de pequeñas dimensiones y especializadas en las diferentes fases de un único proceso productivo en una o varias localidades.

«Encontramos —escriben Alfred y Mary Marshall en su manual de economía— que determinadas ventajas de la división del trabajo sólo se pueden obtener en las fábricas muy grandes, pero que muchas, más de las que pueda parecer a simple vista, se pueden obtener de pequeñas fábricas y talleres, con tal de que exista un número muy elevado en la misma actividad.

La fabricación de un producto, a menudo, se compone de varios estadios distintos, cada uno de los cuales tiene reservado un espacio separado en la fábrica; sin embargo, si el volumen global de la producción es muy elevado puede resultar conveniente destinar por separado pequeñas fábricas a cada fase. Si hay muchas fábricas, grandes y pequeñas, todas dedicadas al mismo proceso productivo, surgirán industrias auxiliares para satisfacer sus necesidades particulares (...)»⁸.

Pero las pequeñas fábricas, sea cual sea su número, se encuentran en clara desventaja respecto a las grandes, a menos que no tengan una muy alta densidad en el mismo distrito⁹.

Por lo tanto, tanto las grandes como las pequeñas empresas obtienen beneficios (...) (de la ubicación de la industria), pero estos beneficios son más importantes para las pequeñas empresas porque les evitan muchas de las desventajas que sufrirían al tener que competir con las grandes empresas». Por último, «en estos distritos se ha desarrollado una posterior subdivisión de la especialización; además, los intercambios por separado han buscado localidades separadas (...). Quienes trabajan la lana generalmente no viven entre los trabajadores del algodón de Lancashire, sino que se hallan en Yorkshire, y ellos mismos se dividen en «comercio de la lana cardada» y «comercio del peinado de la lana» y, a su vez, éstos se subdividen en diferentes ramos, cada uno de los cuales tiene un distrito favorito¹⁰».

Como podemos observar, además de la descripción fenomenológica del distrito industrial, se tiene ya una primera estructuración teórica que se basa en los «beneficios» que, posteriormente, se convertirán en las economías externas¹¹.

el de H. Fawcett (1983) generalmente conocido como «Mill and water», porque se consideraba un resumen del de Mill (1848).

⁷ Hay que destacar que Marshall no fue un *armchair economist*, sino que mostró siempre, desde joven, un gran interés por los detalles técnicos y organizativos del proceso productivo, que trata de aprender *on the spot*. Baste recordar los dibujos de instalaciones y maquinaria industrial que realizó en un estudio sobre las fábricas existentes en los Estados Unidos. Véase Whitaker (1996), vol. 1. pp. 51-59 y 80-81.

⁸ *Ibid.*, p. 52. Este es el origen de la bifurcación conceptual que conduce, por un lado al distrito industrial, y por el otro al sector industrial o a la *filière* industrial.

⁹ Aquí se opta por el «territorio» como instrumento de difusión de las «ventajas».

¹⁰ *Ibid.*, p. 47.

¹¹ Entre los estudios que enmarcan históricamente el concepto marshalliano de distrito recuerdo: Bellandi (1982), Loasby (1998), Raffaelli (2002). Véase además Loasby (1989) para una útil introducción sobre el tema.

1.2. El concepto de distrito en el pensamiento marshalliano: el problema de las «naciones económicas»

El punto de arranque más natural para explorar el nacimiento del concepto de distrito industrial en los escritos juveniles de Marshall es cuando aparecen los debates económicos más importantes en la época de sus primeros pasos como economista (1871-1873¹²); en particular los que se iniciaron después de la publicación de los *Principles of Political Economy* de J.S. Mill, sobre todo gracias a J.E. Cairnes¹³ y T. Cliffe Leslie. Estos autores se habían percatado de que la movilidad profesional y territorial, que la teoría clásica daba por supuesta tanto para el trabajo como para el capital, no existía ni siquiera en Inglaterra, que en cambio era la tierra prometida de las leyes económicas clásicas. La realidad social británica se presentaba segmentada en compartimentos regionales, sectoriales, además de sociales, que impedían la libre circulación de los factores capital y trabajo que la teoría daba por supuestos. Por lo tanto, existía un problema para identificar (o circunscribir) áreas o grupos de agentes que pudiesen permitir el intercambio entre los fenómenos y la teoría que requiere una ciencia empírica como es la economía. Sin esta exploración metodológica, la teoría económica clásica quedaba como suspendida en el aire. De aquí deriva la centralidad temática marshalliana de la «nación económica» que proviene de la de los «grupos no competitivos», que en el joven Marshall se nos presentan en dos versiones distintas¹⁴.

En una primera versión la nación «económica» marshalliana es un lugar, o un sistema de lugares, caracterizado por una homogeneidad cultural (valores e instituciones), facilidad de circulación de la información y contigüidad territorial tal, que hace que los movimientos de capitales y trabajadores nivelen rápidamente los índices de beneficios y de salarios. Cualquier área territorial de estas características, por lo tanto, se puede decir que constituye una especie de «nación económica», incluso aunque no haya generado una concreta conciencia de su autonomía y no exprese un unitario mecanismo de gobierno propio. Una nación política (el estado-nación habitual) estará compuesta por varias naciones económicas y tampoco hay ninguna razón para excluir el hecho que una nación económica se sitúe entre varias naciones políticas¹⁵.

En su segunda versión, en cambio, la nación económica es un «bloque de sujetos» dentro de un estado-nación (por ejemplo, los mineros y los propietarios de minas de carbón, los «intereses agrícolas», etc.), o bien entre diferentes estados-nación (por ejemplo la clase obrera) que reconocen como comunes sus propios (o una parte de los mismos) intereses económicos fundamentales, en contraposición a los intereses de bloques análogos del mismo país o del mundo entero. La convicción de tener intereses económicos comunes interactúa, a lo largo del tiempo, con los elementos de cohe-

¹² El primer escrito económico marshalliano, de contenido teórico es la recensión (1872) del libro de Jevons, de 1871. Cfr. Pigou (1925), pp. 93-100.

¹³ El primer ensayo de cierto valor teórico de Marshall es precisamente una crítica de las críticas de Cairnes a J.S. Mill. Cfr. Pigou (1925), pp. 119-133.

¹⁴ Sobre el joven Marshall, véase Dardi (1984).

¹⁵ Sobre esta concepción de «nación económica» me he basado en «Nazione económica e nazione politica nel pensiero di Alfred Marshall» de Roggi (1994). Véase también, en el mismo volumen, algunas breves anotaciones sobre el tema, de Marco Dardi.

sión extraeconómicos que perfilan estos cuerpos sociales, haciendo que cambie la «forma» y el grado de cohesión social a través de los años.

Este segundo tipo de nación económica tiene siempre, a diferencia del primero, un gobierno propio, más o menos explícito, y una «política exterior», más o menos completa y coherente, que decide las alianzas con grupos análogos o provoca conflictos¹⁶.

Esto significa, entre otras cosas, que en una relación dialéctica —que aún ahora se ha de investigar totalmente— existirían para cada «nación económica» del segundo tipo, junto a intereses contrapuestos entre *masters* y *men*, también un elemento de cohesión común que los contrapone a ambos, de manera sólida, con el resto de la sociedad. Éste no está dicho que sea el mismo que une a los habitantes de una misma área, ni que sea el que se supone que mantenga unida a la clase obrera internacional, pero es evidentemente de aquel tipo¹⁷.

¿Cuál es el sentido general de la investigación marshalliana de una nación económica diferente del estado-nación? A mi parecer expresa el rechazo marshalliano de buscar el origen de la investigación económica en las entidades del mundo real como los estados nación y las banales divisiones administrativas. En este sentido, es difícil definir una nación como una entidad empírica. Incluso la utilización de la historia y la geografía como medios de clasificación comporta un esfuerzo de contextualización y abstracción que puede verse condicionado por influencias históricas y geográficas, numerosas e indeterminadas. Es el movimiento conjunto de las fuerzas socioeconómicas quien define y redefine continuamente la unidad del análisis que, de todos modos, es una «nación económica»; es decir, una pluralidad de individuos más estrechamente interconectados que la media, en una combinación que permanece imprecisa entre la primera y la segunda versión¹⁸.

Se trata de una unidad de investigación que permita, de la mejor manera posible, el circuito *the one in the many, the many in the one*. Considero que uno de los rasgos más distintivos de Marshall, también en el proceso de clasificación, es la importancia que atribuye a la autopercepción individual, es decir, su preocupación por la manera de pensar histórico-relativa de los individuos pertenecientes a diferentes países y estratos sociales. Podría ser de utilidad hacer hincapié en este punto.

Aparece aquí la posibilidad de un cambio de la clave de lectura típica del economista: del estudio del comportamiento individual de los productos¹⁹ en los mercados, cuya iden-

¹⁶ Esta construcción, que puede parecer extravagante para el sentido común contemporáneo, no era en su momento *la boutade* de un teórico en su torre de marfil. Baste para demostrarlo el movimiento político del «guild socialism», al cual Marshall, significativamente, presta atención. Véase su texto de 1919, Libro III, parte XIV, 7. En cierto sentido la idea vuelve sobre la formulación corporativista de la «corporación propietaria».

¹⁷ El único economista contemporáneo, que conozca, que se ha planteado este problema citando también a Marshall, es Jan Steedman en su trabajo de 1986. Sin embargo, no parece haber continuado en esta línea.

¹⁸ La modernidad de dicha concepción se ve claramente en el siguiente pasaje de Kindleberger: «El área social óptima es función del sentido de participación del ciudadano medio, de tener un peso en las decisiones, de contar (...). Mientras el área económica óptima puede ser amplia, el área social óptima es claramente de dimensiones más reducidas (...) Además, mientras la escala óptima de la actividad económica se está haciendo cada vez más amplia, la escala social óptima parece ir reduciéndose» Kindleberger (1989), pp. 87-88.

¹⁹ Sobre este tema remito a O. Lange (1952) que escribe en el apéndice: «Por otra parte, en la ciencia económica la clasificación de los bienes no se puede hacer sobre bases puramente arbitrarias, porque en

tificación condiciona en gran medida las conclusiones que se derivan de la teoría económica, al estudio de comportamientos típicamente propios de sujetos representativos en el espacio de las necesidades (o deseos). Obviamente, este planteamiento remite a reagrupaciones humanas representadas por un limitado número de agentes (por ejemplo, los habitantes de determinadas ciudades²⁰) y/o empresas (es decir, una «población» de empresas). Si esta diferente forma de «percibir» los fenómenos sociales, que Marshall adelanta en sus manuscritos juveniles, se hubiese consolidado²¹, se habrían producido importantes consecuencias, tanto en la división del trabajo científico relativo a los fenómenos sociales²², como en el posterior desarrollo del pensamiento estrictamente económico.

1.3. La forma distrito en el pensamiento marshalliano: el hombre como entidad variable

La capacidad marshalliana de ver «distritos» donde otros veían únicamente banales aglomeraciones industriales o, en otros términos, la capacidad de aplicar el concepto de Adam Smith de división del trabajo a diferentes entidades del mundo en su conjunto, es decir, en un estado nacional o en una determinada fábrica (por ejemplo, la fábrica de alfileres de Smith), se imbrica profundamente en las categorizaciones del capitalismo de la época del joven Alfred Marshall.

No es el momento de desarrollar ampliamente este punto; sin embargo, una rápida pincelada y alguna que otra referencia parecen necesarias y plausibles incluso en este punto de la cuestión.

Dos son, por lo menos, los núcleos teóricos problemáticos que encontramos —aunque sólo lo sabemos ahora²³— en el concepto de distrito: el ya citado de las naciones económicas y un segundo, más profundo, que tiene su origen en los estudios acerca del funcionamiento de la mente humana del joven Marshall. En la «anomalía del distrito», como a mí me gusta llamar al conjunto de ideas que giran alrededor del concepto de distrito industrial²⁴, hay una alusión evidente a la concepción social y dinámica del proceso de crecimiento de la capacidad intelectual del individuo, como motor específico de la parte propiamente humana de la historia natural. El hombre

tal caso las leyes de la economía dependerían de la particular clasificación adoptada. Esto limitaría el significado de los planteamientos económicos hasta el punto de hacerlos inútiles».

²⁰ A.C. Pigou pone en la base de su economía del bienestar, claro desarrollo de las ideas marshallianas, la posibilidad de concebir «componentes representativos de grupos de individuos como los ciudadanos de Birmingham o los de Leeds». Cfr. A.C. Pigou, «Algunos aspectos de la economía del bienestar», en *Saggi sulla moderna economia del benessere*, a cargo F. Caffè, Turín, Einaudi, 1956, p. 12.

²¹ Marshall, asediado por una economía que busca una vía totalmente distinta, no tiene la fuerza para llevarlo a sus últimas consecuencias, sino que *a)* sigue inspirando «subterráneamente» el planteamiento marshalliano hacia el estudio de los fenómenos económicos; *b)* determina la incompatibilidad «profunda» respecto a la economía *mainstream*.

²² La división de los estudios sobre la sociedad en economía, sociología, antropología, psicología social, y otras ciencias, que se afirmó en la segunda mitad del siglo XIX, habría sido insostenible.

²³ En particular después de los estudios de T. Raffaelli. Cfr. Raffaelli (1994).

²⁴ Para un marco más general de las anomalías marshallianas respecto al pensamiento económico *mainstream*, remito a «Anomalías marshallianas» (2000a). Hay una versión en inglés el «Marshallian Anomalies», 2000, nueva serie. <http://www.cce.unifi.it/dse/marshall/welcome.htm>.

para Marshall se transforma trabajando y se transforma de manera diferente en contextos organizativos y sociales diferentes²⁵. El ámbito industrial, además del resultado de una observación desinhibida de los hechos, es por lo tanto un símbolo de la concepción marshalliana de la «coralidad» y del enraizamiento histórico del proceso social de producción-educación, que no sería otra cosa en definitiva que una «pieza» de la vida social, localizada en el tiempo y en el espacio, considerada desde el punto de vista de la cobertura de las otras necesidades humanas históricamente percibidas.

Frente a los economistas dogmáticos que, por una parte se obstinan en el fondo salarial y por otra están cegados por las economías de escala y por el sistema de fábrica²⁶, Marshall demuestra, mediante un ejemplo específico —la fórmula del distrito, precisamente— que ya existe en la realidad, al menos, una alternativa, o tal vez un complemento, a la potenciación productiva «exosomática»²⁷ (más coches y/o mejores coches *per cápita*) del trabajo sencillo: su potenciación productiva «endosomática», a través de una actuación sobre los valores y conocimientos funcionales, y a la competitividad del lugar con el que el trabajador mismo se «identifica».

Otro aspecto característico del análisis marshalliano desde sus inicios es el juego dialéctico entre *routines* e innovaciones organizativas en sentido amplio, que copia un esquema que tiene sus raíces en las reflexiones ya citadas del joven Marshall acerca del funcionamiento del alma humana. La sociedad, de manera no muy distinta a como actúan los individuos, alterna comportamientos repetitivos con otros innovadores, que, si tienen éxito, pasan a formar parte del patrimonio de las *routines*, liberando nuevas energías para la innovación²⁸.

Marshall modifica de esta manera el objetivo del análisis económico de los instrumentos exosomáticos de la producción (las máquinas, las instalaciones, los canales, los ferrocarriles, etc.), que incorporan *routines*, que se pueden recoger y acumular, a instrumentos endosomáticos e individuales, como la potencialidad intelectual del hombre, que están abiertos continuamente a la innovación y que son inseparables de su portador, o bienes colectivos como el «capital social», local o sectorial, que intrínsecamente no son apropiables y que consisten en redes sutiles y huidizas de relaciones interindividuales²⁹. De este modo, se abre un profundo e inesperado foso entre él y los economistas *mainstream*, tanto clásicos como marginalistas y, al mismo tiempo, se amplía la distancia del concepto marxiano de modo de producción capitalista, excesivamente anclado en la separación del trabajador del instrumento «material» de producción³⁰.

²⁵ Los pasajes donde se afirma claramente este condicionamiento ambiental y cultural, que llega a rozar el determinismo histórico, son numerosos, especialmente en la obra juvenil. En particular, véase el texto de la conferencia, «Some features of American Industry», en Whitaker (1975), pp. 355-376.

²⁶ Los conservadores y también algunos «progresistas» se detienen con reverencia ante las obviedades del fondo salarial; Marx, que no cae en esta trampa, acepta críticamente —como la historia ha demostrado con posterioridad— las afirmaciones de los «seguidores» del sistema de fábrica y de las economías de escala. En este fordismo *ante litteram* de Marx residen, a mi parecer, los orígenes lejanos del fracaso de la planificación económica centralizada.

²⁷ La distinción proviene de los escritos de Georgescu Roegen. Cfr. Georgescu Roegen (1966), pp. 98-99.

²⁸ Cfr. T. Raffaelli (1994).

²⁹ Marshall habla de «crédito social». Cfr. Marshall (1919), cap. IX, 1.

³⁰ La crisis de la fase fordista del capitalismo, a la que mejor se acopla la clave de lectura marxiana, hace que hoy resurja, significativamente, esta particular clave de lectura marshalliana.

1.4. Distritos semiautomáticos y distritos contruidos

En la obra de Marshall el distrito aparece bajo dos aspectos: como prolongación de los *centers of specialized skill* de la época preindustrial y como posible resultado de la extensión organizada de la actividad industrial de las ciudades industriales de la Inglaterra de finales del siglo XIX. En el primer caso, explicado a la perfección a través de Sheffield («epitome of English economic history»³¹) con su amplia tradición del trabajo del hierro, se subraya la interdependencia entre los aspectos técnico-económicos y las relaciones socioculturales que existían. Se trata de un largo y complicado proceso en el que un continuo flujo de innovaciones socioeconómicas se mezcla con una sucesión de consolidaciones de las más eficientes innovaciones en específicas instituciones.

En el segundo caso nace un embrión —¡y sólo eso!— de política pública para promocionar los distritos industriales. En un texto que se convirtió en el manifiesto de la *Society for Promoting Industrial Villages*, cercana al Garden City Mouvement, del que Marshall formó parte de manera significativa, él propone «la creación de una colonia alejada del humo de Londres» (p. 149) y añade: «Las actividades de diferentes empresas, no necesariamente del mismo sector, podrían promoverse en ciertos casos de manera conjunta. Gradualmente se podría desarrollar un válido distrito industrial y, desde ese momento en adelante, el mero interés personal de los empresarios les induciría a trasladar sus fábricas e incluso a construir nuevas (pp. 149-150)». Y pone de manifiesto que «sólo cuesta dar el primer paso, los siguientes son más fáciles» (p. 149)³².

Como conclusión, la visión marshalliana del distrito industrial no se puede reducir a las propiedades de la concentración territorial de la industria en sí mismas y por sí mismas (el *clustering* o el *networking* de las empresas de muchos economistas de hoy), es decir, el desarrollo «natural» de los automatismos de mercado³³, puesto que dicha visión recoge en un bloque conceptualmente unitario, los fenómenos económicos y los socioeconómicos, y es el preludio de intervenciones públicas adecuadas³⁴.

1.5. Las vías del desarrollo industrial

Para entender mejor el alcance de la «anomalía del distrito» es necesario observar, aunque sólo sea brevemente, algunas posibles implicaciones acerca de la representación del concepto de industrialización³⁵. Si la «anomalía del distrito» se hubiese asentado, el capitalismo industrial habría sido analizado como si contuviese en sí mismo no sólo el camino de desarrollo determinado por acumulación y progreso técnico, hecho de empresas por lo general cada vez mayores y reunidas en industrias cada vez más concentradas —como la mayor parte de los economistas de la época creían y casi

³¹ Muchos fragmentos histórico-conceptuales del proceso que lleva desde los *centers of specialized skill* de la época preindustrial al distrito industrial, están dispersos en varios capítulos y apéndices de Marshall (1919).

³² Cfr. Pigou (1925), pp. 142-151.

³³ Marshall prefiere más bien hablar de «semiautomatismos». Véase Marshall (1919), p. 599.

³⁴ Este distingue netamente el distrito marshalliano de cualquier construcción puramente involuntaria de sistemas locales, como, por ejemplo, las obtenidas de una extensión de los esquemas hayekianos. Cfr. Parri (1997), pp. 175-190.

³⁵ Para una profundización mayor, véase Becattini (2000b), p. 23.

todos los economistas posteriores siguieron pensando durante mucho tiempo— sino otros caminos (dos, por lo menos), uno de los cuales habría contemplado la reproducción de aglomeraciones territoriales de medianas y pequeñas empresas.

El precoz descubrimiento de «más vías hacia la industrialización», que, entrelazándose e imbricándose entre sí, coexisten, habría podido tener consecuencias de amplio alcance. Cito algunas: *a)* contemplando la persistencia y el desarrollo de formas de trabajo autónomo y de pequeña empresa³⁶ en ciertos sectores productivos, se habría refutado la extrapolación mecanicista de una polarización social del capitalismo industrial en las dos clases de propietarios y de proletarios³⁷; *b)* en previsión de un capitalismo que va hacia pocas megalópolis, se habría dirigido los estudios territoriales hacia una pluralidad y una alternancia de modelos de ocupación territorial; *c)* proponiendo una pluralidad de correspondencia entre la actividad productiva y la vida ordinaria de la gente, se habría planteado la imagen de una producción que se encierra progresivamente en la fábrica o en «la zona industrial», explotando y vaciando los contextos socioculturales y naturales³⁸; *d)* desplazando la idea «fácil», elaborada por los críticos socialistas del capitalismo, de que la tendencia hacia la concentración técnica, económica y financiera de la industria prepara el camino para el traspaso generalizado de la propiedad privada a la pública, se habría ahorrado a la humanidad amargas desilusiones³⁹.

Por otra parte, la duda radical acerca de la unidad de análisis adecuada para la economía, cultivada por el joven Marshall, genera dudas sobre el hecho de asumir acríticamente las compartimentalizaciones empíricas, como el estado-nación de un cierto momento histórico, y nos prepara para la fase de descomposición-recomposición territorial (integración internacional y segmentación subnacional)⁴⁰.

Por lo tanto, las consecuencias económicas, culturales y políticas de la «anomalía del distrito», si ésta se hubiera consolidado, habrían podido ser notables. Pero el Marshall de la madurez, inmerso en el clima del fordismo triunfante, ante el que de todos modos se muestra crítico⁴¹, flirteó con la teoría del valor dominante y trasladó sus eco-

³⁶ Se trata de un tema recurrente en las obras de Marshall, que cae en un ambiente culturalmente no receptivo y acaba con otorgar a Marshall una cierta etiqueta de *laudator temporis acti*.

³⁷ Marshall no accede a la idea de ineluctabilidad de la concentración de la riqueza y de la miseria en los dos extremos de la sociedad. Él ve en el capitalismo fuertes tendencias hacia ese final, pero ve tendencias contrarias de carácter sobre todo económico (por ejemplo, la tendencia hacia la burocratización de lo «grande», sea público como privado, contrapuesta a la infinita reserva de fresca iniciativa constituida por el mundo de los «pequeños» (que desea emerger), aunque también moral e intelectual (la tendencial «civilización» por parte de todos los estratos sociales).

³⁸ No es por casualidad que Marshall mantenga siempre una actitud «problemática», que lo hace muy impopular entre los exponentes de la izquierda política y sindical, hacia el llamado *sweating system*, que para él constituye una de las formas de *embeddement* de la industria en la sociedad y que también puede ser el origen de fenómenos de desarrollo. Cfr. Pigou (1925), p. 225.

³⁹ Cfr. Marshall (1919).

⁴⁰ Kindleberger escribe: «la desintegración social y política (...) explica una tendencia hacia las unidades más pequeñas. La reacción contra las multinacionales (...) es una respuesta a la intrusión de elementos extraños y al temor de que sujetos ajenos al grupo estén tomando decisiones que lo condicionan». Véase Kindleberger (1989), p. 87.

⁴¹ Notables reservas, penetrantes y equilibradas, que Marshall, escondiendo su modelo en el cajón (Ye Machine), hace a la organización científica del trabajo, acogidas por lo general de manera acrítica por el

nomías externas-internas desde el distrito industrial, donde habían nacido, hacia el sector productivo⁴², donde, como es bien sabido, no encajaban demasiado bien.

2. El distrito industrial contemporáneo

2.1. El inadvertido ocaso del fordismo

Muchos años después de la muerte de Marshall (1924), a finales de los años sesenta del siglo XX, algunos economistas italianos perciben algunos curiosos fenómenos: *a*) en ciertas zonas del país (por ejemplo, la Toscana)⁴³, donde la gran empresa, pública y privada, que opera en sectores de alta intensidad de capital y/o alta tecnología, muestra claros signos de declive, se produce un «extraño» florecimiento de pequeñas empresas manufactureras, a cuyo impulso crecen la renta, el empleo y las exportaciones en la zona⁴⁴; *b*) las pequeñas empresas de estas aglomeraciones se presentan técnicamente preparadas para el trabajo que realizan, en un nivel parecido al de las grandes empresas de la competencia⁴⁵. Estas dos conclusiones eran «escandalosas» para las concepciones económicas entonces imperantes. De hecho, el mundo de la ciencia y el de la política se atrincheraron durante algunos años tras un diagnóstico de precariedad y marginalidad que anunciaban —se afirmaba— una imparable desindustrialización y, en definitiva, una decadencia social y civil de aquellas zonas, al hallarse atezados por la competencia de los países industrialmente avanzados, ricos en cuanto a capitales, infraestructuras productivas y conocimientos técnicos, y por la de los países atrasados, con un coste del trabajo más bajo.

Pero el fenómeno, en vez de agotarse, persiste, poniendo en evidencia, además, otra característica no menos «extraña»: las nuevas empresas no nacen en el interior de las ciudades industriales, y en casi todos los sectores se extienden territorialmente en un amplia área —intermedia entre las regiones del desarrollo capitalista clásico y las de la economía deprimida del Sur de Italia— para concentrarse en áreas relativamente restringidas que, a menudo, la teoría corriente de la localización industrial no considera atractivas para la inversión (con pocas infraestructuras o poco accesibles, por ejemplo), en sectores que la economía industrial predominante considera «pasados» y sin perspectivas (textil, vestido, calzado y peletería, muebles de madera, etc.) y bajo formas (la pequeña empresa, por lo general familiar) que considera sin futuro. ¿Porqué este impetuoso retorno a formas arcai-

pensamiento económico *mainstream* e incorporadas sin ninguna lógica, con los resultados que conocemos, a la ideología de la planificación socialista. Cfr. Marshall (1919).

⁴² Aludo a las críticas de Sraffa. Sobre los motivos de este cambio de ruta, el tema da para mucho y no lo tengo muy claro, por lo que lo aplazo para otro momento. En su primera crítica a Marshall, Sraffa capta perfectamente la alternativa, pero no desarrolla el tema territorial. Cfr. Sraffa (1925).

⁴³ Sobre este origen «toscano» de la nueva literatura sobre los distritos industriales, véase: G. Becattini, M. Bellandi, G. Dei Ottati, F. Sforzi, (2002).

⁴⁴ En una primera y no profunda categorización se habla de la Tercera Italia (Bagnasco) o de Norte-Este-Centro (Fuà), pero desde un principio está presente la convicción de que las causas de la eficacia productiva de poblaciones de pequeñas empresas residen en algún factor que une el aparato de producción a su hinterland sociocultural. Permítanme que remita a mi escrito de 1978. Cfr. Becattini G. (1978), pp. 107-123.

⁴⁵ Cfr. Brusco (1989), pp. 59-154.

cas e irracionales de agrupación productiva y de producciones «obsoletas»? Esta es la pregunta, pero antes de intentar dar mi respuesta, creo interesante abrir un paréntesis.

2.2. Las condiciones generales para la formación de los distritos industriales

Pasemos a una pregunta muy general: ¿En qué consisten y cuándo se producen las condiciones para el nacimiento de los distritos industriales? Podemos subdividir dichas condiciones en dos apartados: las condiciones «locales de oferta» y las condiciones «generales de demanda».

Desde el lado de la oferta, las condiciones consisten «en la existencia de países que han conservado en alguna parte de su territorio durante la fase de industrialización canónica y los dos conflictos mundiales de: *a*) una complejidad «cultural» hecha de valores, conocimientos, instituciones y comportamientos (...) que en otros lugares habían sido marginados por una cultura genéricamente industrial y masificadora; *b*) una estructura productiva formada al mismo tiempo por fábricas, talleres artesanales, trabajo a domicilio y autoproducción familiar; *c*) una estructura crediticia (...) dispuesta a financiar las iniciativas más pequeñas y prometedoras, y que ayuda a la gente a utilizar su cada vez mayor cantidad de tiempo libre para producir bienes que pueden ser vendidos como producto estable en el mercado»⁴⁶.

Del lado de la demanda se extiende por parte de amplias capas medias de muchos países el *standard of comfort*⁴⁷ habitual (en sus respectivos países); la superación de dicho estándar crea las condiciones para el nacimiento de nuevos núcleos de necesidades de alto contenido social y «cualitativo», que a su vez dan lugar a demandas muy variables de productos diferenciados y personalizados.

La presencia de los dos conjuntos de condiciones perjudica a las grandes fábricas, basadas fundamentalmente en las economías internas a escala, en la elaboración de productos estandarizados y en los procesos productivos continuos (es decir, que no se pueden separar en fases), y vuelve a dar juego a fábricas más pequeñas, ligadas en su mayoría al territorio y a las características de la población, dedicadas cada una de ellas a pocas fases de un mismo proceso complejo (la agrupación de empresas). Si se crea una adecuada «atmósfera industrial», hecha tanto de conocimientos técnicos como de «moralidad comercial», el paso desde un predominio de valores jerárquicos entre secciones, como se produce en el interior de una gran empresa, al predominio de relaciones de intercambio (aunque sea con elementos de desigualdad que, de todas formas, se pueden atenuar hasta desaparecer con el paso del tiempo) entre empresas autónomas, crea un diferencial positivo de confianza⁴⁸ entre los agentes, que reduce el coste global de la producción del distrito considerado en su conjunto⁴⁹.

⁴⁶ Cfr. Becattini (2000), p. 23.

⁴⁷ Para el concepto de *standard of comfort*, contrapuesto al *standard of living* remitimos al autor que ha propuesto dicha distinción, Alfred Marshall. Cfr. *Principles of Economics*, Variorum edición a cargo de C. Guillebaud, Macmillan, Londres (1961).

⁴⁸ Algo semejante al ya mencionado concepto marshalliano de «crédito social».

⁴⁹ Marshall hace hincapié en la falta de realismo de la concepción «escolástica» del coste de producción de un solo producto. El estudio del proceso de producción como parte del de industrialización impone la

Cada vez que en una situación en la que es dominante la producción manufacturera, en su modelo industrial o preindustrial, se producen los dos conjuntos de condiciones, la forma de producción districtual se refuerza⁵⁰.

Mi respuesta es en pocas palabras la siguiente: en la Italia del milagro económico, dentro de un mundo occidental en gran expansión, se vuelven a crear unas condiciones análogas a las de muchos *centres of specialized skill* británicos afectados por la primera gran expansión que siguió a la revolución industrial⁵¹. En ambos casos un amplio y socialmente desigual crecimiento de la renta concentra ésta en manos de un gran núcleo de clases medias que, alcanzado el *standard of comfort* del momento⁵², se dedica a la búsqueda de bienes y servicios cada vez más diferenciados y personalizados, que aporten «sensaciones nuevas» y prestigio social. La amplia serie de objetos estandarizados siempre tienen peor suerte con este tipo de grupo social con dinero, cuya demanda, por lo tanto, se hace cada vez más fragmentada y variable. Estos fenómenos del mundo «real», señalan el nacimiento o el renacimiento de la «nueva» teoría de los distritos industriales.

2.3. Las vías italianas hacia el distrito industrial

La explicación de aquellos fenómenos, que llegó espontáneamente a algunos investigadores italianos, al huir del impasse al que les costreñían las teorías dominantes, fue la presencia de un factor de potenciación de la productividad (y de la innovación) más ligado a la contigüidad física y menos ligado a la inversión en medios de producción. Pero —¡cuidado!— se trataba de un factor de potenciación de la productividad diferente también de la explotación de la situación de inferioridad del trabajador asalariado, como se manifiesta con frecuencia en las áreas de pequeñas empresas polarizadas por una o pocas grandes empresas⁵³.

La teoría económica ya había puesto a la disposición un factor de este tipo: las economías externas a la empresa individual, pero internas a un grupo sectorial o terri-

consideración, en el análisis a medio y largo plazo, de la red próxima de las conjunciones y conexiones de coste. Cfr. Marshall (1919), Libro II, cap. 1.

⁵⁰ Naturalmente para darse cuenta es necesaria una teoría económica capaz de captar el fenómeno. Los distritos pueden surgir en la realidad y, sin embargo, la teoría prevalente ignorar esta percepción. Es aquí, en la intersección dialéctica entre los fenómenos y la teoría, donde reside la importancia decisiva de la ruptura marshalliana de la ortodoxia clásica y marxista (y después también neoclásica).

⁵¹ Marshall no piensa sólo en los grandes centros, como Sheffield, sino también en los pueblos que rodeaban Londres antes de su gran expansión y que se podrían haber convertido en distritos industriales alternándose con zonas agrícolas.

⁵² En la época victoriana esto significaba: casa con jardín, un salón elegante a ser posible decorado con empapelado Morris, hijos en colegios privados, etc.; en la Italia de la posguerra: piso en la ciudad, electrodomésticos, coche, vacaciones etc.

⁵³ F. Pyke y W. Sengenberger, llamarán «vía alta» al incremento de productividad, en contraposición a la «vía baja», basada, precisamente, en la explotación. Cfr. Pyke y Sengenberger (1992). No puedo dejar de mencionar, por el papel decisivo jugado en la difusión internacional de la temática del distrito, el programa de investigación del *International Institute for Labour Studies* (ILLS, Ginebra) sobre *The New Industrial Organization*, iniciado en 1986 y coordinado por W. Sengenberger, con la colaboración inicial de M.J. Piore. Dicho programa ha producido diferentes libros: de F. Pyke, G. Becattini y W. Sengenberger (a cargo de) (1990) a F. Cosentino, F. Pyke y W. Sengenberger (a cargo de) (1996).

torial de empresas. Expulsadas del sector por las críticas bien conocidas de Sraffa⁵⁴ y pocos apreciadas por los economistas *mainstream*, por cuanto eran base teórica de la intervención del Estado en la economía⁵⁵, las economías externas vuelven a entrar de este modo en el debate italiano, con un salto de un siglo y bajo su forma territorial⁵⁶.

Debe decirse, de todos modos, que ésta no es la única vía⁵⁷ que lleva a los estudiosos italianos a la formulación del concepto de distrito industrial. Por ejemplo, Sebastiano Brusco llega al distrito industrial a partir de una base teórica que no es en absoluto marshalliana. Aplicando su análisis a la fenomenología industrial de la Emilia-Romagna, Brusco llega al concepto de distrito industrial sin la ayuda de las economías externas-internas y a pesar del hándicap —que yo sigo considerándolo como tal— de su formación sraffiana⁵⁸.

2.4. Algunos estudios de la temática del distrito industrial fuera de Italia

Citaré a continuación algunos estudios internacionales sobre el debate de los distritos industriales, advirtiéndole al lector que los «apuntes» que voy a dar, aunque recogen lo esencial —eso espero— es muy incompleto.

Partimos del punto de intersección entre el debate acerca de los distritos industriales y la temática del postfordismo. Esta última ha interesado a los estudiosos de muchos países y sobre todo de los Estados Unidos, donde los fenómenos de desgaste de las soluciones ford-tayloristas aparecieron antes y de manera muy visible. Estas transformaciones dieron lugar a por lo menos dos corrientes de pensamiento: la teori-

⁵⁴ Me refiero a la controversia sobre costes iniciada a partir del famoso artículo de Clapham. Véase en este sentido Clapham (1922a) y también Clapham (1922b).

⁵⁵ Me refiero a la línea de estudios que se genera a partir de *The Economics of Welfare* (1920) de A.C. Pigou.

⁵⁶ Permítaseme recordar que el primer texto, por lo que yo sé, en el que las economías internas-externas vuelven a ejercer el papel que el joven Marshall les había asignado es: Istituto Regionale Programmazione Económica della Toscana (IRPET) (1969). Vuelto a publicar en Becattini (1999), pp. 116-146.

⁵⁷ Temo haber olvidado varias vías de acceso al concepto de distrito industrial y pido excusas a los colegas que han sido «ignorados», en una próxima oportunidad realizaré un examen más completo. Pero por lo menos deseo dar una lista de un número de libros y ensayos para enmarcar el fenómeno, a partir de los cuales el lector podrá tener un panorama más completo: Garofoli (1983); Becattini (1987); Brusco (1989); Gobbo (1989); Pyke, Becattini y Sengenberger (1991); Nuti (1992), 2 volúmenes; Onida, Viesti e Falzoni (1992); Bellandi y Russo (1994); Dei Ottati (1995); Brusco y Paba (1997); Varaldo y Ferrucci (1997); Belfanti e Maccabelli (1997); Corò y Rullani (1998); Bagella y Becchetti (2000), Belussi e Gottardi (2000); Tattara (2001); Becattini, Bellandi, Dei Ottati y Sforzi (2001), G. Provasi (2002); A. Alaimo (2002); G. Becattini e F. Sforzi (a cura di) (2002). La bibliografía es mucho más amplia, pero creo que los trabajos antes citados, más otros ya mencionados, recogen lo esencial de la mayor parte de los estudios italianos y extranjeros sobre los distritos industriales.

⁵⁸ ¿Por qué hablo de *handicap*? Porque toda la construcción teórica de Sraffa está dirigida a prevenir la entrada del empresariado en el *core* de la teoría económica. Resulta extraordinario que, partiendo de este presupuesto, Brusco haya llegado a esas auténticas incubadoras de empresariado que son los distritos industriales. La historia de este enfoque del problema se reconstruye en buena parte en el libro de Brusco de 1989. Como confirmación de esta tendencia del pensamiento marxista en ignorar el empresariado, Peter Groenewegen, leyendo ese texto, me ha recordado que Maurice Dobb, en 1923, presentó un trabajo en el «The Entrepreneur Myth» en la sección económica del club de Cambridge *The Heretics*.

zación de los «new industrial spaces» por parte de los geógrafos anglófonos (A. Scott y M. Storper de UCLA de Los Ángeles, A. Amin y K. Robins de Durham, etc.) y el grupo de estudio (1986) constituido en Ginebra, en el ILS, por W. Sengenberger con la colaboración de F. Pyke y M.J. Piore.

Merece señalarse también la intensa interacción que se produjo en los años ochenta y noventa entre el grupo de los «distrettualisti» italianos y un grupo de economistas catalanes: M.T. Costa Campi, J. Trullén, E. Barò y otros. En una serie de seminarios y conferencias en la Universidad de Barcelona y en la Universidad Autónoma de Barcelona los temas del distrito industrial se debatieron ampliamente, en un momento en el que el pensamiento económico italiano con pocas excepciones, como G. Garofoli, todavía se resistía con fuerza a dichas teorías. Como testimonio de estos intercambios, se debe recordar que: a) la primera traducción en lengua extranjera del artículo *Dal settore al distretto* se hizo en catalán en el primer número de la *Revista Econòmica de Catalunya* (1986); b) una primera versión del artículo sobre el *Distretto industriale marshalliano come concetto socioeconomico* apareció en 1987 en los *Papers* de los Seminarios de la Universidad Autónoma de Barcelona. Otros testimonios de este intenso intercambio los encontramos en las lecciones impartidas durante las *Settimane sullo sviluppo locale di Artimino* por M.T. Costa (1994) y J. Trullen (1996) y en un artículo en la revista de Florencia *Il Ponte* (1993). Otro contacto entre estudiosos italianos y españoles sobre el desarrollo local se realizó a través de Juan Juste Carrión de la Universidad de Valladolid quien pasó un curso académico en Florencia. Pero la red de relaciones entre estudiosos italianos y españoles sobre desarrollo local es mucho más amplia y en ella trabajan, del lado italiano, las Universidades de Pavía, Udine, Módena y otras, y del lado español las de Madrid (UAM), Valencia, Alicante, Oviedo y otras. También se estableció una relación entre el grupo de investigadores de Florencia y el *Institute of Competitiveness* de Barcelona dirigido por E. Duch, que se remite a las ideas de Michael Porter.

Otros centros de debate sobre estos temas son el *Institute for Development Studies of Brighton*, el centro *Max Planck*, la *Hosey University de Tokyo*, varias universidades escandinavas, indias y de América Latina. De todas formas, repito que son apuntes nada completos; en conjunto se puede concluir que la difusión de estos estudios ha sido de tal magnitud que se puede predecir el inicio de una segunda fase más sistemática. Entre los numerosos signos de esta incipiente nueva época señalaré la institución de un curso de Economía de los distritos industriales por parte de la Universidad de Florencia y el nacimiento (1994) de la revista *Sviluppo locale*, que dedica particular atención al tema de los distritos industriales.

2.5. El made in Italy

A principios de los años noventa, con el impulso de una importante investigación conducida por Michael Porter y un grupo de colaboradores⁵⁹, se abre una nueva vía en la problemática del distrito. Porter, a partir de una amplia investigación sobre el comercio mundial, observa que —especialmente en Italia, pero también en otros sitios— existen concentraciones territoriales de pequeñas empresas que han adquirido

⁵⁹ Cfr. Porter (1989).

una notable ventaja en apartados nada desechables del intercambio manufacturero mundial (textil, vestido, calzado, piel, muebles y cerámica, etc.). Todo ello a pesar de la inicial superioridad tecnológica de las grandes empresas del sector y los bajos costes relativos de la mano de obra de otros competidores. ¿Cómo se explica esto? En una serie de trabajos, suyos y de sus discípulos⁶⁰, Porter insiste y profundiza cada vez más en su concepto de *cluster* de empresas hasta hacerlo muy cercano al de distrito industrial marshalliano. El prestigio del centro del que forman parte esos análisis, la *Harvard Business School*, y la consonancia del análisis de Porter con el espíritu de la época, que considera como punto fundamental la competitividad de la empresa, hacen que el concepto de *cluster* de empresas abra el camino en los estudios *mains-tream* hacia la recuperación del concepto, «metodológicamente hostil» a la economía estándar, de distrito industrial.

Esta tendencial convergencia de conclusiones —la eficacia del sistema local de los partidarios del distrito y la ventaja competitiva de Porter— suscita en Italia una nueva línea de trabajo que se concentra en los productos emblemáticos de la exportación italiana. Una serie de expertos italianos (Marco Fortis, Giuliano Conti, Stefano Menghinello y otros)⁶¹ tratan de controlar, extender y consolidar los apuntes, necesariamente breves, de Porter acerca de la relación entre el fenómeno del distrito industrial y el *Made in Italy*. Fortis se dedica a analizar a fondo los sectores que se puede convenir que forman parte del *Made in Italy* y llega a la conclusión de que se trata de un auténtico «sistema de sectores y subsectores productivos», interdependientes y centrados en los bienes para la casa y la persona⁶². Conti, junto a Menghinello, profundiza en la relación entre prestaciones y concentración territorial, consolidando y revalorizando las conclusiones de Porter⁶³. Becattini y Menghinello, por último, tratan de identificar, dentro del *Made in Italy* en general, definido por sectores productivos, un *core* de *Made in Italy* de distritos industriales que constituye sustancialmente la punta de lanza de la exportación italiana⁶⁴.

2.6. El nuevo panorama de la investigación italiana sobre los distritos industriales

Mientras tanto, el ISTAT (Instituto Italiano de Estadística), con la colaboración decisiva de Fabio Sforzi, divide el territorio italiano en sistemas locales del trabajo⁶⁵ e identifica 199 distritos industriales⁶⁶. Esto hace posible una comparación de muchas características de las áreas definidas como tales distritos respecto a las que no lo son. Los principales resultados de este estudio —una amplia investigación econométrica del servicio de Estudios del Banco de Italia coordinada por

⁶⁰ Cfr. Porter (1990).

⁶¹ Véase como ejemplo, Bagella y Becchetti (2000).

⁶² Cfr. Diferentes libros de Fortis, pero, sobre todo, los de 1996 y 1998. Sobre el singular recorrido de aproximación de Fortis a la temática del distrito industrial, véase su testimonio sobre el debate reproducido en el número 21 de sept.-dic. 2001, pp. 78-84, de la revista *Antología Vieusseux*.

⁶³ Cfr. Conti y Menghinello (1996), pp. 286-303.

⁶⁴ Cfr. Becattini y Menghinello (1998), vol V, núm. 9.

⁶⁵ Cfr. Sforzi (1989) y ISTAT (1997).

⁶⁶ Cfr. ISTAT (1996), pp. 262-271.

Luigi Federico Signorini— demuestran que muchas de las aportaciones de la «teoría de los distritos industriales» se confirman⁶⁷. Por ejemplo, la tendencia de los trabajadores que han acumulado *know how* a pasar a trabajar por cuenta propia.

Al mismo tiempo, nacen: *a*) itinerante, un *Club de los Distritos* (1996) que tiene la finalidad de representar los intereses de los distritos como tales ante las autoridades políticas de cualquier nivel, desde un municipio hasta Europa y al WTO; *b*) un *Observatorio de los Distritos*, en Milán (1997), en colaboración con la Dirección de Estudios Económicos Edison (antes Montedison) y el Centro de Investigación de Análisis Económico y Desarrollo Económico Internacional (CRANEC) de la Universidad Católica Cuore a la que se añadió en 1999 la Fundación Edison⁶⁸.

2.7. Las características principales de los distritos industriales italianos

Una vez reconocida la utilidad heurística del concepto de distrito industrial y, por lo tanto, la existencia empírica de bloques de fenómenos que se pueden comprender a través de ese instrumento —cosa que ocurre, grosso modo, a principios de los noventa— se empiezan a dar definiciones y caracterizaciones de distrito más o menos afines: el área sistema, el *milieu innovateur*, el *cluster*, etc. No puedo tratar aquí una inacabable y variada literatura, ni considero útil amontonar materiales a menudo heterogéneos. En consecuencia, me limitaré a explicar el camino seguido por mí y un grupo de mis colaboradores.

En vez de partir de un modelo lógico construido mediante comparación con (y a diferencia de) otras formas de organización del proceso productivo (por ejemplo, el polo industrial), que se podría presentar como obnubilador y distorsionador de las novedades que surgen, nuestro grupo partió del supuesto de que, si el distrito tiene una peculiar lógica productiva y reproductiva, su articulación ha de llegar desde el estudio en profundidad de un distrito específico y durante un periodo de tiempo suficientemente largo. Después de establecer que Prato es un distrito industrial, tal vez el arquetipo de los distritos industriales, su estudio nos ha de decir —así lo pensamos— muchas cosas de la anatomía y la fisiología del distrito⁶⁹.

¿Qué conseguimos ver del distrito que teníamos delante?

Ante todo, una población de familias y empresas que interactuaban entre sí de formas diferentes en un área territorial perfectamente identificada. Analizándolo más a fondo, encontramos que las empresas se repartían en varias poblaciones por fases (hilaturas, tejidos, tinte, acabado, etc.)⁷⁰ y se agrupaban en equipos de composición variable⁷¹, que tenían normalmente una empresa «final» (industria de la lana o fabri-

⁶⁷ Cfr. Signorini (2000).

⁶⁸ Es útil recordar también las investigaciones sobre los distritos y sobre los localismos de dos instituciones de investigación de Roma: el Centro Studi Investimenti Sociali (CENSIS) y el Istituto Tagliacarne dell'UICCA.

⁶⁹ Cfr. Dei Ottati (1995); Bellandi y C. Trigilia (1991), núm. 70, pp. 121-152; Becattini (2000b).

⁷⁰ Para una primera cuantificación de las empresas de fase y de su dinámica desde la II Guerra Mundial, véase L. Lazzeretti y D. Storai (1996).

⁷¹ Cfr. Ciappei y Mazzetti (1996).

cante autónomo) que funcionaba de interfaz con el mercado exterior. Las familias se repartían sobre todo de acuerdo con su posición en el proceso productivo local (empresarios industriales «finales», trabajadores asalariados «sencillos», intermediarios del textil, comerciales, etc.).

Pero, sobre todo, encontramos, con sorpresa, que los precios de los productos semielaborados constituían un sistema anclado, por una parte, en los precios de los mismos (o casi) productos existentes en el resto del mundo y, por otra, en las condiciones de reproducción social del conjunto de las familias de los empresarios de fase. El nivel relativo de los precios de las operaciones de transformación, por cuanto definidor de las rentas de un grupo socioeconómico esencial del distrito, se combinaba con el nivel de salarios y el de los beneficios de las empresas finales, a la hora de definir la compatibilidad del sistema.

Lo que para mí se deduce de cuanto se ha expuesto es la idea de que existe una correspondencia íntima, en conjunto reproductiva, entre un determinado bloque espacialmente ubicado y circunscrito de relaciones económico-productivas y un determinado bloque de relaciones socioculturales también ubicado y circunscrito⁷². Un desarrollo posterior, quizás no del todo elaborado todavía, es la definición de las relaciones de sinergia y antagonismo entre «los dos motores» de la economía italiana: grandes y medianas empresas líderes y distritos industriales⁷³.

La investigación dirigida por Signorini, citada con anterioridad, ha confirmado, por una vía totalmente independiente y una metodología completamente diferente, muchísimas de aquellas relaciones, llegando hasta el punto de hacer suya una conclusión del distrito más estricta, según la cual la unidad de análisis apropiada para los estudios de economía industrial no es la empresa individual, sino siempre un grupo de empresas, tal vez identificado en el territorio⁷⁴; se trata de una afirmación de peso y, como bien se puede deducir, llena de implicaciones teóricas.

3. Trabajos en curso

3.1. Del estudio del distrito como tal al estudio de las formas del proceso de industrialización

A partir de este estadio del análisis del distrito se abren por lo menos dos vías: la profundización de los estudios del distrito como unidad elemental de investigación, que separe conceptualmente sus partes (por ejemplo, aparato productivo, red institucional, sistema de valores, etc.), para después analizarlas una a una y por último conectar los resultados del análisis en el «sistema local»; y el paso a un nivel superior de investigación, es decir, la búsqueda de los procesos de cuya actuación conjunta se deriva la naturaleza, de distrito o no, de una determinada distribución territorial manufacturera. En una primera etapa he seguido la primera vía⁷⁵; después,

⁷² El texto en el que se han reflejado estas conclusiones es Becattini (1990).

⁷³ El tema ha sido estudiado principalmente por Bellandi (2001).

⁷⁴ Cfr. Signorini (2000), p. XXII.

⁷⁵ Esta fase de estudios de mi grupo está resumida en Pyke, Becattini y Sengenberger (1990).

visto que también ésta llevaba a una especie de frenética «caza del distrito», en el espacio y en el tiempo⁷⁶, con un contenido taxonómico demasiado alto, he preferido intentar una descomposición del fenómeno en varios procesos diferentes, convergentes en su nacimiento, paralelos en su trayectoria vital y divergentes en la disolución del distrito.

Los procesos que considero que he identificado son los siguientes; *a)* la subdivisión progresiva, cuidada y autocontenida de ciertos procesos productivos y de aquéllos complementarios de los mismos e instrumentales; *b)* la formación y la reproducción en el tiempo de nexos dinámicos entre, por un lado, «complejos de habilidades productivas especializadas» que se han formado en determinados ámbitos territoriales y, por el otro, «núcleos de necesidades» que se han delineado en el espacio general de las necesidades⁷⁷; *c)* la consolidación en instituciones, formales e informales, materiales e inmateriales, de prácticas sociales que respetan, a la vez, las condiciones de competitividad y de reproducción social y natural del sistema local; *d)* la integración dinámica entre saber productivo contextual⁷⁸, muy a menudo tácito, y saber productivo científico-técnico, o codificado, en el proceso productivo; *e)* la formación de figuras e instituciones (integradores versátiles) que median entre la exigencia de especialización y la de la versatilidad; *f)* la formación, la consolidación, la «desviación» y la disolución de los «sentimientos de pertenencia» de los agentes individuales de la producción social; *g)* por último y en resumen, el continuo alimentarse de la movilidad social y profesional a nivel local.

3.2. Dentro el cambio: el *Deus agitans*

El *deus agitans* de la forma organizativa del distrito consiste en la tendencia que, desde un determinado momento, toma cuerpo hacia una subdivisión creciente, cuidada y autocontenida⁷⁹ del proceso de producción típico del distrito, en fases diferentes, que normalmente se realizan en instalaciones y por empresas también diferentes.

Es el principio smithiano-marshalliano-youngiano⁸⁰ de la división progresiva del trabajo como rueda que, surgiendo dentro del hombre⁸¹, mueve el mundo. Sin embargo, hay un detalle importante que consiste en que la subdivisión del trabajo no se refiere a la empresa individualmente estudiada, como en el ejemplo de Adam Smith de la fábrica de alfileres, ni al mercado en su totalidad abstracta como en el modelo de Young, sino a una unidad intermedia, a la que tal vez falta un reconocimiento jurí-

⁷⁶ Cfr. Becattini (1998).

⁷⁷ Hago mención en este punto a un intento teorizador, tal vez no del todo elaborado, que recoja en dualidades orgánicas núcleos de necesidades percibidos como unitarios (por ejemplo, el vestido, o, dentro del mismo, el calzado), continuamente modificados por las disgregaciones y nuevas agregaciones, en el ámbito mundial, de las necesidades reconocidas, con núcleos territoriales de *know how* productivo enraizados en la historia y en la geografía de los lugares.

⁷⁸ Para más aclaraciones me remito a Becattini y Rullani (1993) y a Nonaka y Takeuchi (1997).

⁷⁹ El problema más difícil y aún por resolver es precisamente el del análisis de la fuerzas, internas y externas, que determinan la autocontención.

⁸⁰ La referencia esencial y casi única es Young (1928).

⁸¹ Sobre este nexo son fundamentales los ya recordados textos de T. Raffaelli.

dico, que aparece y desaparece en todas sus dimensiones, incluso en la territorial, en respuesta al movimiento conjunto a largo plazo, local y global, de las relaciones socioeconómicas⁸².

Esta continua y creciente articulación «local» del proceso productivo «típico» del distrito produce dos órdenes de efectos. Ante todo, es el vehículo natural del aumento de productividad del trabajo del distrito: la utilización intensiva de las capacidades adquiridas y de las capacidades para aprender nuevas es la base del incremento productivo del distrito. Naturalmente también es la fuente de su mayor problema: la necesidad de salidas en crecimiento constante. Como el capital, el distrito industrial si no crece, muere.

Pero la creciente articulación del proceso principal es importante también porque permite la interpenetración del proceso productivo y de la vida cotidiana de la comunidad de referencia, que constituye una de las más notables peculiaridades de la «forma de producción del distrito». Es en virtud de ésta que los «recortes» de tiempo, de conocimiento y de energías del trabajo, que el proceso productivo local «en marcha» produce, encuentran, en el propio proceso, los espacios económicos y la atenuación de competencia (diradamento di concorrenza)⁸³ en que infiltrarse. Articulándose continuamente en su interior, el proceso productivo de un distrito en expansión ofrece a dichos «recortes» la posibilidad de monetizarse, transformándolos en bienes y servicios que se pueden vender con beneficio. Al mismo tiempo fija en *know how* individual y colectivo, bueno para nuevos usos, las experiencias productivas y de mercado que hayan tenido éxito⁸⁴.

La creciente subdivisión en fases, la inducción de procesos colaterales, la formación de equipos abiertos (pero preferentemente de distrito) de empresas especializadas, el nacimiento de los mercados internos en el distrito y de un embrionario «sistema local de precios» son, desde esta óptica, aspectos distintos de un único proceso: la gradual formación, que se desarrolla en concomitancia con el devenir de un proceso productivo «típico» de plurifase, por medio de múltiples agentes autónomos, contiguos en el espacio, con una pluralidad orgánica de instituciones locales, basada en una red de mercados locales de semielaborados (los hilados, los tejidos, etc.) de maquinaria, nueva y usada, y de las operaciones (por ejemplo, el tinte).

Pero no se podría entender la formación de este conjunto de mercados internos, que se basan en el muy singular «mercado de distrito» de los recursos humanos, si no se considerase conjuntamente la coagulación alrededor de los mercados de instituciones formales (por ejemplo, asociaciones artesanales, sindicatos, escuelas técnicas, centros tecnológicos, consorcios de compra o de venta, etc.) e informales (por ejemplo, *lobbies*) que cumplen la función en definitiva de construir en cada «especialización» la confianza de poder vender su propia «especialidad» a un precio medianamente remunerativo. Es inútil decir que este proceso de formación local es la otra cara del proceso de formación de una red de mercados, locales y externos.

⁸² Cfr. Bellandi (2001), pp. 189-210, pero, también para otros aspectos, Solinas (1993).

⁸³ Para el término «erradicación de competencia» remito a Becattini (2000 b), pp. 13-15.

⁸⁴ Cfr. Bellandi (1989), Dei Ottati (1994), Sforzi (2000).

3.3. Dentro del cambio: reproducción social y *governance* del distrito

Existe otra dimensión del fenómeno del distrito que a menudo se escapa: con el final del «fordismo», la eficiencia y la capacidad innovativa, y por lo tanto la competitividad de la empresa, dependen mucho más que antes del esfuerzo productivo, de la corrección y de la «flexibilidad» de los trabajadores subordinados y de las empresas que forman parte del «equipo». Si, por ejemplo, un suministrador se siente tiranizado, no irá nunca más allá de los límites fijados por el contrato, tal vez trampeará un poco y en cualquier caso se considerará libre de cambiar de cliente cada vez que las condiciones se lo sugieran o permitan.

En resumen, el empresario no puede pedir a sus *partner* (trabajadores y suministradores) que se impliquen demasiado en el desarrollo, o en la salvación, de su empresa cuando esté muy claro que, llegada la ocasión, él no dudaría en despedir al asalariado y/o cambiar de suministrador. La situación es distinta en el distrito industrial ideal, porque aquí: *a*) el coste de producción del «equipo representativo» de empresas⁸⁵ depende de forma «manifiesta» del funcionamiento global de la sociedad local, de la que forman parte importantes decisiones (por ejemplo, plan general de urbanismo, sistemas de depuración, vialidad, etc.) tomadas por entes públicos elegidos por todo el mundo; *b*) tanto el trabajador como el suministrador «medio» conocen perfectamente la coyuntura general de la «empresa distrito». En pocas palabras, en el distrito los trabajadores y los suministradores saben que no están inermes en manos de las empresas finales, que fuera del distrito están limitadas en su búsqueda de trabajo a bajo coste sólo por la competencia de otras empresas en la demanda de trabajo. Éstas son las bases para una verdadera y realista concertación⁸⁶. Es como si en las cabezas de los representantes de las partes existiera un modelo simplificado del funcionamiento del distrito, que define para cada nivel de integración el margen de oscilación del tipo de salario medio y del precio de cada una de las operaciones de transformación (hilado, cosido, tinte, etc.). Dicho margen no es muy amplio y cada una de las partes tendrá buen cuidado de no destruir, junto a la otra parte, la gallina de los huevos de oro (siempre que la vea como tal) que es el vivir en un sistema local como el distrito, en el que los fortísimos impulsos de la competitividad se mezclan con extendidos fenómenos de cooperación, buena información e integración entre los agentes⁸⁷.

3.4. En resumen

Volviendo al punto de partida, se confirma la duda del joven Marshall acerca de la compatibilidad de los rendimientos crecientes, que dan lugar a procesos de acumulación, con una teoría económica centrada en el modelo del equilibrio estático. Y se

⁸⁵ La descomposición real del ciclo productivo en operaciones efectuadas por empresas diferentes nos dice que la mínima unidad productiva representativa no es la empresa sino el «equipo» de empresas.

⁸⁶ Gabi Dei Ottati ha desarrollado este punto en Dei Ottati (2001).

⁸⁷ Esto recuerda muy de cerca algunas expresiones típicas del análisis de Kindleberger.

confirma el error del Marshall de madurez de no extraer explícitamente todas las consecuencias de esta convicción⁸⁸.

El objetivo general, obviamente remoto, del tipo de análisis que aquí se propone es la identificación de algunas formas organizativas autoreproductivas del proceso productivo social definidas, todas ellas, por una determinada combinación de procesos, como se indica en el apartado 3.1. El distrito industrial es la forma autoreproductiva que la realidad italiana nos ha dado, pero nada puede negar que puedan existir otras. En realidad, la auténtica unidad de análisis en última instancia en el estudio del cambio tampoco es el distrito industrial, sino una entidad que hasta un cierto punto, aunque sea cambiante con la modificación del contexto, sigue siendo ella misma. Al final de este proceso de investigación podríamos encontrar no un conjunto de mercados de productos homogéneos y bien especificados en la búsqueda de equilibrios irrelevantes o imposibles entre una demanda y una oferta que cambian de «significado» con la transformación cualitativa de los bienes, sino áreas de congruencia (siempre temporal, pero de todos modos a medio y largo plazo) de aquellos procesos a la vez económicos y socioculturales. Pues bien, justamente ésta es la meso-economía que necesitamos.

Bibliografía

- Alaimo A. (2002): *Un'altra industria? Distretti e sistemi locali nell'Italia contemporanea*. Milano, Angeli.
- Amin A. e Robins K.: «Industrial Districts and Regional Development: Limits and Possibilities», en Pyke, F. *et alii* (1990).
- Bagella, M. y Becchetti, L. (2000): *The Competitive Advantage of Italian District-Theoretical and Empirical*, en Sforzi, F. (2002).
- Becattini, G. (1978): *The Development Analyses*, Berlin, Physica Verlag.
- Bagnasco A. (2002): «Fatti sociali formati spazialmente, ovvero l'organizzazione della società nello spazio», en Becattini, G. of Light Industry in Tuscany: an Interpretation, *Economic Notes*, núms. 2-3, pp. 107-123.
- Becattini, G. (1986): «Del "sector industrial" al "districte industrial": algunes consideracions sobre la unitat de recerca de l'economia industrial», *Revista Econòmica de Catalunya*, núm. 1.
- Becattini, G. (1987): «Alcune considerazioni sul concetto di distretto industriale», en Universitat Autònoma de Barcelona, *Tercer Cicle d'Estudis Regionals, Urbans i Metropolitans, Papers de Seminari*, núm. 1.
- Becattini, G. (1987) (a cura di): *Mercato e forze locali-il distretto industriale*, Bologna, Il Mulino.
- Becattini, G. (1990): «The Marshallian Industrial District as a Socio-Economic Concept», en *Industrial Districts and Inter-firm Cooperation in Italy*, Pyke, F., Becattini, G. y Sengenberger, W. (eds.), Geneva, IILS.
- Becattini, G. (1994): «Nazione economica e nazione politica nel pensiero di Alfred Marshall», en Roggi, P. (ed.), *Quale mercato per quale Europa*, Milano, Franco Angeli.
- Becattini, G. (1998): «Dal distretto industriale al processo di distrettualizzazione», en *Le vie dell'industrializzazione europea*, Fontana, G.L. (ed.), Bologna, il Mulino.
- Becattini, G. (1999): *L'industrializzazione leggera della Toscana. Ricerca sul campo e confronto delle idee*, Milano, Franco Angeli.
- Becattini, G. (2000a): «Anomalie marshalliane», *Rivista Italiana degli Economisti*, núm. 1.

⁸⁸ La posición de Marshall en 1906 sobre este tema está explicada en Raffaelli (1996) núm. 1. Yo mismo analizo este tema de forma más extensa en Becattini (2002).

30 Giacomo Becattini

- Becattini, G. (2000b): *Il bruco e la farfalla. Prato nel mondo che cambia (1954-1993)*, Firenze, Le Monnier.
- Becattini, G. (2002): «Alfred Marshall fra analisi e storia economica», *Rivista di Storia Economica*, Aprile.
- Becattini, G. y Rullani, E. (1993): «Sviluppo locale e mercato globale», *Economia e Politica industriale*.
- Becattini, G. y Menghinello, S. (1998): «Contributo e ruolo del made in Italy “distrettuale” nelle esportazioni italiane», *Sviluppo locale*, vol. V, núm. 9.
- Becattini, G., Bellandi, M., Dei Ottati, G. y Sforzi, F. (2001): *Il caleidoscopio dello sviluppo locale. Trasformazioni economiche nell'Italia contemporanea*, Torino, Rosenberg & Sellier.
- Becattini, G. y Sforzi, F. (eds.) (2002): *Lezioni sullo sviluppo locale*, Torino, Rosenberg & Sellier.
- Belfanti, C.M. y Maccabelli, T. (eds.) (1999): *Un Paradigma per i distretti industriali*, Brescia, Grafo ed.
- Bellandi, M. (1982): «Il distretto industriale in A. Marshall», *L'industria*, núm. 3.
- Bellandi, M. (1989): «Capacità innovativa diffusa e sistemi locali di imprese», en Becattini, G. (ed.), *Modelli locali di sviluppo*, Bologna, Il Mulino, pp. 149-172.
- Bellandi, M. (2001): «Local Development and Embedded Large Firms», *Entrepreneurship & Regional Development*, 13.
- Bellandi, M. y Russo, M. (1994): *Distretti industriali e cambiamento economico locale*, Torino, Rosenberg and Sellier.
- Bellandi, M. y Trigilia, C. (1991): «Come cambia un distretto industriale. Strategie di riaggiustamento e tecnologie informatiche nell'industria tessile pratese», *Economia e politica industriale*, núm. 70, pp. 121-152.
- Belussi, F. y Gottardi, G. (2000): *Evolutionary Patterns of Local Industrial Systems. Towards a Cognitive Approach to the Industrial District*, Ashgate, Aldershot.
- Brusco, S. (1986): «Small Firms and Industrial Districts: The Experience of Italy», *Economia Internazionale*, Vol. XXXIX, núms. 2-3-4.
- Brusco, S. (1989): *Piccole imprese e distretti industriali*, Torino, Rosenberg and Sellier.
- Brusco, S. (1990): «The Idea of Industrial District: Its Genesis», en Pyke, *et alii* (1990).
- Brusco, S. y Sabel, Ch. (1987): «Produzione artigianale e sviluppo economico», en Brusco, S., 1989.
- Brusco, S. y Paba, S. (1997): «Per una storia dei distretti industriali italiani dal secondo dopoguerra agli anni novanta», en *Storia del capitalismo italiano dal dopoguerra ad oggi*, Barca, F. (ed.), Roma, Donzelli.
- Cairnes, J. E. (1874): *Some Leading Principles of Political Economy*, London.
- Ciappei, C. y Mazzetti, G. (1996): *Lo sviluppo produttivo a rete nel distretto tessile pratese*, Firenze, Regione Toscana.
- Clapham, J.H. (1922a): «Of Empty Economic Boxes», *The Economic Journal*, sept.
- Clapham, J.H. (1922b): «The Economic Boxes: A Rejoinder», *The Economic Journal*, dec.
- Cliffe Leslie, T. (1888): *Essays in Political Economy*, London, Longmans, II ed.
- Conti, G. y Menghinello, S. (1996): «Territorio e competitività: l'importanza dei sistemi locali per le esportazioni italiane di manufatti. Un'analisi per province (1985-94)», *Rapporto sul Commercio Estero*, 1995, Roma, ICE, pp. 286-303.
- Cooke Taylor, W. (1841): *Notes of a Tour in the Manufacturing Districts of Lancashire*, London, Duncan and Malcolm.
- Corò, G. y Rullani, E. (eds.) (1998): *Percorsi locali d'internazionalizzazione. Competenze e auto-organizzazione nei distretti industriali del Nord-Est*, Milano, Franco Angeli.
- Cossentino, F., Pyke, F. y Sengenberger, W. (eds.) (1996): *Local and Global Response to Global Pressure: the Case of Italy and Its Industrial Districts*, Geneva, ILS.
- De Matteis, G. (2002): «Possibilità e limiti dello sviluppo locale», en Becattini, G. y Sforzi, F. (2002).
- Dardi, M. (1984): *Il giovane Marshall. Accumulazione e mercato*, Bologna, Il Mulino.
- Dei Ottati, G. (1994): «Trust, Interlinking Transactions and Credit in the Industrial District», *Cambridge Journal of Economics*, vol. 18, núm. 6, dec., pp. 529-546.
- Dei Ottati, G. (1995): *Tra mercato e comunità: aspetti concettuali e ricerche empiriche sul distretto industriale*, Milano, Franco Angeli.

- Dei Ottati, G. (2001): «Concertazione e sviluppo nei distretti industriali», en *Evoluzione del lavoro, crisi del sindacato e sviluppo del paese*, Ninni, A., Silva, F. y Vaccà, S. (a cura di): Milano, Franco Angeli, pp. 163-195.
- Fawcett, H. (1863): *Manual of Political Economy*, Cambridge, Macmillan.
- Fortis, M. (1996): *Crescita economica e specializzazioni produttive. Sistemi locali e imprese del «made in Italy»*, Milano, Vita e Pensiero.
- Fortis, M. (1998): *Il «made in Italy» - Quando stile e creatività non sono solo moda*, Bologna, Il Mulino.
- Garofoli, G. (1983): *Industrializzazione diffusa in Lombardia: sviluppo territoriale e sistemi produttivi locali*, 1ª ed., Milano, Franco Angeli.
- Georgescu Roegen, N. (1966): *Analytical Economics: Issues and Problems*, Cambridge, Mass, Harvard University Press.
- Gobbo, F. (1989): *Distretti e sistemi produttivi alla soglia degli anni 90*, Milano, Franco Angeli.
- Groenewegen, P. (1995): *A Soaring Eagle. Alfred Marshall, 1842-1924*, Brookfield, Edward Elgar.
- Hearn, W.E. (1863): *Plutology, or the Theory of the Efforts to Satisfy Human Wants*, Melbourne, G. Robertson and Co.
- IRPET (1969): «Lo sviluppo economico della Toscana: un'ipotesi di lavoro», *Il Ponte*, núm. 11.
- ISTAT (1996): *Rapporto Annuale. La situazione del paese nel 1995*, Roma, ISTAT, pp. 262-271.
- ISTAT (1997): *I sistemi locali del lavoro 1991*, Roma, ISTAT, Argomenti núm. 10.
- Jevons, W.S. (1871): *The Theory of Political Economy*, London, Macmillan.
- Kindleberger, C.P. (1989): *Economic Laws and Economic History*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Lange, O. (1952): *Price Flexibility and Employment*, Chicago, Cowles Commission.
- Lazzeretti, L. y Storai, D. (1999): *Il distretto come comunità di popolazioni organizzative. Il caso Prato*, Prato, Quaderni dell'IRIS, núm. 6.
- Loasby, B.J. (1989): *The Mind and the Method of the Economist*, Aldershot, Edward Elgar.
- Loasby, B.J. (1998): «Industrial Districts as Knowledge Communities», en *Industry, Space and Competition. The Contributions of Economists of the Past*, Bellet, M. y l'Harmet, C. (a cura di): Cheltenham, Edward Elgar.
- Marshall, A. (1919): *Industry and Trade, A study of industrial technique and business organization; and of their influences on the conditions of various classes and nations*, London, Macmillan, First Edition.
- Marshall, A. (1961): *Principles of Economics*, Variorum edition overseen by C. Guillebaud, London, Macmillan, 2 vols.
- Marshall, A. (1925): «Where to House the London Poor», en *Memorials of Alfred Marshall*, a cura by A.C. Pigou, Macmillan, London, pp. 149-150.
- Marshall, A. (1975): «Some Features of American Industry» en *Early Economic Writings of Alfred Marshall*, edited by J.K. Whitaker, London and New York, Macmillan, 2ª ed., pp. 355-376.
- Marshall, A. (1994): *Ye Machine*, early manuscript published and edited in Raffaelli, T. 1994.
- Marshall, A. y Marshall, M.P. (1975): *Economia della Produzione*, a cura di G. Becattini, di *The Economics of Industry*, London, Macmillan, dalla 2ª ed. 1881.
- Mill, J.S. (1848): *The Principles of Political Economy*, 1ª ed. John W. Parker, London.
- Nonaka, I. y Takeuchi, H. (1997): *The Knowledge Creating Company*. Creare le dinamiche dell'innovazione, Milano, Guerini e Associati.
- Nuti, F. (1992): *I distretti dell'industria manifatturiera in Italia*, 2 vols., Milano, Franco Angeli.
- Okamoto, Y. (1994): *Distretti italiani e distretti giapponesi, similarità e differenze*, núms. 7/8, Il Ponte.
- Onida, F., Viesti, G. y Falzoni, A.M. (1992): *I distretti industriali, crisi o evoluzione?*, Milano, Egea.
- Parri, L. (1997): «Risultati di azione umana ma non di progetto umano. I distretti industriali per Hayek e la Scuola austriaca», en *Un Paradigma per i distretti industriali*, Belfanti, C.M. y Maccabelli, T. (eds.): Brescia, Grafo, pp. 175-190.
- Pesciarelli, E. (1999): «W.E. Hearn on the industrial organization of society», en *Industry, Space and Competition*, Bellet, M. y l'Harmet, C. (eds.): Cheltenham, Edward Elgar.
- Pigou, A.C. (1925): *Memorials of Alfred Marshall*, London, Macmillan.
- Pigou, A.C. (1914): *Wealth and Welfare*, London, Macmillan.

32 Giacomo Becattini

- Piore, M. J. (1990): «Work, Labour and Action: Work Experience in a System of Flexible Production», en Pyke, F. *et alii* (1990).
- Porter, M. (1989): *The Competitive Advantage of Nations*, New York, Macmillan. Trad. it. 1990.
- Porter, M. (1999): *On Competition*, Boston, Harvard Business School Press, trad. it. 2001.
- Provasi, G. (ed.) (2002): *Le istituzioni dello sviluppo. I distretti industriali tra storia, sociologia ed economia*, Roma, Donzelli.
- Pyke, F., Becattini, G. y Sengenberger, W. (1990): *Industrial Districts and Inter-firm Cooperation in Italy*, Geneva, ILS.
- Pyke, F. y Sengenberger, W. (1992): *Industrial Districts and Local Economic Regeneration*, Geneve, ILS.
- Raffaelli, T. (1994): «Alfred Marshall's Early Philosophical Writings», en *Research in the History of Economic Thought and Methodology*, Samuels, W. (ed.): London, JAI Press.
- Raffaelli, T. (1996): «La formazione di Keynes nel laboratorio marshalliano», *Rivista Italiana degli Economisti*, núm. 1.
- Raffaelli, T. (2002): «Il concetto di distretto industriale nel sistema teorico di Alfred Marshall», *Sviluppo Locale*, núm. 17.
- Rullani, E. (2002): *Riforma delle istituzioni e sviluppo locale*, en Becattini, G. y Sforzi, F. (2002).
- Sabel, C.F. y Zeitlin, J. (1997): *World of Possibilities: Flexibility and Mass Production in Western Industrialisation*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Sargant, W. L. (1857): *Economy of the Labouring Classes*, London, Simpkin, Marshall and Co.
- Scott, A.J. (1988): *New Industrial Spaces*, London, Pion.
- Scott, A.J. y Storper, M. (eds.) (1992): *Pathways to Industrialisation and Regional Development*, London Routledge.
- Sforzi, F. (1989): «The Geography of Industrial Districts in Italy», en *Small Firms and Industrial Districts in Italy*, Goodman, E. y Bamford, J. con Saynor, P. (eds.), London, Routledge, pp. 153-173.
- Sforzi, F. (1994): «The Tuscan Model: an Interpretation in Light of Recent Trends», en *Regional Development in a Modern European Economy: The Case of Tuscany*, Leonardi, R. y Nanetti, R.Y. (eds.), London, Pinter.
- Sforzi, F. (2000): «Local Development in the Experience of Italian Industrial Districts», en *Geographies of Diversity. Italian Perspectives*, Cori, B. *et al.* (eds.), Roma, CNR, pp. 133-156.
- Signorini, L.F. (2000): *Lo sviluppo locale. Un'indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali*, Roma, Meridiana Libri.
- Solinas, G. (1993): «Competenze, grandi imprese e distretti industriali. Il caso Magneti Marelli», *Rivista di Storia Economica*, núm. 1, pp. 79-111.
- Solinas, G. y Baroni, D. (2001): «I sistemi locali manifatturieri in Italia 1991-1996», en Becattini, G. *et alii* (2001).
- Sraffa, P. (1925): «Sulla relazione fra costo e quantità prodotta», en *Annali di economia*.
- Steedman, J. (1986): «Trade Interest versus Class Interest», *Economia Politica*, August.
- Storper, M.: «Le economie locali come beni relazionali», en Becattini, G. y Sforzi, F. (a cura di) (2002).
- Tattara, G. (ed.) (2001): *Il piccolo che nasce dal grande. Le molteplici facce dei distretti industriali veneti*, Milano, Franco Angeli.
- Triglia, C. «Capitale sociale e sviluppo locale», In Becattini G. e Sforzi F. (2002).
- Trullen J. (1993): «I distretti industriali. Una opzione per lo sviluppo spagnolo degli anni novanta», en *Il Ponte*, núm. 7.
- Varaldo, R. y Ferrucci, L. (eds.) (1997): *Il distretto industriale tra logiche di impresa e logiche di sistema*, Milano, Franco Angeli.
- Viesti, G. (2000): *Mezzogiorno dei distretti*, Roma, Donzelli, 2000.
- Whitaker, J.K. (1975): *Early Economic Writings of Alfred Marshall*, London, Macmillan, 2 vols.
- Whitaker, J.K. (1996): «Correspondence of Alfred Marshall», *Economist*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Young, A. (1928): «Increasing Returns and Economic Progress», *Economic Journal*, pp.527-542.