

Distritos industriales en comparación: la “Terza Italia” y Rio Grande do Sul

Joachim Becker*

Introducción

En la llamada “etapa fordista” se habló poco sobre el desarrollo económico local; el marco de referencia fue casi exclusivamente el estado nacional. Sin embargo, la crisis que afectó simultáneamente a los fordismos centrales y periféricos modificó tal situación. Como respuesta a la crisis se produjo una financiarización de la acumulación y una reestructuración industrial, que han tenido como consecuencia también una reestructuración espacial. Las transacciones financieras se han concentrado geográficamente en unos pocos centros, denominados las “ciudades mundiales” (Sassen, 1996; Taylor, 2000). En la esfera directamente productiva, han surgido diversas estrategias que cambiaron el mapa productivo. Muchas veces, esas estrategias fueron diferentes incluso dentro de un mismo territorio nacional. Por eso, se renovó el interés por el desarrollo local, redescubriéndose el concepto Marshalliano de “distrito industrial”. En comparación a otras regiones socio-económicas, la especificidad del “distrito industrial” es, según Becattini (1992, p. 37), “la perfecta ósmosis entre comunidad local y empresas”. Esa ósmosis es respaldada por un cierto tipo de “espíritu industrial” (Marshall), “un sistema de valores y pensamiento relativamente homogéneo, expresión de un cierta ética del trabajo y de la actividad, de la familia, de la reciprocidad, del cambio, que

* Profesor de la Wirtschaftsuniversität Wien, Viena, Austria. El autor agradece a Werner G. Raza y Juan A. Correa por sus comentarios y el asesoramiento lingüístico. Las investigaciones disfrutaron del apoyo del Austrian Science Fund (proyecto P-12378-0EX).

condiciona en una manera los principales aspectos de la vida" (Becattini, 1992, p. 37). Esa óptica es retomada por el concepto de "sistemas productivos locales", que enfoca configuraciones locales de producción donde predominan pequeñas empresas bien interrelacionadas dentro de la misma rama industrial. Se enfatiza también la elevada homogeneidad socio-cultural de los sistemas productivos locales (Garofoli, 1992, p. 65).

La flexibilidad de tales configuraciones industriales ha atraído la atención particular de los economistas locales. Es que el rasgo común de la financiarización y de ciertas estrategias industriales basadas en pequeñas empresas es la capacidad de reaccionar flexiblemente en situaciones de incertidumbre que son características de la coyuntura actual. A la vez, producen manifestaciones bien localizadas que, no obstante, deben ser analizadas en un contexto espacial más amplio. Muchas veces, los analistas enfocan la relación entre "local y global" (Borja/Castells, 1997) desatendiendo lo nacional.

En este artículo, trataremos de enfocar diferentes modos productivos de desarrollo, a partir de un marco teórico regulacionista modificado. La teoría de la regulación es particularmente adecuada para el análisis de modos locales de desarrollo, porque las nociones de tiempo y espacio son explícitamente parte de su teorización (Faria, 2001, p.198). Especialmente nos interesa discutir las posibilidades y límites que Garofoli llama "sistemas productivos locales" y la pertinencia de enfoques que privilegian la relación entre lo local y lo global, a través de un análisis comparativo de los casos de la "tercera Italia" (Bagnasco, 1977), donde se originó el concepto, y de Rio Grande do Sul, que comparte algunos rasgos con la "tercera Italia".

Conceptualizaciones de desarrollo local

Incluso en escuelas teóricas diferentes, el concepto del "distrito industrial" es el punto de partida para el análisis del desarrollo local. Esto tiene que ver con las ambigüedades del trabajo de Marshall, destacado economista de la corriente neoclásica quien, no obstante, traspasó el marco estrechamente neoclásico del individualismo metodológico cuando introdujo el concepto de "espíritu industrial", es decir ciertas disposiciones sociales de pensamiento y comportamiento. Esa laxitud metodológica permitió a economistas institucionalistas, e incluso regulacionistas (cf. Gerbier, 2000), recuperar algunas intuiciones de Marshall. Tales intuiciones tienen que ver con la forma de las relaciones entre empresas y las relaciones entre las empresas y la comunidad local o regional. El distrito industrial "marshalliano" se compone de estrechas relaciones entre empresas pequeñas (normalmente de la misma rama) y una disposición social compartida de pensamiento y comportamiento (cf. Becattini, 1992). Se enfocan así las estrategias empresariales y su flexibilidad, las posibilidades de formar una pequeña empresa y las relaciones entre empresas. En un segundo rango, se discuten también las rela-

ciones salariales y el rol de las políticas locales y regionales destinadas a fortalecer la competitividad. El concepto enfatiza un supuesto consenso social, del que se desprende muchas veces una visión idílica de los distritos industriales. Contradicciones y conflictos sociales no tienen demasiado lugar en tal visión.

Markusen (2000) desarrolló una concepción más amplia del distrito industrial. No se limita a una densificada aglomeración de pequeñas empresas con cierta homogeneidad socio-cultural, sino que define el distrito industrial como "una zona mensurable y delimitada espacialmente, zona de actividad económica volcada hacia el comercio, que tiene una especialización económica distintiva y que puede estar ligada a los recursos, a la industria o a los servicios" (Markusen, 2000, p. 91). El citado autor propone una tipología de distritos industriales. En el centro de esa tipología ubica la escala de las empresas, su origen interno o externo de la región, su carácter privado o público y sus interconexiones. Las otras características, como el tipo de relaciones de trabajo y el rol de la intervención pública, son de segundo rango (ibid., p. 92 y ss.).

Además del distrito marshalliano, hay otros tres tipos de distrito industrial.

a) El "distrito radiante", dominado por grandes empresas integradas verticalmente y que mantienen estrechas relaciones con los oferentes dentro del distrito. Solamente una parte de las grandes empresas tiene sus orígenes dentro del distrito.

b) Las "plataformas industriales satélites", compuestas por filiales de empresas con su sede principal afuera de la región. Las decisiones de inversión son externas y no hay fuertes relaciones con los productores locales.

c) El "distrito industrial con anclaje público", cuyo corazón son las instituciones públicas. Las decisiones de inversión están tomadas por instituciones públicas no necesariamente locales. Hay estrechas relaciones entre las instituciones dominantes y los productores, pero también fuertes ligaciones con instituciones externas al distrito (Markusen, 2000, p. y 92 ss.).

El esquema tiene un origen inductivo-empírico, de manera que no parte de una conceptualización teórica sobre los tipos de distrito posibles, sino de los efectivamente observados por Markusen. No obstante, permite plantear importantes interrogantes, en particular la relación entre grandes y pequeñas empresas y el grado de autonomía del distrito industrial, o la diferencia entre las decisiones de inversión tomadas dentro o fuera del distrito (Krätke, 1995, p.112 y ss). Se puede construir además una jerarquía de distritos según el grado de control sobre inversiones, con gran impacto sobre las opciones de la política de desarrollo local. El enfoque de Markusen tiene la virtud de superar la estrechez del modelo "marshalliano", pero tiene también algunas limitaciones. Algunos de las cuales derivan de su construcción preponderantemente empírica. Se descuidan, por ejemplo, factores muy relevantes como la moneda y el ambiente.

Una discusión más completa de los "distritos industriales" o "sistemas productivos locales" parece posible con una conceptualización regulacionista. Los regulacionistas entienden el desarrollo del capitalismo como una secuencia de formaciones históricas internacionalmente diferenciadas, que evolucionan a través de

crisis y conflictos sociales (Hirsch, 1990, p. 17). En situaciones de grandes crisis, los actores sociales se desprenden de sus segmentadas pautas de acción y tienen que desarrollar e implementar nuevas estrategias para salir de la crisis. Las estrategias involucran tanto la acumulación de capital y la reproducción de la fuerza de trabajo, como “el dispositivo de regulación” que procesa a las contradicciones y conflictos sociales.

Se puede analizar la acumulación de capital a través de varios ejes. Dos de esos ejes –la forma de producir plusvalía y las llamadas “intraversión” y “extraversión” de la acumulación– son discutidos por los citados teóricos de “distritos industriales”. No obstante, hay un tercer eje de análisis, que enfoca el destino del excedente (Becker, 2001, cap. 3), tomando en cuenta las inversiones productivas o financieras. Los inversores suelen preferir las colocaciones financieras especialmente en situaciones de agotamiento de un modelo de desarrollo y de gran inseguridad, ya que se pueden liquidar rápidamente, lo que permite una reacción inmediata y flexible a circunstancias cambiantes (Harvey, 1984; Arrighi, 1994). En las últimas dos décadas, ha habido predominio de la inversión financiera, que incidió sobre las estrategias locales de desarrollo. Las estrategias predominantemente financieras son discutidas en la “ciencia regional” por los teóricos de las “ciudades mundiales” y algunos especialistas de grandes proyectos de desarrollo (inmobiliario).

Tanto las estrategias de acumulación como de reproducción precisan el respaldo de un “dispositivo de regulación” (Becker/Raza, 1999; Becker, 2001, cap. 4.6.), que regula las relaciones contradictorias y conflictivas del capitalismo. Se pueden identificar cuatro formas estructurales de regulación, relacionadas tanto con la acumulación como con la reproducción, y cuya expresión institucional concreta está sujeta a cambios. Se trata de la relación salarial, la forma de competencia, la restricción monetaria y la restricción ecológica (Becker, 2001, cap. 4.6.). La valorización del capital precisa una fuerza de trabajo salariada, de materias primas y de capital monetario. Los capitales entran en competencia en el proceso de valorización. Solamente cuando la mercancía producida se convierte en moneda se revela si la valorización es exitosa. Las emisiones y los residuos precisan, por su parte, de un lugar de depósito. Las normas que rigen esas relaciones sociales son objeto de conflictos. En el dispositivo de regulación están inscriptos dos ejes de conflicto: el eje vertical –especialmente el conflicto entre capital y trabajo– y el eje “horizontal” de competencia que cruza al eje vertical. En el eje horizontal se construyen y se politizan pertenencias e identidades de género, de etnia, de nación o de religión.

La forma mercantil y estatal como formas básicas de relaciones sociales capitalistas se encuentran presentes en todas las formas estructurales de regulación. En algunas formas estructurales también hay trazos de la forma familiar de relaciones sociales, una herencia pre-capitalista, transformada en el capitalismo. El estado, como forma fundamental de las relaciones sociales del capitalismo, está presente en las cuatro formas estructurales de regulación cuyas transformaciones

precisan de la sanción estatal. Como fuerza social, el capital aventaja a las demás fuerzas sociales en su relación con el estado, ya que éste depende de la acumulación del capital para cubrir los gastos fiscales. No obstante, no se puede derivar un determinado comportamiento del estado directamente del imperativo de la acumulación, ya que los intereses del capital no son uniformes. Solamente se puede asegurar un mínimo de cohesión social tomando en cuenta otros intereses sociales. En la sociedad civil se enfrentan diferentes proyectos socio-políticos y también diferentes conceptos sobre la forma concreta del estado. La configuración de los canales de acceso a los centros de decisión estatal, así como el sistema de partidos, la relación entre legislativo, ejecutivo y burocracia y la distribución de poderes entre estado local, provincial, nacional y supranacional tienen mucha influencia sobre cuál de las fuerzas de la sociedad civil logra la sanción positiva del estado.

Tanto la acumulación como la regulación tienen una dimensión espacial. El espacio económico está formado por flujos de mercancías y de capital en sus diversas formas. Por eso, se trata de un espacio de entrelazamiento (Novy, 2001), que no tiene fronteras nítidas. Se puede decir que los espacios económicos se demarcan por el nivel de densificación de las relaciones económicas. Tal densificación se precisa para la formación de un "distrito industrial". No obstante, no se debe olvidar que, geográficamente, los espacios de las diversas formas del capital no coinciden necesariamente, pues la movilidad está bien diferenciada según la forma de capital. El capital monetario es extremadamente móvil y precisa de una reducida normatividad legal. El capital productivo, en cambio, depende de un adecuado "pool" de fuerza de trabajo y de derechos bien definidos de propiedad (por ejemplo en cuanto a las materias primas). De allí que el capital productivo esté mucho más ligado al territorio. La movilidad del capital y el despliegue de la acumulación están también condicionados políticamente (régimen de aranceles, régimen de cambio, etc.).

La espacialidad de la regulación se conforma por la interacción (política) de actores sociales y por el conjunto de normas legales, que tienen aplicabilidad en un cierto territorio. El derecho formal de participar en la elaboración de tales normas también está circunscripto territorialmente. Así, la espacialidad de la regulación está estrechamente vinculada a la forma del territorio. El territorio tiene fronteras nítidas (Giddens, 1985; Revelli, 1995). Tanto el régimen de fronteras como la configuración territorial de regulación son objeto de estrategias y de conflictos socio-políticos, en los que se descubren un carácter vertical y uno horizontal. Los actores sociales tienen capacidades diferentes para articularse en los diversos niveles territoriales, por lo que favorecen a ciertos niveles territoriales en detrimento de otros (Swyngedouw, 1992; Becker, 2001, cap. 6.4).

Tal marco de análisis tiene varias consecuencias sobre la lectura de "distritos industriales" o "sistemas productivos locales". Se tienen que insertar modos de desarrollo local basado en pequeñas empresas en un contexto geográfico más amplio, no solamente respecto a las compras y ventas, sino también respecto a la re-

gulación. El análisis de la regulación no se puede limitar a las relaciones entre las empresas y la relación salarial, ya que debe incluir además la restricción monetaria y la restricción ecológica. El acceso al crédito, por ejemplo, es un factor que puede limitar o facilitar la producción de pequeñas empresas. El acceso al crédito puede tener fuertes componentes locales o estatales, como bancos comunales o provinciales. No obstante, el comportamiento de los bancos está sujeto a regulaciones nacionales e internacionales. La política cambiaria es generalmente una atribución de los niveles nacional o supranacional, pero influye fuertemente sobre las ventas de las pequeñas empresas industriales. Además, se debe tener en cuenta que la "homogeneidad socio-cultural", enfatizada por Becattini (1992, p.37) o Garofoli (1992, p.65) en sus conceptos respectivos de distritos industriales y de sistemas productivos locales, se construye sobre relaciones sociales contradictorias y es, pues, precaria.

El caso modelo de "distritos industriales": la "Terza Italia"

Al final de la era fordista, el sociólogo Arnaldo Bagnasco cuestionó el concepto de una Italia dual, formada por un norte industrializado y un sur subdesarrollado, al introducir en el mapa una "Terza Italia". Esa "tercera Italia", situada en el centro-nordeste del país, se comportó con bastante éxito en la fase final del fordismo. Hoy conocemos bien las condiciones exógenas y endógenas de ese proceso. Para entender la susceptibilidad de ciertas regiones con respecto a este crecimiento, tenemos que referirnos a dos elementos: el primero se relaciona con un tejido de ciudades medianas y pequeñas que han difundido tradiciones y funciones artesanales, financieras y culturales. De esas ciudades, de sus tradiciones de intercambio y de relaciones sociales centradas en el contexto local y abiertas al mundo, emergió el nuevo empresariado. El segundo elemento está constituido por relaciones de producción relativamente autónomas en la agricultura tradicional: "mezzadria", pequeña propiedad, arriendo. La unidad social de base era la familia numerosa, en muchos casos lo suficientemente grande como para constituir un organismo capaz de controlar el propio destino, lo suficientemente autónoma como para experimentar capacidades organizativas e innovadoras, y lo suficientemente estable en el tiempo como para echar raíces, lo que le permitía adaptarse a las nuevas condiciones generales. Entonces, la "tercera Italia" está arraigada en la proto-industrialización difusa (cf. Bagnasco 1988, p. 41 s).

En esas pequeñas y medianas ciudades con una larga historia artesanal-industrial, las pequeñas empresas industriales sobrevivieron a la era fordista, más orientada a las grandes empresas. Tres sub-sectores fueron particularmente importantes en la "tercera Italia": el de la moda (vestimenta, textiles, calzados, cuero etc.), el de los bienes para el hogar (mobiliario, cerámica etc.) y algunas ramas de la industria de maquinarias altamente especializadas (Balcet 1997, p. 118 s, cf. Bagnasco 1977, p. 153 ss.). Esas áreas se concentraron en ciudades determinadas: por ejemplo, la industria del calzado en Vigevano y Macerata, las industrias texti-

les en Prato, Carpi, Biella y Como. Se trata de áreas que se pueden llamar, grosso modo, "tradicionales". Algunas ciudades se caracterizaron por la preeminencia de una sola rama, mientras que otras desplegaron una estructura industrial "plurisectorial integrada" (Mucci/Savi, 1992, p. 107). Los índices de investigación y desarrollo fueron bajos (Balcet 1997, p. 119).

En los años '70, la "tercera Italia", donde se localizaban la gran mayoría de los distritos industriales, presentaba según los indicadores más usuales del momento la apariencia de una economía atrasada. No obstante mostró señales de una gran vitalidad en la fase del declive del fordismo, que contrastó con la muy compleja reestructuración industrial en el área de la gran industria del noroeste italiano. La pequeña industria se adaptó bien a la diferenciación de la demanda de bienes de consumo, y se vio beneficiada por la aparición de nuevas técnicas flexibles (Bagnasco 1988, p. 38 ss). El centro-nordeste fue propenso a la exportación, la más alta en Italia (19,5% en 1968: Bagnasco, 1977, p. 164), tendencia fortalecida por la política de periódicas devaluaciones (Balcet, 1997, p. 113). Las empresas formaron redes de manera parcial; las medianas, pequeñas y micro empresas muchas veces trabaron relaciones de "dominación-dependencia", con una cierta variabilidad en el tiempo (Bagnasco, 1977, p. 168 s). La alta especialización local contribuyó a la formación de una fuerza de trabajo especializada. Hubo también cierta flexibilidad en el esfuerzo demandado a la fuerza de trabajo. Las pequeñas empresas no pagaron necesariamente mal, pero muchas veces impusieron largas jornadas de trabajo. Eso fue facilitado por los lazos familiares entre los pequeños capitalistas y los empleados, y por las relaciones de trabajo patriarcales (Bagnasco 1988, p. 43 ss, Ginsborg 1998, p. 109 s, Sablowski, 1998, p. 278 ss). En las "regiones rojas", el Partido Comunista Italiano (Pci) mantuvo una aceptación y un sustentamiento de la llamada "capa media productiva", es decir, entre los pequeños empresarios (Bagnasco, 1988 p. 63). Esa actitud proyectó y reforzó relaciones de trabajo relativamente poco conflictivas, aunque no desprovistas de tensiones.

La vieja tradición ciudadana también tuvo un impacto sobre el estado local, por medio de la configuración de una sociedad civil específica y un aparato local del estado funcionando bien. Eso ocurrió particularmente en el caso en las zonas rojas (cf. Putnam, 1993). Aunque el estado local y regional tuvo poderes limitados, jugó un rol nada despreciable en la prestación de servicios, promoción de financiamiento regional, formación de consorcios entre instituciones públicas y empresas, etc. Se configuró así un bloque social que desarrolló también, en cierta forma, una "estatalidad local" específica, bien adaptada a las estrategias de acumulación, que se distinguió nítidamente de la estatalidad clientilista, vigente a nivel nacional y en otras regiones. La Democrazia cristiana (Dc) también tuvo fuertes lazos con la sociedad civil en el nordeste, y prestó apoyo a los pequeños productores -a veces activamente, a veces por inactividad (por ejemplo, con la tolerancia de la evasión fiscal: Sablowski, 1998, p. 282).

"Los años ochenta fueron una década difícil", expresa Giovanni Balcet (1997, p. 124). En varios distritos había crisis y se sufría una dolorosa reestructuración industrial. La entrada al Sistema Monetario Europeo (SME) y la concomitante re-

valuación de la lira aumentaron la presión competitiva. Del lado del financiamiento, también había restricciones. La restricción monetaria ejerció una influencia desfavorable sobre los distritos locales. Esos efectos se sintieron aún más por la necesidad de hacer una transición de una acumulación extensiva a una acumulación intensiva. El pequeño tamaño es un obstáculo para la intensificación de la acumulación (Sablowski, 1998, p. 289).

Las pequeñas empresas reaccionaron de diversas maneras frente a la crisis, y modificaron los componentes mercantiles y familiares de las formas estructurales de regulación, siendo los siguientes los rasgos principales de la reestructuración:

- Se produjo un proceso de concertación y centralización de capital, del que emergieron empresas líderes. La empresa líder asumió un rol destacado en la investigación, el financiamiento y la comercialización. En lugar de una red familiar, en muchos casos una familia pequeña asumió el control de la empresa.

- Se fortalecieron los lazos comerciales con el exterior de los distritos. Por ejemplo, se desarrollaron nuevas relaciones de subcontratación afuera del distrito. A la vez, se agudizó la competencia dentro del mismo.

- Se optó por una especialización de la producción en productos de alta gama (Balcet, 1997, p. 125, Ginsborg, 1998, p. 37 ss.)

- Hubo cierta precarización del trabajo salarial (Ginsborg, 1998, p. 40, ISTAT 1998, cap. II).

Los efectos políticos de una competencia más aguda no se hicieron esperar. Se fortalecieron tendencias de un culto a la competencia y a la negación de relaciones de solidaridad. Fuerzas autoritario-liberales, como la Forza Italia y la Lega Nord, fueron los herederos de la DC, de corte social-conservador, que había perdido su cohesión con el fin de la guerra fría. Forza Italia y Lega Nord la suplantaron en el noroeste y nordeste. Sus programas neoliberales, con su ataque contra el estado de bienestar, fueron recibidos muy favorablemente por el capital de servicios y por los pequeños industriales, mientras que el gran capital industrial se mostró más dubitativo al comienzo (cf. Bagnasco, 1996). El gran capital financiero aspira a una privatización de la seguridad social para ampliar su acumulación financiera; el pequeño capital de servicios y de industria espera una reducción de los salarios indirectos. La Confindustria, dominada hoy por las pequeñas empresas, tiene una posición de corte neoliberal. El PCI se escindió en el PDS (Partito Democratico della Sinistra) social-liberal y la Rifondazione Comunista (RC), que mantuvo una posición de izquierda. El PDS (hoy DS) se aproximó cada vez más a la clase media y a los pequeños productores; su gestión local y regional en las zonas "rojas" reflejó cada vez más la ideología de competencia y su desplazamiento en una dirección liberal (cf. sobre el caso modelo de Bologna, Monteventi/Ghedini, 1999). Igual fue el caso a nivel del gobierno nacional de "centro izquierda", en el que el PDS participó como fuerza principal. En las elecciones nacionales de 2001, el bloque de "centro izquierda" perdió muchos votos en la zona "roja", habiendo sufrido con anterioridad derrotas electorales en ciudades con un larga historia de gestión "roja", como Bologna. Se puede constatar que la regulación local de las regiones de los distritos industriales está sufriendo una transformación profunda: en el

sur, por ejemplo, predominó el voto liberal-autoritario y fascista. Surgió una tripartición política de Italia: un autoritarismo liberal con tendencia parcial hacia un chauvinismo regional de bienestar en el norte, un social-liberalismo en el centro y un nacional-liberalismo clientelista con matices fascistas en el sur. El desigual desarrollo socioeconómico y sociopolítico fomenta la tendencia hacia una federalización del estado. Es posible que las ciudades y regiones disfruten en un futuro próximo de una mayor autonomía formal. Es probable también que la gestión local en los distritos industriales sea menos solidaria que en el pasado.

Para concluir, se puede constatar que los distritos industriales en Italia fueron muy exitosos en la fase de decadencia del modelo fordista, pero enfrentaron una crisis importante en los años ochenta (Sablowski, 1998, p. 289). Se adaptaron a las cambiantes circunstancias, como a la política cambiaria, pero esos cambios han debilitado los lazos de reciprocidad y de solidaridad, que fueron factores relevantes de su éxito en el pasado. El modelo del distrito industrial se difundió de manera limitada y se adoptó en unos pocos lugares en Italia del sur, donde las condiciones socio-económicas no fueron tan adversas (cf. Fantozzi, 1997, p. 96 ss., Balcet, 1997, p. 123 s). No obstante, es un modelo de industrialización de presencia limitada incluso en Italia, el país modelo. Siguiendo la definición estrecha de "distrito industrial" que propuso Becattini, Fabio Sforzi identificó 61 distritos industriales en los años ochenta, donde vivía el 4,3% de la población y se localizaba el 5,4% del empleo y el 8,6% de los puestos de trabajo industriales (según Sablowski, 1998, p. 275).

Rio Grande Do Sul: un caso particular en América Latina

Rio Grande do Sul se destaca en Brasil por una estructura social, una historia de desarrollo y un estado regional muy particular. La ubicación fronteriza tuvo un fuerte impacto socio-económico y político sobre la región, originada en el asentamiento de pequeños campesinos de descendencia europea durante el periodo imperial, en especial alemanes e italianos; la región de pequeños colonizadores se encuentra en el hinterland al norte de Porto Alegre.

La paulatina comercialización de la producción agrícola posibilitó la acumulación de riqueza en manos de los comerciantes. En los emergentes centros urbanos surgió al fin del siglo XIX una industria que se distinguió por la presencia de la pequeña y mediana empresa, con raíces en el artesanado y que estuvo orientada hacia el mercado local (Singer, 1977, p.164 ss., De Boni/Costa, 1982, p. 216 s, Reichel, 1993). "As primeira industrias (na zona colonial italiana, JB) eram de perfil tradicional, entre elas se enquadravam a vinícola, a metalúrgica, a industria de alimentos, a extrativa-manufatureira e a têxtil. A formação dessas indústrias refletiu a presença da cultura italiana na região, através de mão-de-obra artesanal, da disposição para o trabalho, do espírito empresarial, da acumulação de capital e da existência de pequenas poupanças. A história dessas indústrias espelha quem foram seus fundadores e as condições iniciais de suas atividades econômicas. Os

inmigrantes que colonizaron esa región trajeron una bagagem cultural marcada pela experiencia de trabajo europeo na terra, no artesanato e na indústria que permitiu reconstruir, na nova terra, o modelo deixado na antiga pátria” (Herédia, 1997, p. 227 s). Se debe destacar que los colonos solamente pudieron valorizar plenamente sus experiencias artesanales, comerciales y asociativas de sus regiones de origen, –en muchos casos el Veneto, parte de la “tercera Italia” (De Boni/Costa 1982: 79)– en un contexto de pequeña agricultura e incipiente industrialización. Lo que Herédia observa en relación con el desarrollo de la zona colonial italiana tiene un equivalente, aunque culturalmente algo diferente, en la zona colonial alemana (cf. Verband deutscher, Vereine 1999/1924 como fuente contemporánea). En el sur de Rio Grande do Sul, donde dominaban los latifundistas, se desarrolló un modelo de industrialización muy diferente (Alonso et al., 1994).

Las estructuras de producción divergentes del estado de Rio Grande do Sul se reflejaron en bloques de poder antagónicos. Al frente de los grandes ganaderos se colocó un bloque compuesto por la clase media urbana y por ganaderos disidentes, así como por comerciantes y productores íntimamente ligados a la pequeña agricultura. Este bloque se organizó en el PRR. Buscaba una forma diferente de estado regional, capaz de establecer un equilibrio de intereses a escala social y de fomentar la diversificación económica. Pretendía “conciliar el progreso económico con la conservación del orden social” (Pesavento, 1997, p. 67). Al fin y al cabo, el Partido instaló una “dictadura positivista” a nivel estadual que perduró por más de tres décadas. El programa de gobierno fue llevado a la práctica mediante una política fiscal relativamente progresiva, con la ampliación de la infraestructura en alianza con el capital extranjero, a través del fomento indirecto a la manufactura, y a través de intentos de conciliación entre el capital y el trabajo (Targa, 1996). Este tipo de política fue singular en el Brasil socio-económicamente heterogéneo y políticamente descentralizado de la “República Velha” (1889–1930).

En la primera fase del “fordismo tropical” (Faria, 1996), la evolución industrial de Rio Grande do Sul se distinguió por la producción de bienes no duraderos de consumo, especialmente de origen agrario. Las pequeñas y medianas empresas mantuvieron su relevancia. Hasta la década de 1950 los bienes industriales fueron comercializados sobre todo en el propio estado, porque la insuficiente infraestructura no permitió la formación de un verdadero mercado nacional (Carrion Jr., 1993, p. 418 ss, Targa et al., 1998, p. 267 s). Con la integración al mercado nacional, se modificó la estructura industrial; se incrementó la producción de bienes intermedios para la industria paulista y también de algunos bienes de consumo duraderos y de bienes de capital.

En los años noventa, se constató la permanencia de un sector de industria “tradicional” muy fuerte en Rio Grande do Sul, que se mostró más estable que en otros estados brasileños. Además, se mostraron bastante dinámicas algunas industrias de bienes de capital, como las de máquinas y herramientas agrícolas, con “una larga historia en el estado” (Passos/Lima 2000, p. 145). Las pequeñas y medianas empresas prevalecen, y “se constata una acentuada reducción del tamaño medio de los establecimientos a lo largo de todo el período 1986–1997” (ibid., p. 153). El gra-

do de organización en asociaciones sociales es mucho más alto que en otras regiones de Brasil (Novy, 2001, p. 356, Tab. A-29). Estos rasgos institucionales tienen algo en común con la "tercera Italia". El estudio de caso de Herédia (1997) sobre la industria textil en Caxias do Sul muestra rasgos semejantes con distritos industriales en Italia, como el familiarismo, la cultura empresarial o el paternalismo en las relaciones salariales. Se puede concluir preliminarmente que el modelo de distrito industrial parece tener relevancia por lo menos para determinadas regiones industriales de Río Grande do Sul. A la vez, se tiene que subrayar que no hay un único modelo de industrialización en ese estado.

El nuevo gobierno estadual, que se define como "gobierno popular", es, nuevamente, muy peculiar en un Brasil fragmentado socio-económicamente y políticamente. Es un gobierno que pretende conciliar una política favorable a las clases populares con un apoyo a las pequeñas empresas, especialmente a los "sistemas productivos locales". La política económica se orienta hacia el fortalecimiento del tejido industrial existente y a un selectivo fomento de nuevos sectores (Faria, 1999). Estos impulsos pretenden ser fomentados a través de una política tecnológica adecuada (Villaverde 1999). La política de crédito a largo plazo del banco estadual, el Banrisul, fue reorientada hacia pequeñas y medianas empresas (Banrisul, 2001, p. 9). Con el presupuesto participativo se modificó el estado regional, incentivando la iniciativa de organizaciones de la sociedad civil, transformando así la naturaleza del estado. Este cambio de la estatalidad puede resultar favorable a estrategias productivas de acumulación, con un fuerte rol de pequeñas y medias empresas. A la vez, se fortalece el acceso de las clases populares a los centros de decisión a través del presupuesto participativo. En eso reside la originalidad del proyecto político. No obstante, tal política tiene que enfrentar fuertes contradicciones: el enfrentamiento entre pequeños empresarios y trabajadores no se diluye; la relación entre el gobierno y las centrales sindicales no carece de momentos de tensión.

Además, la regulación en otros niveles territoriales tiene un fuerte impacto sobre el modelo de industrialización. La política de sobrevalorización del Real y de tasas de interés muy altas impactó muy negativamente sobre la producción industrial de Río Grande do Sul; la coyuntura industrial riograndense se mostró más sensible a las oscilaciones del tipo de cambio, en comparación con otros estados brasileños (Accurso, 2000, p. 56, Tab. 9; Passos/Lima, 2000, p. 127 s). Con la devaluación del Real y la baja de las tasas de interés, la producción industrial mostró por dos años un crecimiento renovado bastante alto (Lima, 2000, p. 121 ss). La política industrial del gobierno estadual sufre fuertes restricciones por parte del gobierno central. El ambiente macro-regional e internacional también incide sobre el desarrollo económico y las opciones políticas estaduais. La crisis del Mercosur afecta a la industria riograndense. Las exportaciones hacia los países del Mercosur aumentaron considerablemente de 1992 a 1998, pero han sido muy negativamente afectadas por las políticas deflacionistas de Argentina y Uruguay (Macadar/Bello, 2000, p. 195 ss). La entrada al ALCA reduciría sensiblemente el margen de maniobra del gobierno estadual. Otra forma estructural muy relevante para el desarrollo in-

dustrial de Rio Grande do Sul es la restricción ecológica. El sector alimentario es un sector clave de la industria riograndense. La normativa sobre el uso de transgénicos afectará a todo el sector agroindustrial, que está sujeto a un proceso de desnacionalización (Benetti, 2000). Los actores sociales oriundos de Rio Grande do Sul pueden influir sobre el desarrollo de la regulación en los niveles nacionales, macro-regionales e internacionales solamente hasta un cierto punto.

Se puede concluir que el concepto de “distrito industrial” tiene cierta relevancia para Rio Grande do Sul. Entendido éste en un sentido estrecho, solamente es pertinente en cuanto al modo local de desarrollo de algunas zonas de Rio Grande do Sul, particularmente dentro de la “zona colonial”. En Brasil, condiciones favorables al desarrollo industrial de tipo “distrito industrial” parecen existir en pocas regiones, como por ejemplo en algunas ciudades en Santa Catarina, (Raud, 2000). Los “distritos industriales” brasileños tienen una trayectoria socioeconómica bastante peculiar, lo que marca que son experiencias que no pueden simplemente copiarse.

Conclusiones

Tanto en Italia como en Brasil, los “distritos industriales” surgieron en circunstancias socio-económicas específicas. Durante sus trayectorias se han plasmado configuraciones institucionales que no se pueden crear “ex nihilo” en contextos institucionales diferentes. No hay, por tanto, una “best practice” de industrialización basada en pequeñas empresas, de la que se pueda importar el concepto y aplicar en un contexto dado. Aunque a los “distritos industriales” se los ha proclamado muchas veces como modelo de industria adecuado al pos-fordismo, muestran vulnerabilidades en la actual fase de desarrollo capitalista. Tanto en la “terza Italia” como en Rio Grande do Sul, la agudización de la competencia revela la fragilidad de algunos fundamentos sociales, como la cooperación entre empresas y las relaciones paternalistas entre capital y trabajo. Además, se observa claramente la importancia central de la política cambiaria para la viabilidad de los “distritos industriales”. A pesar de los condicionamientos internacionales, la política cambiaria sigue siendo una política nacional (o, en el caso de la Unión Europea, una política de un estado supranacional en gestación). Eso es una clara indicación de que, también en la coyuntura actual, una concepción enfocada meramente en la relación entre lo local y lo global no es adecuada.

Bibliografía

- Accurso, J.S., A economia gaúcha nos anos 90”, en: Fligenspan, F.B. (comp.), *Economia gaúcha e reestruturação nos anos 90*, Porto Alegre, 2000, pp. 45–62.
- Alonso, J.A.F. et al, *Crescimento econômico da Região Sul do Rio Grande do Sul. Causas e perspectivas*, Porto Alegre, 1994.

- Arrighi, G., *The Long Twentieth Century. Money, Power, and the Origins of Our Times*, Londres/New York, 1994.
- Bagnasco, A., *Te Italia. La problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Bologna, 1977.
- Bagnasco, A., *La costruzione sociale del mercato. Studi sullo sviluppo di piccola impresa in Italia*, Bologna, 1988.
- Bagnasco, A., *L'Italia in tempi di cambiamento politico*, Bologna, 1996.
- Balcer, G., *L'economia italiana. Evoluzione, problemi, paradossi*, Milano, 1997.
- BANRISUL, Annual Management Report. Fiscal Year 2000, Porto Alegre, 2001.
- Becattini, G., "Le district marshallien: une notion socio-économique", en: Benko, G./Lipietz, A. (comps.), *Les régions qui gagnent*, Paris, 1992, pp. 35-56
- Becker, J., *Akkumulation, Regulation, Territorium. Zur kritischen Rekonstruktion der französischen Regulationstheorie*, Tesis de libre docencia, Wirtschaftsuniversität Wien, Wien, 2001.
- Becker, J./Raza, W., "Great Crisis or Permanent Crisis? Some Reflections on a Comparative Periodisation of Austria and Uruguay", en: Segundas Jornadas de Historia Económica, Montevideo, 1999 (CD-Rom).
- Benetti, M.D., "Reestruturação do agronegócio no Brasil e no Rio Grande do Sul nos anos 90: concentração, centralização e desnacionalização do capital" en: Fligenspan, F. B. (comp.), *Economia gaúcha e reestruturação nos anos 90*, Porto Alegre, 2000, pp. 63-116.
- Borja, J./Castells, M., *Local y global. La gestión de las ciudades en la era de la información*, Madrid, 1997.
- Carrion Jr., F.M., "A economia do Rio Grande do Sul - Evolução recente" en: Dacanal, J.H./Gonzaga, S. (comps.), *RS: Economia & Política. Porto Alegre*, 1993, pp. 403-424
- De Boni, L.A./Costa, R., *Os italianos do Rio Grande do Sul*, Porto Alegre/Caxias do Sul, 1982.
- Fantozzi, P., *Comunità, società e politica nel Sud d'Italia*, Soveria Mannelli, 1997.
- Faria, L.A.G., "Fordismo periférico, fordismo tropical y posfordismo: el camino brasileño de acumulación y crisis" en: *Ciclos*, n° 10, 1996, pp. 73-101.
- Faria, L.A.G., "Crise, desenvolviment e solidariedade" en: Marques, J.L. (comp.), *Rio Grande do Sul: estado e cidadania*, Porto Alegre, 1999, pp. 23-30.
- Faria, L.A.G., "As formas institucionais da estrutura: do micro ao macro na Teoria da Regulação" en: ensaios FEE, v. 22, n° 1, 2001, pp. 187-204.
- Garofoli, G., "Les systèmes de petites entreprises: un cas paradigmatique de développement endogène" en: Benko, G./Lipietz, A. (comps.), *Les régions qui gagnent*, Paris, 1992, pp. 57-80
- Gerbier, B., "Alfred Marshall et l'économie politique comme science sociale", Colloque CEREGMA-ACGEPE, "L'économie, science de la société", pp. 14-15, Martinique, 2000.
- Giddens, A., *The Nation-State and Violence*, Cambridge, 1985.
- Ginsborg, P., *L'Italia del tempo presente. Famiglia, società civile, Stato 1980-1996*, Torino, 1998.
- Harvey, D., *The Limits to Capital*, Oxford, 1984.
- Herédia, V.B.L., *Processo de industrialização da Zona Colonial Italiana*, Caxias do Sul, 1997.

- Hirsch, J., *Kapitalismus ohne Alternative? Materialistische Gesellschaftstheorie und Möglichkeiten einer sozialistischen Politik heute*, Hamburg, 1990.
- ISTAT, *Rapporto sull'Italia*, Bologna, 1998.
- Kräfte, S., *Stadt-Raum-Ökonomie: Einführung in aktuelle Problemfelder der Stadtökonomie und Wirtschaftsgeographie*, Basel, 1995.
- Lima, R.S., "A indústria gaúcha em 2000: crônica de uma recuperação anunciada" en: *Indicadores Econômicos FEE*, 28 (4), 2000, pp. 111-132.
- Macadar, B.M./Bello, T.S., "O contexto internacional e o comércio externo do Rio Grande do Sul na década de 90" en: Fligenspan, F.B. (comp.), *Economia gaúcha e reestruturação nos anos 90*, Porto Alegre, 2000, pp. 159-209.
- Markusen, A., "Des lieux-aimants dans un espace mouvant: une typologie des districts industriels" en: Benko, G./Lipietz, A. (comps.), *La richesse des régions. La nouvelle géographie socio-économique*, Paris, 2000, pp. 85-119.
- Monteventi, V./Ghedini, R., *Guazzaloca 50,69%. Perché Bologna ha perso la sinistra*, Roma, 1999.
- Mucci, A./Savi, J., "Les petites et moyennes entreprises: savoir-faire et capacité d'adaptation" en: Menet-Genty, J. (comp.), *L'économie italienne. Les paradoxes d'une réussite*, Paris, 1992, pp. 103-115.
- Novy, A., *Brasilien: die Unordnung der Peripherie. Von der Sklavenhaltergesellschaft zur Diktatur des Geldes*, Viena, 2001.
- Passos, M.C./Lima, R.S., "Tendências estruturais da indústria gaúcha nos anos 90: sintonias e assimetrias" en: Fligenspan, F.B. (comp.), *Economia gaúcha e reestruturação nos anos 90*, Porto Alegre, 2000, pp. 117-158.
- Pesavento, S., *História do Rio Grande do Sul*, Porto Alegre, 1997.
- Raud, C., "L'industrialisation dans le pays en développement. Une analyse à partir du cas brésilien" en: Benko, G./Lipietz, A. (comps.), *La richesse des régions. La nouvelle géographie socio-économique*, Paris, 2000, pp. 249-269.
- Putnam, R.D. (con R. Leonardi y R. Y. Nanetti), *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, 1993.
- Reichel, H.J., "A industrialização no Rio Grande do Sul na República Velha" en: Dacanal, J.H., Gonzaga, S. (comps.), *RS: Economia & Política*, Porto Alegre, 1993, pp. 193-228.
- Revelli, M., "Economia e modello sociale nel passaggio tra fordismo e toyotismo" en: Ingraio, P./Rossanda, R., *Appuntamenti di fine secolo*, Roma, 1995, pp. 161-224.
- Sablowski, Th., *Italien nach dem Fordismus. Regulation und organische Krise einer kapitalistischen Gesellschaftsformation*, Münster, 1998.
- Sassen, S., *Metropolen des Weltmarkts. Die neue Rolle der Global Cities*, Frankfurt/New York, 1996.
- Singer, P., *Desenvolvimento econômico e evolução urbana*. São Paulo, 1977.
- Swyngedouw, E., "The Mammon Quest. "Glocalisation", Interspatial Competition and the Monetary Order: the Construction of New Scales" en: Dunford, M./Kafkalas, G. (comps.), *Cities and Regions in the New Europe: the Global-Local Interplay and Spatial Development Strategies*, Londres, 1992, pp. 39-67.
- Targa, L.R.P., "Violência revolucionária e fundação do Estado burguês" en Targa, L.R.P. (comp.), *Gaúchos & Paulistas. Dez escritos de história regional comparada*, Porto Alegre, 1996, pp. 81-92.

- Targa, L.R.P. et al., "O Rio Grande do Sul e o mercado nacional" en: Targa, L.R.P. (comp), *Breve inventário de temas do sul*, Porto Alegre, 1998, pp. 225-270.
- Taylor, P.J., "World Cities and Territorial States Under Conditions of Contemporary Globalization" en: *Political Geography*, v. 19, 2000, pp. 5-32.
- Verband deutscher Vereine (orig. en alemán 1924), *Cem anos de germanidade no Rio Grande do Sul - 1824-1924*, São Leopoldo, 1999.
- Villaverde, A., "Superar a política dependente em ciência e tecnologia" en: Marques, J.L. (comp.), *Rio Grande do Sul: estado e cidadania*, Porto Alegre, 1999, pp. 113-136.

RESUMEN

Las discusiones en torno a los conceptos de globalización, regionalización y naciones han opacado en la literatura económica el análisis fenómenos que se hacen presentes en otra dimensión espacial. Sin embargo, la reestructuración de las actividades productivas como respuesta a la crisis dio lugar a estrategias diferenciada incluso en el propio espacio nacional. Esto llevó al redescubrimiento del concepto de "distrito industrial", a partir del cual se puede conceptualizar algunos fenómenos locales.

A partir de ese punto de partida, y utilizando como marco algunos elementos de la teoría de la regulación, este artículo analiza diferentes modos productivos de desarrollo. Especialmente explora las posibilidades y límites de que Garofoli llama "sistemas productivos locales" y la pertinencia de enfoques que privilegian la relación entre lo local y lo global, a través de un análisis comparativo de los casos de la "tercera Italia", donde se originó el concepto, y de Rio Grande do Sul, que comparte algunos rasgos con la "tercera Italia".

ABSTRACT

Discussions about the concepts of globalisation, regionalisation and nations in economic literature have blurred the analysis of phenomena that appear at another levels. However, the restructuring of production as a response to the crisis gave rise to different strategies even within the country itself. This has lead to the rediscovery of the concept of "industrial district", on the basis of which some local phenomena can be conceptualised.

From this starting point, and using some elements from regulation theory as a frame of reference, this article analyses different modes of production for development. It particularly explores the opportunities and constraints of what Garofoli calls "local production systems" and the relevance of approaches that give priority to the relationship between local and global, through a comparative analysis of the cases of the "third Italy", where the concept originated, and of Rio Grande do Sul, which shares some features with the "third Italy".