

## EL NUEVO DEBATE REGIONAL

**Georges Benko y Alain Lipietz**

Así pues, ya estaría todo dicho. En la gran competición internacional, agravada por la apertura del mercado interior europeo el 31 de diciembre de 1992, Francia no contaría más que con una baza: su metrópolis parisiense. Y esta metrópolis no podría tener más que una ambición: alcanzar y sobrepasar a la otra única megalópolis de Europa, la de Londres. Este sería el resultado final del esfuerzo iniciado después de la guerra que tenía como objetivo conjurar la pesadilla de la oposición entre París y el “desierto francés”, un esfuerzo que parecía haber sido coronado por el éxito en los años 70.

## A) ¿EL FIN DE LAS FÁBRICAS EN EL CAMPO?

Esta nueva ortodoxia de los años 90 en torno a la región parisiense aparentemente no hace más que ratificar las tendencias profundas de la segunda mitad de los años 80. Las regiones que ganan son regiones urbanas; las fábricas y las oficinas refluyen hacia las grandes ciudades, hacia las megalópolis. Sólo el departamento de Hauts-de-Seine ha reunido cerca de la mitad de los empleos creados desde la “recuperación” de 1986. Un ejemplo significativo: el cierre de la fábrica Thomson-Hybrides de Puiseaux, en el Loiret. Es el colmo de la injusticia: un caso logrado de desconcentración industrial, un personal archimotivado según los métodos post-taylorianos (círculos de calidad, etc.), uno de los emplazamientos franceses promocionado a la “excelencia industrial” en 1988, que fabricaba circuitos impresos hipersofisticados para un mercado cautivo (equipamientos militares), y, sin embargo, el cierre... en beneficio de un emplazamiento de la periferia parisina, en Massy.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> *Libération*, 19 de noviembre de 1989.

Para un geógrafo industrial es un poco el mundo al revés. Desde hacía veinte años venía sucediendo lo contrario. El antiguo departamento del Sena, Seine-Saint-Denis, Hauts-de-Seine, Val-de-Marne, perdían sus obreros cualificados en beneficio de los asentamientos de obreros especializados dispersos en el campo francés, en vías de modernización agrícola, sin tradición sindical, con salarios netamente más bajos. Este abandono del territorio se reproducía en Gran Bretaña (hacia Irlanda) o en los Estados Unidos (hacia el Sunbelt meridional), se prolongaba hasta la Península Ibérica, Méjico, el conjunto del Tercer Mundo. De hecho, aún continúa. Pero dos revoluciones en la organización de los procesos de producción están invirtiendo la tendencia.

La primera afecta a las relaciones profesionales, la relación capital-trabajo. El taylorismo que ha dominado la postguerra (la concepción para los ingenieros y los técnicos, la ejecución para los obreros especializados) está en crisis. Una de las vías de salida es la movilización de los recursos humanos. Ahora bien, estos recursos se forman ciertamente en la empresa, pero sobre todo en la cultura local, en la tradición familiar, en un tejido de organizaciones de formación profesional; en resumen, en un sistema localizado donde circulan y se enriquecen las cualificaciones. Este sistema no es forzosamente urbano: pensemos en los relojeros del Jura. En todo caso, el redescubrimiento de la importancia de la profesionalidad, de la cultura técnica, beneficia a los yacimientos de cualificación frente a las cuencas de empleo.

La segunda afecta a la organización industrial, es decir, a las relaciones entre empresas. A la gran empresa integrada sucede la red de empresas especializadas, ligadas por relaciones de subcontratación o de colaboración. En el caso de la subcontratación simple, las empresas que formulan los pedidos pueden teóricamente dirigirse a una empresa lejana (en Asia, por ejemplo); pero es necesario encontrarla, y que esté en un mercado de empresas subcontratistas agrupadas en torno a un puerto o a un aeropuerto. Puede tratarse, por ejemplo, de una zona franca, pero en todo caso será una concentración urbana. En el caso de la colaboración, es preciso que las empresas se concentren en un espacio tal que los ingenieros puedan conocerse, intercambiar “trucos” y discutir los problemas técnicos, que los obreros cualificados puedan circular de empresa en empresa, y es preciso montar centros comunes de investigación. Es necesario, en suma, volver a lo que era la forma normal de geografía económica de antes de la guerra: el distrito industrial, donde se concentran empresas de una misma rama, dividiéndose el trabajo y compartiendo una profesionalidad local.

Fueron distritos, en este sentido, la Plaine-St. Denis, el sector mecánico de Courbevoie-Puteaux tan caro a Arletty y a Jean Gabin, Thiers y sus

cuchillos, St-Etienne, Oyonnax, y todas aquellas regiones que recorría el “Tour de France par deux enfants” en los libros de lectura de nuestros abuelos. En Italia (la famosa “Tercera Italia” donde destacan el género de punto de Prato o la máquina-herramienta de Módena), en el sur de Alemania, en los Estados Unidos (Silicon Valley, Carretera 128), se afirman viejos o nuevos distritos. Incluso en Francia: el viejo distrito textil de Cholet ha sobrevivido adaptándose, mientras que emerge el nuevo distrito científico, electrónico y aeroespacial de París-Sudoeste (L’Arc de la Sociedad Nacional de Estudios y Construcciones de Motores de Aviones) cerca de Massy.

La nueva ortodoxia en torno a la región parisense (“todo en la megalópolis”) es pues un caso particular de una nueva ortodoxia: “todo en el distrito industrial”, expresión del nuevo modelo de organización productiva. Tal ortodoxia –fuertemente apoyada por una tendencia general, en el mundo entero, a la aceleración de la implosión urbana– es la que se propone cuestionar este libro.

Ante todo algunas precisiones semánticas. Hablamos, siguiendo al economista británico Alfred Marshall, de *distrito industrial*. Es obvio que lo que se dice de la industria vale aún más para el terciario: ¿No es acaso desde la época de Sumer, en los orígenes de la historia escrita, una especificidad de la ciudad arrogarse el monopolio de la función terciaria? La nueva expansión urbana, ¿no sería el reflejo de una recuperación económica basada en el terciario, y por tanto necesariamente urbana, y más concretamente metropolitana? Sin duda, pero algunos anunciaban, en la época no tan lejana en que las fábricas se desplazaban hacia las ciudades medianas, hacia los pueblos, incluso hacia el campo raso, que los progresos de la telemática engendrarían la misma evolución en las actividades terciarias. En realidad, la distinción *industrial/terciario* no es tan evidente. Se trata de actividades complementarias,<sup>2</sup> y las regiones que ganan son ante todo regiones productoras de bienes exportables, es decir, de bienes manufacturados o de servicios facturables. No; cuando hablamos de distritos industriales, de organización industrial, incluso de relaciones industriales (entre la dirección y los trabajadores), simplemente estamos cediendo ante el “franglés”. *Industrial* en inglés incluye tanto a la industria

<sup>2</sup> La distinción entre oficios manuales y no manuales es ya delicada (pensemos por ejemplo en la actividad de clasificación postal). La distinción entre ramas industriales y terciarias es a menudo una construcción estadística. El sistema de limpieza, contable o de ingeniería pasa de la industria al terciario según que esté contratado directamente por una empresa del automóvil... o a través de una sociedad de servicios a las empresas que trabajan para aquella. Ver sin embargo Lipietz (1978).

manufacturera como a los servicios... Por tanto, resignémonos cuanto antes a adoptar el sentido amplio y anglosajón de la palabra "industria". Con ello no se hace más que recuperar el viejo sentido de la palabra: toda forma de actividad dinámica.<sup>3</sup>

Por tanto, nada de falso debate. Un distrito industrial es un distrito industrial. La Défense, Wall Street, Ginsha (en Tokio) o el barrio de los editores en St-Germain-des-Prés son distritos como los otros: se presiona sobre ellos, se dispara el precio del metro cuadrado, porque para estar en el centro de la información no es suficiente consultar una terminal de ordenador, es necesario estar allí donde están los demás, es preciso comer juntos, intercambiar o sonsacar confidencias, es decir, bañarse en una *atmósfera*, la palabra clave de la concepción marshalliana del distrito. La telemática no ha suplantado aún el cara a cara.

Entonces, ¿cuáles son los verdaderos debates? Lancemos nuestras dudas en desorden. ¿El distrito es verdaderamente la forma que han encontrado por fin las industrias de la postcrisis? ¿Todos los distritos son regiones ganadoras? Por otra parte, ¿qué es una "región ganadora"? ¿Una región que sale adelante (desde el punto de vista de los empleos, de la riqueza, del arte de vivir) por su propia actividad, o una región que vive a expensas de las que han perdido, incluso de una parte de sus propios habitantes? ¿Es la jerarquía de las regiones el resultado (quizás provisional) de un triunfo desigual, o la causa de las ventajas de que disfrutaban las primeras, que serían por tanto los *centros* de una *periferia*? Y, aun cuando los futuros centros fueran distritos (llamémosles entonces metrópolis), ¿han de ser necesariamente enormes? ¿Enjambres de distritos? ¿Deben las metrópolis, para ganar, convertirse en megalópolis?

Dejemos a un lado el caso de Tokio. Nadie sospechará determinismo geográfico en los autores de la presente introducción, pero es necesario reconocer que la morfología del Japón (20 % de llanura, la mitad de la cual está urbanizada) vuelve algo evanescente la distinción metrópolis/megalópolis. Hay una megalópolis de Atami a Chiba alrededor de la bahía de Tokio, pero se puede también decir acertadamente que no hay más que una banda casi continua de urbanización, un área metropolitana única y gigantesca a lo largo del Shinkansen, de Kensai a Kento: una megalópolis articulada en varias metrópolis.

<sup>3</sup> *Petit Robert*, "1356. Latín: *industria* 'actividad'. I. Antiguo o literario: habilidad para ejecutar cualquier cosa (...) II. (siglo xv) Profesión que comporta generalmente una actividad manual (...) III. (1735) Antiguo: Conjunto de operaciones que contribuyen a la producción y circulación de las riquezas (...)". Quedan rastros de esta acepción en el adjetivo *industrial*.

Quedan las dos megalópolis de los Estados Unidos (Nueva York/Nueva Jersey, Los Ángeles/San Diego), la británica y la francesa. ¿Se trata verdaderamente de regiones que ganan? Si es así, situadas en países que pierden. En países que retroceden en la escena internacional, en países con déficit comercial, en países que se endeudan. Megalópolis asoladas por la crisis ecológica y social, donde proliferan las nuevas clases peligrosas y las nuevas plagas sociales: aislamiento, miedo, droga, racismo, delincuencia... En las verdaderas regiones que ganan en el seno de países que ganan hay metrópolis que son probablemente distritos (terciarios y/o manufactureros), pero que no sobrepasan los dos o tres millones de habitantes. Zurich y Francfort son metrópolis, no son megalópolis... Para intentar verlo más claro, volvámonos hacia la teoría.

#### B) PRIMERA ORTODOXIA: LA JERARQUÍA URBANA

Los primeros teóricos de la economía espacial, regional o urbana, los de la escuela de Jena (Lösch, 1940; Christaller, 1933) partieron de la siguiente pregunta: ¿cómo explicar, a partir de un espacio plano, homogéneo (el campo dedicado a actividades agropecuarias), la emergencia de concentraciones urbanas de actividades manufactureras o terciarias? ¿Cómo explicar la jerarquía (de tamaño, de gama de servicios suministrados, y por tanto de riqueza) entre estas aglomeraciones?

La respuesta parece bastante simple dentro del marco de la teoría microeconómica ya entonces dominante, la que parte de comportamientos de maximización del beneficio, de minimización de costes. Cada bien que debe ser suministrado, cada servicio que debe ser ofrecido, presenta un óptimo de escala de producción. A este óptimo corresponde una demanda repartida en el espacio homogéneo. Los costes de transporte (de las mercancías, de los clientes o de los usuarios) se minimizan si el productor sirve un área circular dentro del espacio homogéneo. Las producciones urbanas tenderán pues a organizarse en redes de *lugares centrales* cuyas áreas circulares cubrirán el espacio, lo que se logra mejor si la red es de mallas hexagonales. A servicios cada vez más raros (o a producciones que presentan economías de escala cada vez más importantes) corresponden redes de hexágonos (llamados de Christaller) con mallas cada vez más anchas. Suponiendo que una ciudad esté en el nudo de la mayor parte de las redes, y haciendo girar estas redes alrededor de este centro de los nudos, se ven aparecer concentraciones de nudos dispuestos regularmente, esbozo de las ciudades de segundo rango.

Así se constituiría, gracias a una mano invisible optimizadora, la jerarquía urbana, desde las metrópolis dotadas de Ópera hasta los pueblos simplemente dotados de tiendas de comestibles. Este esquema no debe hacer sonreír. Se cumple de manera aproximada en la vasta llanura nórdica europea, desde Francia Occidental a la Santa Rusia (no es casualidad que sea en Jena donde esta teoría alcanza la madurez), así como en los grandes espacios norteamericanos. Más bien y ante todo invita a la reflexión.

En primer lugar, se trata de un modelo *estructuralista*. El tamaño, la gama de actividades de un lugar central, depende de su lugar en la red urbana jerarquizada. Si hay ciudades pequeñas y pobres en actividades importantes, es porque el lugar para estas actividades está ocupado por una ciudad mayor, de rango jerárquico superior. No se va a poner una Ópera, un gran almacén y una universidad en todas partes. Se adivina ya el modelo de las "economías-mundo" de Wallerstein (1974) y Braudel (1980): el éxito de ciertas aglomeraciones (los centros) es el anverso de una medalla cuyo reverso necesario es la mediocridad de la periferia. Mediocridad que no es más que relativa: hasta en la más humilde aldea, un lugar urbano es siempre el centro de una periferia... en una red más fina.

Pero, ¿quién es la mano invisible que concentra de esta manera las actividades más nobles en algunas metrópolis? A primera vista, el juego de la competencia y de los comportamientos individualistas de optimización. Las empresas se repartirían regularmente en el espacio huyendo de la competencia y buscando la proximidad a los clientes.

No hay nada de esto. En primer lugar, se sabe que, en cada centro, varias empresas competidoras ofrecen en general el mismo servicio. Y, si es posible, en la misma calle (pensemos en el Sentier de París, para la confección). Es el efecto de lonja, de mercado (en el sentido organizativo de la palabra mercado: un mercado de ganado, por ejemplo). Es necesario instalarse allí donde los clientes buscan cierto servicio o cierta mercancía, en un lugar determinado que es conocido por reunir en él a los que se dedican a la industria correspondiente. No es una empresa que abastece un área circular, es una aglomeración de empresas; un distrito, en suma. Cuando, por el contrario, no hay más que una unidad de producción del servicio por malla de la red, se puede suponer que lo que explica la ocupación de este lugar no es precisamente la competencia, sino una organización planificada. Es la Iglesia la que ha repartido entre los pueblos y ciudades a curas y obispos (y muy a menudo ha sido ella la que así ha esbozado la trama urbana). Es el Estado quien ha repartido escuelas, institutos, universidades, hospitales, consolidando de esta forma la jerarquía urbana, intencionadamente, para servir a un territorio...

Para explicar el efecto de aglomeración a pesar de la competencia, ciertos teóricos del equilibrio general han recurrido a una paradoja de la teoría de juegos imaginada por Hotelling (1929). Sobre el paseo de una estación balnearia, lo más interesante para dos vendedores de helados sería repartirse las dos mitades de la playa, localizándose a un cuarto y tres cuartos del paseo. Sin embargo, al intentar cada uno morder el territorio del otro, acabarán colocándose en medio de la playa, perdiendo así los clientes de los dos extremos.

Este juego no cooperativo apenas convence. Se va al centro de la playa porque se sabe que allí hay vendedores de helados (y de crema solar, y de gafas, etc.). La aglomeración no es forzosamente un efecto perverso. Ofrece efectos positivos para los competidores, *efectos de aglomeración*: economías de aglomeración *internas al sector* (el vendedor de helados está más cerca del fabricante de helados), efectos de proximidad *externos al sector* (se va a comprar crema solar, se vuelve con un helado en la mano).

Estos efectos internos a la aglomeración pero externos al sector explican así una segunda debilidad de base del razonamiento de la escuela de Jena: ¿por qué admitir de partida que hay metrópolis que están en el nudo de varias redes? Porque –sugieren los teóricos de los efectos externos– todos los comportamientos no se rigen por transacciones comerciales aislables. Hay un efecto de fascinación, emulación, intercambios informales, interacción no tasada, propio de la aglomeración. Nos encontramos de nuevo con el concepto de *atmósfera*.

Así, la teoría espacial más estructuralista, inspiradora de la gestión administrativa del territorio más funcionalista, se apoya en un imponderable, algo no mensurable, un principio de organización no mercantil, específico de la misma aglomeración que en el mejor de los casos puede ser incentivado y estimulado por decisiones administrativas superiores. En resumen, algunas ciudades tienen más éxito que otras porque lo merecen, porque la vida económica (o cultural) es allí más activa, porque los ciudadanos adoptan una actitud más cooperativa o más concertada. De esto se deduce que la jerarquía espacial es el resultado, no la causa: todas las ciudades podrían ser igualmente prósperas si lo hicieran igualmente bien.

Si consideramos la ciudad (y la región que la rodea y participa de su prosperidad) como un sujeto colectivo, se ve entonces volverse sobre sí mismas, como en una espiral de Moebius, las dos caras opuestas de toda ciencia social: holismo e individualismo, estructura y trayectoria; es decir, en el lenguaje del análisis espacial, lo "global" y lo "local".<sup>4</sup> Entre estos

<sup>4</sup> Sobre esta dualidad, ver Lipietz (1988), y, sobre lo local y lo global, Benko (1990).

dos polos van a moverse las dos grandes ortodoxias espaciales de los años 60.

### C) ¿ATRASO O DEPENDENCIA? LAS ORTODOXIAS DE LA POSTGUERRA

La gran debilidad de la teoría de la jerarquía de los lugares centrales es, sin duda, el presupuesto del espacio homogéneo. En un espacio homogéneo es plausible una jerarquía urbana estructurada por el mercado, los efectos externos o la decisión administrativa. El problema es que las regiones, y menos aún las naciones, no son homogéneas. En Normandía, en Hesse o en Mazuria hay muchas redes urbanas jerarquizadas de tipo Christaller que son estructuralmente homólogas..., pero cuya composición social, cuya riqueza, no se parece, pues se trata de redes urbanas de territorios heterogéneos. Unos son denominados desarrollados, y los otros... menos desarrollados. Es más, en París, como en México, hay barrios industriales y residenciales, barrios ricos y barrios pobres, pero París no es México. El desarrollo desigual de las regiones o naciones y de sus tramas urbanas ocupó la primera fila del escenario durante los años 60-70, engendrando inicialmente dos ortodoxias rivales.

En los años 60 dominó una primera ortodoxia en materia de desarrollo espacial de las actividades económicas: Se suponía que cada área geográfica (región o país) debía pasar por las mismas etapas del modelo histórico de Colin Clark (1951), las fases preindustrial (sector primario), industrial (secundario) y postindustrial (terciario o incluso cuaternario). Pero todos los países (o regiones) no despejaban a la vez, y de ahí se deriva el subdesarrollo relativo de unos en relación a otros en cada momento de la Historia (fig. 1). Tal fue la *teoría de las etapas de desarrollo* de W. Rostow (1963). Transversalmente a este desfase de las áreas geográficas, los nuevos productos inventados en las zonas más desarrolladas se banalizarían y su producción se iría desplazando hacia las zonas menos desarrolladas (ciclo del producto de Vernon, 1966).

El modelo Clark-Rostow-Vernon no es, según la clasificación de los enfoques esbozada más arriba, globalmente estructuralista. Nada impide que, en el fin de los tiempos, en la fase cuaternaria, las trayectorias de todos los países converjan hacia una estructura interna similar. El retraso relativo de unos respecto a otros no es estructural; es un efecto de los azares de la Historia, que ha visto despejar a unos países antes que a otros por razones de estructura interna. La emergencia de una ética weberiana de la empresa, la presencia de materias primas indispensables para la primera revolución industrial, la debilidad del feudalismo que

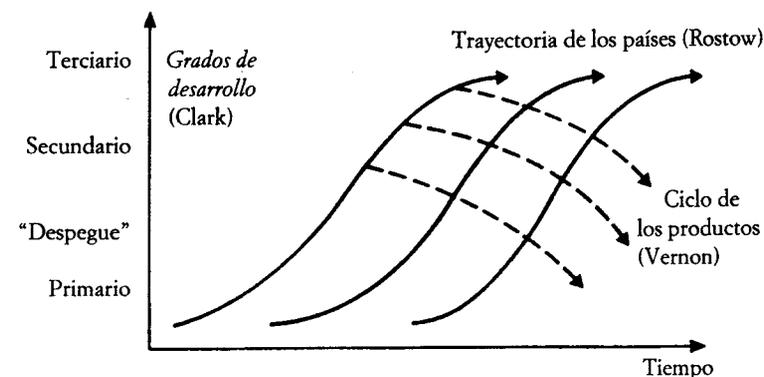


FIGURA 1. La dualidad Rostow-Vernon

permite la emergencia de una burguesía; todas las razones invocadas por unos u otros remiten a la genealogía, a la personalidad del país. Simétricamente, se pueden evocar razones internas para explicar el "atraso" de los otros países: dificultades de clima, estructuras sociales o ideológicas conservadoras, etc. El despegue sería pues un asunto de reformas internas; y, por tanto, el avance de los otros países sería en resumidas cuentas positivo: los últimos alcanzarían a los primeros importando sus conocimientos técnicos y cualificaciones... En este sentido, esta ortodoxia se deriva de una metodología individualista aplicada a individuos colectivos, los países.

Frente a esta ortodoxia aparece bajo diversas variantes una teoría *globalmente* estructuralista: *la teoría de la dependencia*.<sup>5</sup> Para sus partidarios, la causa misma del subdesarrollo de unos es el desarrollo de los otros, y la riqueza de estos últimos se alimenta de la miseria de los primeros. En su momento les habría sido posible acceder por sus propios medios al estadio del capitalismo industrial, pero las relaciones de dominación política más la competencia en el mercado mundial cortaron el paso para siempre a los que llegaron después. Así se consolidaría de manera duradera una división internacional del trabajo entre un centro dominante, manufacturero y terciario, y una periferia dominada, exportadora de bienes primarios, agrícolas y mineros. El intercambio desigual impediría a la periferia acumular los medios para su despegue, mientras que los progresos de

<sup>5</sup> Sus representantes más significativos son Samir Amin (1973), André Gunder Frank (1969) y, en cierta medida, Immanuel Wallerstein (1974). Para una evaluación de la "teoría de la dependencia", ver Lipietz (1985).

competitividad del centro les impondrían barreras de entrada<sup>6</sup> cada vez más altas.

Evidentemente, era fácil trasladar esta segunda ortodoxia desde la escala internacional a la escala interregional para explicar así el desarrollo desigual de las regiones francesas, británicas o norteamericanas. No obstante, desde fines de los años 60, fue necesario rendirse a la evidencia: ciertas periferias se industrializaban. ¿Un despegue que, de acuerdo con el paradigma de Rostow-Vernon, comenzaba por las producciones industriales que se habían banalizado? Ciertamente, pero que no anunciaba necesariamente una recuperación del retraso, una homogeneización del espacio. De hecho, en las desigualdades interregionales de los niveles de cualificación dentro de las mismas industrias manufactureras se podía ver una complementariedad instantánea (sincrónica) más que una similitud desfasada en el tiempo. En lo que concierne a la división del trabajo entre las regiones francesas, se veía claramente cómo a la complementariedad agricultura/industria típica del periodo anterior a la guerra sucedía una nueva división interregional del trabajo que correspondía a tres funciones sincrónicas de la actividad productiva en el seno de un mismo sector:

- I Concepción
- II Fabricación cualificada
- III Ejecución

Esta división tripartita, típica de la organización fordista del trabajo, fue abusivamente considerada como la forma definitiva de la organización científica del trabajo, y su despliegue espacial fue bautizado *círculo sectorial*.<sup>7</sup>

La difusión progresiva de esta tesis junto con la aparición de nuevos países industrializados en el tercer mundo conduciría hacia fines de los años 70 a una nueva ortodoxia: la nueva división internacional del trabajo (Fröbel, Heinrichs y Kreye, 1980). Los países (o regiones) desarrollados se convertían a la vez en las regiones centrales de la organización del trabajo y en los principales mercados, pero deslocalizaban hacia regiones más pobres y menos cualificadas las actividades manuales destinadas a su propio mercado.

<sup>6</sup> Barrera de entrada: umbral mínimo de capitales y conocimientos que debe acumularse para emprender de manera competitiva una actividad dada.

<sup>7</sup> Ver Lipietz (1974, 1977). La organización fordista del trabajo es la combinación del taylorismo y la mecanización. No debe ser confundida con el modelo de desarrollo fordista, que incluye además un modelo de crecimiento macroeconómico (o "régimen de acumulación") basado en el consumo de masas, y un "modo de regulación", un conjunto de costumbres y procedimientos que fuerzan a los agentes individuales a adaptarse a ese régimen.

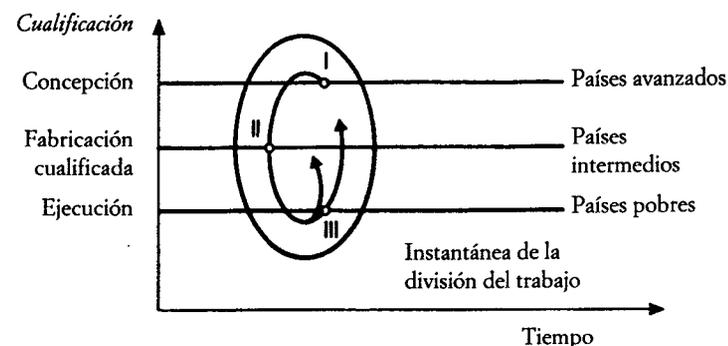


FIGURA 2

Esta generalización un poco apresurada de un estructuralismo global que regía el conjunto de la economía-mundo, incluyendo la división del trabajo en el seno de la industria, levantó en seguida objeciones, incluso por parte de teóricos de la nueva división interregional del trabajo (Aydalot, 1984; Lipietz, 1985, 1986a, 1986b; Massey, 1985). Se puede en efecto admitir que en un territorio políticamente homogéneo como Francia, las empresas despliegan sus circuitos sectoriales sobre un tablero de regiones desigualmente desarrolladas, instalando establecimientos de nivel III o estableciendo relaciones de subcontratación en las regiones subdesarrolladas. Pero, trasladado a escala internacional, tal modelo (en el que el papel de agente estructurante sería confiado a las empresas multinacionales) olvida la irreductible especificidad de la sociedad local, el papel del Estado local, la naturaleza de las relaciones y compromisos sociales locales, su propio modo de regulación garantizado por el Estado local, etc. En Francia, el desarrollo del enfoque de la regulación había subrayado la importancia de estos compromisos institucionalizados por el Estado-Nación, y había concentrado la atención sobre la dinámica, el régimen de acumulación engendrado por estos compromisos.<sup>8</sup> Por tanto, cuando las empresas multinacionales intentaban extender sus circuitos sectoriales entre las naciones como lo habían hecho entre las regiones, allí se encontraban con un agente mucho más autónomo, el Estado local, expresión de una idiosincrasia local, con sus agentes, sus conflictos y sus ambiciones.

<sup>8</sup> El "enfoque de la regulación" ha sido desarrollado a partir del trabajo de Michel Aglietta (1975) y de un equipo del CEPREMAP -Centro de Estudios Prospectivos de Economía Matemática Aplicada a la Planificación- (1977). Hay resúmenes más recientes y accesibles en Boyer (1986) y Lipietz (1985), así como en la contribución de Leborgne y Lipietz al presente volumen.

En realidad, como ha señalado Doreen Massey (1978), esta dualidad global/local estaba ya presente en el origen de la teoría de los circuitos sectoriales: "En Lipietz (1977) las regiones tan pronto parecen definidas por sí mismas, por su genealogía, como por su lugar sincrónico en la división interregional del trabajo". En aquel momento, para ella esto era una crítica: la región no podía más que llevar las cicatrices que estructuras más globales habían dejado sucesivamente en ella. Algunos años más tarde, la misma evolución de la geografía radical anglosajona llevaría a D. Massey a reconocer: "The Unique is back on the agenda". Retorno de lo singular, de la "personalidad regional" tal como la entendía Vidal de la Blache... Y la crítica regulacionista de la ortodoxia de la nueva división del trabajo le dio la vuelta al estructuralismo global para poner en el centro de la reflexión la personalidad del territorio local, en este caso el Estado-Nación. Otros iban a ir más lejos en este sentido.

#### D) EL DESARROLLO REGIONAL "ENDÓGENO"

Rompiendo radicalmente con el estructuralismo global, pero también con la teoría predeterminista de las etapas de desarrollo rostovianas, una serie de trabajos en principio dispersos iban a converger a fines de los años 80 en una nueva ortodoxia: el éxito y el crecimiento de las regiones industriales se debería esencialmente a su dinámica interna.

El punto de partida fue sin duda las investigaciones de Arnaldo Bagnasco, Carlo Trigilia y Sebastiano Brusco sobre la Tercera Italia.<sup>9</sup> Entre la industrialización clásica del triángulo Milán-Turín-Génova y el subdesarrollo exasperantemente persistente del Mezzogiorno emergían ciudades, valles, que por sus propios medios se introducían victoriosamente en el mercado mundial mediante una industria específica. Mientras los primeros estudios insistían sobre todo en las características sociales de estas regiones de desarrollo endógeno (la *construcción social del mercado*), G. Beccattini (1979) señalaba que el tipo de organización industrial de estas regiones, mezcla de competencia-imitación-cooperación en el seno de un sistema de pequeñas y medianas empresas, recordaba un viejo concepto: el "distrito industrial" de Alfred Marshall (1900). En efecto, para este último, existen dos posibilidades de organización industrial. Por una parte, la organización bajo un mando único de la división técnica del trabajo in-

<sup>9</sup> Título del libro seminal de Bagnasco (1977). También fueron muy importantes su artículo de 1985, el de Brusco (1982), etc. Independientemente, Stöhr y Taylor (1981) empezaban a hablar de "desarrollo endógeno".

tegrado en el seno de una gran empresa. Por otra parte, la coordinación, a través del mercado y las relaciones personales directas (la reciprocidad), de una división social del trabajo desintegrado entre empresas más pequeñas que se especializan en un segmento del proceso productivo.<sup>10</sup>

Pero la genialidad de Michael Piore y Charles Sabel (1984) fue interpretar el éxito de los distritos industriales como un caso particular dentro de una tendencia mucho más general. Refiriéndose (sin duda abusivamente)<sup>11</sup> al enfoque de la regulación, predijeron que a la producción en masa fordista, rígidamente estructurada, iba a suceder un régimen fundado en la especialización flexible, cuya forma espacial de despliegue del fordismo. En efecto, esta nueva ruptura industrial daba toda la importancia, por una parte, a la profesionalidad de la mano de obra, y por otra, a la innovación descentralizada y a la coordinación (mediante el mercado y la reciprocidad) entre las empresas; dos características ya señaladas en la atmósfera social del distrito industrial.

Paralelamente, los geógrafos californianos Allen Scott, Michael Storper y Richard Walker, impresionados por el crecimiento de su Estado y en particular de Los Ángeles, llegaban a conclusiones similares sobre una base algo diferente. Inicialmente se interesaron por las metrópolis, e incluso por las megalópolis, en las que posteriormente reconocieron rompecabezas de distritos. A continuación, aunque conocían el enfoque regulacionista del que adoptaron una parte de la terminología, se apoyaron esencialmente en los análisis neomarxistas o neoclásicos (los de Coase, 1937 y Williamson, 1975) de la dinámica de la división del trabajo y de los efectos externos de aglomeración.<sup>12</sup> Allen Scott, en su síntesis principal *Metropolis* (1988), subraya incluso que el distrito electróni-

<sup>10</sup> Se opone (al menos desde Marx) la *división técnica del trabajo* en el seno de la empresa a la *división social del trabajo* entre empresas independientes. La primera está coordinada por la jerarquía, la autoridad, la "ley de hierro" y el "cálculo a priori"; la segunda por el mercado y su "anarquía" (Marx *dixit*: ver el comentario en Lipietz (1979), sección I). Esta distinción fundamental ha sido recuperada por O. Williamson (1975) y jugará un papel omnipresente en esta obra.

<sup>11</sup> La reacción de los regulacionistas franceses al libro de Piore y Sabel fue bastante moderada. Ver la contribución de Leborgne y Lipietz a este volumen, su texto más francamente polémico (1990) y el libro de B. Coriat (1990). Fundamentalmente, los regulacionistas reprochan a Piore y Sabel confundir una forma de organización industrial (un "paradigma tecnológico"), por lo demás abusivamente deducida de una necesidad tecnológica, con un modelo de desarrollo completo.

<sup>12</sup> La unión de esta corriente, centrada en la proliferación "espontánea" de metrópolis *high-tech*, con las investigaciones sobre los distritos "a la italiana" no era evidente. Sin embargo, tuvo lugar bajo el paradigma de la "especialización flexible".

co más reciente de California, Orange County, en su origen ni siquiera tenía una reserva de mano de obra cualificada (contrariamente al Silicon Valley, fundado en torno al parque industrial de la Universidad de Stanford).<sup>13</sup> Storper y Walker (1989), con acentos casi nietzschianos, proponían un modelo de emergencia de polos de crecimiento surgidos casi de la nada.

Así, desde el más pequeño distrito italiano hasta las megalópolis mundiales, el nuevo paradigma tecnológico de la especialización flexible impulsaría no sólo el retorno de las fábricas y de las oficinas hacia las zonas urbanas, sino incluso la recuperación del crecimiento cuantitativo de las metrópolis, forma espacial de salida de la crisis del fordismo finalmente hallada. La futura jerarquía mundial de las ciudades y regiones urbanas sería el resultado de la estrategia interna de estos distritos (o enjambres de distritos): Por tanto, que ganen los mejores.

## E) EL DEBATE

Tal es pues la última ortodoxia a la cual se dedica la presente colección de ensayos.<sup>14</sup> Empezaremos por dar la palabra a algunos de los defensores más significativos del desarrollo endógeno en distritos. Después daremos la palabra a los críticos. A continuación buscaremos una aproximación más matizada a las nuevas formas de la geografía industrial, que todo el mundo reconoce que es esencialmente urbana.

### I. La hipótesis de los distritos industriales

A tal señor, tal honor: nuestro recorrido comenzará por una reflexión de fondo del economista italiano G. Becattini sobre el distrito económico marshalliano en tanto que noción socioeconómica. Se encontrará allí una clara exposición de la versión canónica del distrito a la italiana: importancia de las relaciones no económicas en la comunidad local, sociología de una "población de empresas", importancia de los recursos humanos, papel exacto del mercado y de la cooperación, comparación con la gran

<sup>13</sup> El polígono industrial del valle de Santa Clara ha sido analizado por Anna Lee Saxenian (1985). Ver también la síntesis de G. Benko (1991).

<sup>14</sup> Varios de estos textos fueron debatidos en la Universidad de París I en el curso del coloquio "Los nuevos espacios industriales" en marzo de 1989. Otros textos, discutidos en el curso del mismo coloquio o que remiten a los mismos debates, se reúnen en Benko (1990), cuya lectura completará muy útilmente la de la presente recopilación.

empresa, receptividad al cambio tecnológico, y... peligros que amenazan la supervivencia de los distritos.

Y para permanecer en la madre patria de los distritos, damos enseguida la palabra a Gioacchino Garofoli, que nos presenta la especificidad de los distritos de Italia: los sistemas de pequeñas empresas, caso paradigmático de desarrollo endógeno. Insiste en la homogeneidad (cultural, social e incluso política) de estos distritos, en la flexibilidad del mercado de trabajo, en su desespecialización progresiva, introduciendo así una tipología de distritos por orden de complejidad creciente. Después analiza sus condiciones de estabilidad... y de crisis. Un punto importante: G. Garofoli insiste en la especificidad italiana (e incluso mediterránea) de este tipo de distritos.

En el otro extremo del abanico, el texto de Allen Scott *La economía metropolitana: organización industrial y crecimiento urbano*, nos ofrece a la vez un resumen de *Metropolis* y una brillante presentación de lo que algunos no dudan en llamar "el paradigma Coase-Williamson-Scott" (Benko, 1991). Aquí, la profesionalidad y el espíritu de comunidad tan apreciado por los italianos se desvanecen (la megalópolis es un inmenso mercado de trabajo flexible) en beneficio de los efectos de aglomeración, las economías de gama y el descenso de los costes de transacción ocasionados por la floración de empresas complementarias en la misma área metropolitana.<sup>15</sup>

Es el momento de tranquilizar a nuestros lectores: en Francia, madre de los circuitos sectoriales, también tenemos nuestros distritos. E incluso algunos muy antiguos que, con su propio modelo de crecimiento, han podido atravesar sin dificultad, adaptándose, la era fordista. Y también distritos nuevos, ligados a las nuevas tecnologías: es lo que nos muestran Claude Courlet y Bernard Pecqueur, dos economistas de Grenoble, en un capítulo que cierra esta primera parte con una nota de optimismo: *Sistemas industriales locales en Francia: un nuevo modelo de desarrollo*.

### II. Los distritos no están solos en el mundo

Esta será, naturalmente, la crítica fundamental de los economistas y geógrafos más vinculados a las pesadas y apremiantes estructuras del capitalismo mundial.

<sup>15</sup> Para hacer justicia al talento de Allen Scott, es preciso subrayar que este texto no agota su problemática. En un estudio sobre las industrias electrónicas en Asia del Este (1987), combina esta aproximación endógena y la de la jerarquía de la economía mundo (o del circuito sectorial). Otro estudio sobre los distritos electrónicos del sur de California (Scott y Paul, 1990) subraya el papel de las formas de organización empresarial y de articulación del poder.

Abriendo fuego sobre la nueva ortodoxia Piore-Sabel-Scott-Storper, los británicos Ash Amin y Kevin Robins no se muerden la lengua en su contribución: *El retorno de las economías regionales. Geografía mítica de la acumulación flexible*. No sólo, alegan, los nuevos espacios industriales son el resultado complejo y heterogéneo de tendencias contradictorias, sino que los mismos distritos no se escapan a la integración en el seno de una lógica capitalista más global que local.

Este es el argumento que desarrollan, aún más mordaces, Flavia Martinelli y Erica Schoenberger en *Los oligopolios están bien, gracias*. Todos los elementos del modelo de acumulación flexible son puestos en cuestión uno por uno: la flexibilidad de la técnica, del mercado de trabajo, la autonomía de los distritos y el éxito de la "Tercera Italia", el papel de la demanda agregada, de las nuevas tecnologías, de los servicios financieros. El enfoque regulacionista no permite, en todo caso, concluir que hoy "lo pequeño es hermoso".

Es lo que confirma, en términos macroeconómicos, Robert Boyer. En su contribución (*Las alternativas al fordismo*) plantea la cuestión de si está a punto de emerger un nuevo modelo de desarrollo; y, en un estilo perfectamente accesible, da su diagnóstico: quizás sí, en estado embrionario, pero aún quedan varios en la competición. Por tanto, sería vano pretender que la forma espacial canónica del postfordismo sea una forma urbana...

### III. Ampliar la problemática

En efecto, sólo mediante el regreso al enfoque regulacionista completo (y no reducido a la organización industrial, aunque se añadan las relaciones profesionales) puede relanzarse el debate sobre bases más sólidas, sin perder nada de la aportación de los teóricos del distrito. Enfoque completo (teniendo en cuenta los conflictos, las contradicciones, los modos económicos de regulación) e incluso ampliado para considerar los aspectos sociales, culturales, políticos, las "formas de articulación del poder" de las empresas y de los territorios.

A esta labor se dedica en primer lugar Mick Dunford en *Trayectorias industriales y relaciones sociales en las regiones de nuevo crecimiento económico*. Reconsiderando las diferentes relaciones sociales fundamentales que estructuran la producción capitalista, demuestra que ninguna ha encontrado aún su nueva forma "postfordista" definitiva. Por tanto, existen varias formas territoriales posibles, diversas estrategias, como lo ilustra el ejemplo de las tecnópolis electrónicas (Grenoble, Cambridge, la Escocia de la "Silicon Glen").

La colaboración de Michael Storper y Bennett Harrison para el siguiente capítulo podrá sorprender: dos geógrafos que trabajan uno en el oeste de los Estados Unidos (el "Sunbelt"), el otro en el este (el "Rustbelt"); uno que celebra los nuevos polos de crecimiento, el otro que denuncia el hundimiento del poderío americano; uno más próximo a las contribuciones de la primera parte, el otro a las críticas de la segunda.<sup>16</sup> Debe permitirse a los coordinadores de esta colección de ensayos subrayar aquí que, más allá de sus divergencias de apreciación, todos los autores de esta recopilación se conocen y se reconocen, se enfrentan tan amistosa como frecuentemente en coloquios y seminarios; en resumen, que siguen todos el mismo programa de investigación. Su esperanza común es que la profundización en el análisis, combinando los campos y la introducción de nuevos conceptos, permitirá acabar con estas divergencias de apreciación. Como su nombre indica, la contribución que aquí se presenta *Sistema de producción industrial y formas de articulación del poder en los años 90* intenta ampliar el paradigma "Coase-Williamson-Scott" mediante la introducción de un modo de regulación interno o externo a las empresas, algo escasamente considerado por el enfoque regulacionista francés: la "forma de articulación del poder".<sup>17</sup> En función de ésta, y según los casos, la misma organización industrial en forma de red de empresas especializadas puede parecerse tanto a un oligopolio casi integrado como a un distrito industrial a la italiana.

El gobierno propiamente dicho, es decir, la política del Estado nacional y la actitud de las clases dirigentes locales, es el tema principal de la contribución de Bernard Ganne, *Los sistemas locales de producción en Francia: economía política de una transformación*. Polemizando implícitamente con sus vecinos de Grenoble, el sociólogo lyonés plantea esta cues-

<sup>16</sup> Bennett Harrison es el apasionado fiscal de los aspectos sombríos de los "años Reagan": ver Bluestone y Harrison (1982, 1989).

<sup>17</sup> *Governance* en inglés. Se trata de las formas de conducta de una organización humana, algo más amplio que *gouvernement* (de una estructura política territorial). La traducción de esta palabra nos ha planteado dificultades. "Regulación" parecía lo más adecuado, pero como *governance* se refiere más particularmente a la regulación de relaciones de poder y de coordinación de tipo más bien no mercantil, A. Scott proponía "regulación política". Pero la palabra "política" remite demasiado específicamente a la forma estatal. Esta misma razón nos ha hecho descartar la solución que habíamos adoptado para *industry*: recuperar la vieja acepción francesa de la palabra *gouvernement* (actualizada por Michel Foucault). Pues, desde Montesquieu, la expresión "forma de gobierno" remite al Estado, y no se trata de esto. Por tanto, en vez de acuñar un neologismo o de recuperar la antigua acepción de *gouvernement*, hemos decidido rescatar una palabra caída en desuso (*governance*) y darle esta acepción. (En castellano se ha traducido articulación del poder [N. de la T.]).

tión: ¿por qué la mayor parte de los distritos industriales franceses decayeron (o fueron destruidos) durante el periodo de crecimiento fordista, y concretamente bajo el gobierno gaullista? Una cuestión que nos aproxima considerablemente a la ortodoxia parisiense.

Pierre Veltz, volviendo sobre los temas de organización industrial desde el punto de vista de un ingeniero (división del trabajo, coordinación y formas de articulación del poder), en su contribución *Producción y territorio: ¿descentralización o metropolización?* no incita tampoco al optimismo. Factores económico-organizativos muy poderosos presionan hacia la remetropolización de las actividades en la aglomeración parisiense. Si los distritos deben revivir en las provincias, será necesaria una buena dosis de voluntarismo...

Para terminar, Danièle Leborgne y Alain Lipietz proponen una especie de síntesis: *Flexibilidad ofensiva, flexibilidad defensiva: dos estrategias sociales en la producción de los nuevos espacios económicos*. Sí, incluso en un mundo presa de la incertidumbre macroeconómica, hay regiones (o países) que ganan. Pero no lo consiguen adoptando los mismos compromisos, las mismas formas estructurales, ni en las relaciones profesionales ni en la organización industrial; y algunos compromisos son, a largo plazo, socialmente mejores que otros. De estas diversas combinaciones nacen varios tipos de espacios económicos, casi todos urbanos, desde luego. Y, sobre todo, la elección de un modelo u otro dependerá crucialmente de la actitud, ofensiva o defensiva, de los agentes de la sociedad local (regional o nacional).

Al final de este recorrido por la coloreada paleta de las nuevas teorías sobre los nuevos espacios, se habrá por lo menos comprendido el papel central que representan en la nueva geografía industrial las relaciones de trabajo en el seno de la empresa y entre las empresas. La cuestión de las "regiones que ganan" se parece mucho (sin reducirse a ella) a la pregunta de los "modelos que ganan".

Aún es necesario subrayar lo que estos ensayos tienen de prospectivo, incluso de embrionario. Teorías que nacen de una realidad aun inestable, titubeante, que llaman a la reflexión a los investigadores... y al debate a los ciudadanos. Pues es de nuestra vida cotidiana, del empleo, del interés del trabajo, del medio ambiente, de la calidad de vida, de la convivencia urbana, de lo que en definitiva se trata...