
POSICIONES EN EL NUEVO DEBATE REGIONAL *

Georges Benko **
Alain Lipietz ***

* Este trabajo es una traducción del libro que recientemente publicarán estos autores: *Les régions qui gagnent-Districts et réseaux: les nouveaux paradigmes de la géographie industrielle (1991)*. Presses Universitaires de France, Paris. La traducción del francés fue realizada por Blanca R. Ramírez V.

** Geógrafo de la Universidad de Paris I.

*** Economista de CEPREMAP, Paris.

Para entonces, todo estará dicho. Dentro de la gran competencia internacional, agravada por la apertura del Mercado Interior Europeo el 31 de diciembre de 1992, Francia no tiene más que una alternativa: su metrópoli parisina. Y esta metrópoli no tendría más que una ambición: alcanzar y dejar atrás la única megalópolis de Europa, Londres. Terminado el esfuerzo de la post-guerra que parece coronado con los sucesos de los años 1970, se conjugará la pesadilla de una oposición entre "Paris y el desierto Francés".

¿El fin de las industrias en el campo?

La nueva ortodoxia francesa de los años 1990 aparentemente no hace más que ratificar las tendencias profundas de la segunda mitad de los años 1980. "Las regiones que ganan" son las regiones urbanas; las fábricas y las oficinas vuelven a las grandes ciudades, es decir a las megalópolis. Casi la mitad de los empleos creados después de la "recuperación" de 1986 fueron en el departamento de Hauts-de-Seine. Un ejemplo significativo: la clausura de la fábrica Thomson-Hybrides de Puteaux en el Loiret está lleno de injusticia: un caso de "desconcentración industrial" realizado, un personal movilizado de acuerdo a los métodos post-tayloristas (círculos de cualidad, etc...), uno de los dos sitios franceses prometidos a la "excelencia industrial" en 1988, fabricando circuitos impresos super-sofisticados para un mercado cautivo (los equipos militares), y por lo tanto la clausura... en beneficio de un sitio en las afueras de Paris, en Massy.

Para un geógrafo industrial, es un poco el mundo a la inversa, ya que durante 20 años se hizo lo contrario. El antiguo departamento de la Seine, la Seine-St-Denis, les Hauts-de-Seine, le Val-de-Marne, perdían sus obreros calificados en beneficio de campesinos dispersos en el campo francés, víctimas de la modernización agrícola, sin tradición sindical, y con unos salarios mucho más bajos. Este cambio de territorio se reproduce en Gran Bretaña (hacia Irlanda) o en los Estados Unidos (hacia el "Sun-Belt" del sur), se prolonga sobre la península Ibérica, México, y el conjunto del tercer mundo y continúa. Sin embargo, en la organización de los procesos de producción, dos revoluciones tienden a invertir esta tendencia.

La primera trata de las "relaciones profesionales", la relación capital-trabajo. El "taylorismo" que ha dominado el período después de la guerra (a los ingenieros y técnicos corresponde la concepción, a los

obrerros especializados la ejecución), está en crisis. Una de las salidas es la "movilización del recurso humano". Ahora bien, este recurso se forma dentro de la empresa, pero sobre todo en la cultura local, en la tradición familiar, en una trama de organizaciones de formación profesional; en resumen, en un sistema localizado en donde circula y se enriquece la experiencia. Este sistema no es forzosamente urbano: pensemos por ejemplo en los relojeros del Jura... En todo caso, el regreso forzoso de la "profesionalidad", de la "cultura técnica", privilegia las "escuelas de cualificación" sobre las "cuencas de mano de obra".

La segunda se refiere a la "organización industrial", es decir las relaciones entre las firmas. A la gran empresa integrada le sucede la red de firmas especializadas, ligadas por relaciones de subcontratación o de sociedad. En el caso de la pura subcontratación, las firmas que ordenan se pueden dirigir en rigor a una firma lejana (en Asia...): pero falta que la encuentre, que sea sobre un mercado de firmas subcontratistas, reagrupadas alrededor de un puerto o de un aeropuerto; una zona franca por ejemplo, pero en todo caso una concentración urbana. En el caso de la participación, se necesita que se concentren las firmas en un espacio tal que los ingenieros se puedan conocer, intercambien los "trucos" y discutan los problemas técnicos; que los obreros calificados puedan circular de firma en firma; se necesita instalar centros de investigación común. En suma, se necesita regresar a lo que era la geografía económica de antes de la guerra: el distrito industrial, donde se encontraban las firmas de una misma rama, se dividían el trabajo y se compartía la experiencia local.

Fueron justamente los distritos de la Plaine-St-Denis, el sector mecánico de Courbevoie-Puteaux, Thiers y sus cuchillos, St-Etienne, Oyonnax, y todos estos países que recorrieron "la Vuelta de Francia de los Infantes" en los libros de lecturas de nuestros abuelos. En Italia (la famosa "Tercera Italia" donde se ilustraron la malla de Prato, la máquina herramienta de Modena), en el sur de Alemania, en los Estados Unidos (el Silicon Valley, y la Ruta 128) se afirman viejos o nuevos distritos. Aún en Francia: el viejo distrito textil de Cholet sobrevive adaptándose, mientras que emerge el nuevo distrito científico, electrónico y aeroespacial de Paris-Suroeste ("el Arco de la SNECMA"), justamente al lado de Massy.

La nueva ortodoxia francesa (el "todo a la megalópolis") es por lo tanto un caso particular de una nueva ortodoxia: el "todo al distrito in-

ustrial", expresión de un nuevo modelo de organización productiva. Esta es la ortodoxia (fuertemente apuntalada por tendencias generales, en el mundo entero, hacia una aceleración de la importancia de la zona urbana), misma que se intentará cuestionar.

Primeramente, haremos algunas observaciones semánticas. Decimos (siguiendo al economista británico Alfred Marshall) *distrito industrial*. Lo que se dice de la industria se refiere concretamente a la especialidad "terciaria"? ¿no es así, que a los orígenes de la historia escrita, desde Sumer, una especificidad de la ciudad, es el de arrojarse al mopolio de la "función terciaria"? ¿La nueva expansión urbana no sería el reflejo de una expansión económica "del terciario", por lo tanto, necesariamente urbana, y más precisamente "metropolitana"? Sin duda, más de algunos anunciaron, en la época no tan lejana cuando las fábricas se ubicaban en las ciudades medias, las aldeas, es decir hacia el campo raso, que los progresos de la telemática engendrarían la misma evolución en las actividades terciarias. En realidad, la distinción "industrial/terciaria" no es tan evidente. Se trata de actividades complementarias⁽¹⁾, y las "regiones que ganan" son ante todo regiones productoras de bienes de exportación, es decir, de "bienes manufacturados" o de servicios facturables. No, cuando nosotros hablamos de distritos "industriales", de organización "industrial", o sea de relaciones "industriales" (entre lo oficial y los trabajadores), hablamos de "industrial" que en inglés incluye a la industria manufacturera y a los servicios... Resignémonos entonces a adoptar el sentido amplio y anglófono de la palabra industria. No hacemos más que recuperar el viejo sentido francés de la palabra: toda forma de actividad dinámica.

Por esta razón es que no hay falso debate. Un distrito industrial, es un distrito industrial. La Défense, Wall Street, Ginsha (en Tokio) o el distrito de editores de St. Germain-des-Prés son como los otros: ahí se acusa o puja sobre los precios de los terrenos, pues, para estar a la punta de la información, no es suficiente con consultar una computadora, sino que se necesita estar ahí donde están los otros, almorzar juntos,

(1) La distinción entre profesiones manuales y no manuales es delicada. La distinción entre ramas industriales y terciarias es un problema estadístico. El barrendero, el conductor o el ingeniero en sistemas pasan de la industria al terciario, dependiendo de que sean contratados directamente por una firma automotriz... o por una sociedad de "servicios a las empresas" trabajando para esas firmas. Ver Lipietz, 1978.

intercambiar o buscar las confidencias, se necesita bañarse en una "atmósfera", la palabra clave de la concepción marshaliana de distrito. La informática no ha suplantado aún al encontrarse cara a cara.

En tal caso, ¿cuáles son los verdaderos debates? Lancemos nuestras dudas en desorden. ¿Están todos los distritos en regiones que ganan? Es más, ¿qué es una región que gana? ¿Es una región de la "que se extrae" (desde el punto de vista de los empleos, de las riquezas, del arte de vivir) por su actividad propia, o es una región que vive a expensas de aquellas que han "perdido", es decir de una parte de sus propios habitantes? ¿Es la jerarquía de las regiones la constata de un éxito desigual (puede ser provisional) o la causa de las ventajas de las cuales juegan las primeras, y que serían entonces los "centros" de una "periferia"? ¿Y los futuros "centros", que serían los distritos (llamémosles metrópolis), son necesariamente de tan grandes magnitudes? ¿Conjuntos de distritos? ¿Las metrópolis para ganar, deben de convertirse en megalópolis?

Tomemos el caso de Tokio. Ninguno de los autores del presente documento supondrá que se trata de "determinismo geográfico", sin embargo hay que reconocer que la morfología de Japon (20% de planicie en donde la mitad está urbanizada) proporciona muy poca evidencia para la distinción entre metropoli/megalópolis. Hay una megalópolis de Atami a Chiba alrededor de la Bahía de Tokio, sin embargo, se puede decir también que no hay más que una banda casi continua de urbanización, un aire metropolitano único y gigantesco del largo de Shinkansen, de Kansai a Kento: una megalópolis articulada en muchas metrópolis. Quedan aún las dos megalópolis de Estados Unidos (Nueva York-Nueva Jersey y Los Angeles-San Diego), la británica y la francesa. ¿Se tratan realmente de "regiones que ganan"? Pero en tal caso, ¿qué pasa en los países que pierden, en los países que retroceden en la escena internacional; en los países con déficit comercial, en los países endeudados, las megalópolis destrazadas por la crisis ecológica y social, donde proliferan las nuevas clases peligrosas y los nuevos flujos sociales, aislamiento, miedo, droga, racismo, delincuencia...? En las verdaderas "regiones que ganan" dentro de "los países que ganan", tenemos 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... Tratemos de ser más claros, y retomemos la teoría.

Primera ortodoxia: La jerarquía urbana

Los primeros teóricos de la economía espacial, regional o urbana, aquellos de la Escuela de Iéna (Losh, 1940; Cristaller, 1933) partían de la pregunta siguiente. ¿Cómo a partir de un espacio plan, homogéneo (el campo dedicado a las actividades agro-pastorales), pensar la emergencia de concentraciones urbanas de actividades manufactureras o terciarias? ¿Cómo darse cuenta de la jerarquía (en tamaños, en gama de servicios proporcionados, es decir en riqueza) entre estas aglomeraciones?

La respuesta parece muy simple en el cuadro de la teoría micro-económica dominante, aquélla que parte de la maximización de la ganancia, o de la minimización de costos. Cada bien a suministrar, cada servicio a producir, presenta un óptimo dentro de la escala de la producción. A este óptimo corresponde una demanda repartida en el espacio homogéneo. Los costos de transporte (de las mercancías, de los clientes o de los usuarios) son minimizados si el productor deja al final un disco del espacio homogéneo. Las producciones urbanas tenderán entonces a organizarse en redes de "lugares centrales" en donde los discos recubrirán el espacio, mismo que será cubierto al máximo si las redes son en mallas hexagonales. A los servicios más raros (en donde las producciones presentan las economías de escala cada vez más masivas) corresponderán las redes hexagonales (de acuerdo con Cristaller) a mallas cada vez más largas. Suponiendo que una ciudad sea el nodo de la mayor parte de las redes, y haciendo pivotar sus redes alrededor de este "centro de los nodos", vemos aparecer regularmente las concentraciones de nodos, estimulando las ciudades de segundo rango.

Así se constituirían, gracias a alguna mano invisible optimizadora, desde las metrópolis dotadas de óperas hasta las villas dotadas simplemente de ultramarinos, la jerarquía urbana. Este esquema no nos debe hacer reír, ya que se ejecuta más o menos, en la vasta planicie del norte europeo, de Francia del Oeste a la Santa Rusia (no es una casualidad que Iéna viviera la madurez de esta teoría!) como en los grandes espacios norteamericanos. Pero sobre todo, invita a la reflexión.

Por principio, se trata de un esquema *estructuralista*. El tamaño, la gama de actividades de un "lugar central" depende de su lugar dentro de la red urbana jerarquizada. Si hay ciudades pequeñas y pobres sin actividades importantes, es porque el "lugar" para estas actividades está ocupado por una ciudad más grande, de rango jerárquico superior. No

se va a meter una ópera, un gran centro comercial, o una universidad por todos lados. Se adivina ya el esquema de las "economías-mundo" tipo Wallerstein (1974) y Braudel (1979): la "sucesión" de ciertas aglomeraciones (los "centros") es el reverso de la medalla en donde el reverso *necesario* es la mediocridad de su periferia. Mediocridad que es relativa: hasta la más humilde de las aldeas, un lugar urbano es siempre el centro de una periferia... en una malla más fina.

Pero ¿qué es este "algo", la mano invisible que concentra las actividades más nobles en ciertas metrópolis? A primera vista, el juego de la competencia y de los comportamientos individualistas de optimización. Las empresas se repartirán regularmente en el espacio huyendo de la competencia y buscando la proximidad de los clientes.

No es nada de eso. Primeramente, se conoce que, en cada centro, muchas empresas competentes ofrecen en general el mismo servicio. Es posible en la misma calle (pensemos en Sentier de París, para la confección). Es el efecto de "bolsa", de "mercado" (en el sentido organizacional de la palabra "mercado"? un "mercado del ganado" por ejemplo). Se necesita instalar ahí donde los clientes buscan ciertos servicios o ciertas mercancías, en ciertos sitios conocidos para comprar y conjugar aquellos que se libran de la industria correspondiente. No es una empresa que desecha al final un disco, es una aglomeración de empresas: un "distrito". Cuando, al contrario, no hay más que una unidad de producción de servicios por malla de red, se puede suponer que no es justamente la competencia, sino una organización planificada que dá cuenta de la ocupación de este "lugar". Es la Iglesia que ha repartido entre los pueblos, y las ciudades, curatos y obispos (muy seguido es ella quien ha originado la armadura urbana). Es el Estado quien construye escuelas, universidades, hospitales, y así consolida la jerarquía urbana, intencionalmente, *para* dar origen a un territorio...

Para darse cuenta del efecto de aglomeración, a pesar de la competencia, algunos teóricos del equilibrio general han recurrido a una paradoja de teoría de los juegos imaginada por Hotelling (1929). En el camino de un balneario, dos vendedores de helado tendrían interés en repartirse las dos mitades de la playa, localizándose a un cuarto y a tres cuartos del camino. Pero, cada uno busca "morder" sobre el territorio del otro, colándose a mitad de la playa, perdiendo así los clientes de las dos extremidades!

Este juego no cooperativo no convence. Uno va a la mitad de la playa por que se sabe que ahí hay vendedores de helado (y de bronceador, de anteojos, etc). La aglomeración no es forzosamente un efecto perverso. Presenta efectos positivos para los competidores, los efectos de aglomeración: economías de aglomeración internas a la rama (el mercado de helados está más cercano del fabricante), efectos de proximidad externa a la rama (se va a comprar el bronceador, y se regresa con el helado en la mano).

Estos efectos internos a la aglomeración pero externos a la rama cuenta así de una segunda debilidad de la base del razonamiento de la Escuela de Léna: ¿por qué admitir desde el principio que hay metrópolis que son el nodo de muchas redes?. Porque, sugieren los teóricos de los efectos externos, todos los componentes no se rigen por transiciones mercantiles insoslayables. Hay un efecto de admiración, de emulación, de intercambios informales, de interacción no arancelada, que es propia de la aglomeración. Se encuentra nuevamente el concepto de "atmósfera".

Así la teoría espacial la más estructuralista, inspiradora de las más funcionalistas gestiones administrativas del territorio, descansa sobre un imponderable, un principio no medible de organización no mercantil, específico de la aglomeración misma, que puede ser más o menos estimulada por decisiones administrativas superiores. En resumen: algunas ciudades evolucionan mejor que otras porque ellas lo "ameritan", por que la vida económica (o cultural) ahí es más activa, porque los ciudadanos ahí adoptan una actitud más cooperativa o mejor concertada. De aquí que la jerarquía espacial es resultado y no la causa: todas las ciudades podrían ser tan prósperas, si ellas se relacionaran bien.

Tomando a la ciudad (y a la región que la circunda y participa de su prosperidad) como un sujeto colectivo, se ve como se revierte, como sobre una cinta de Moebius, las dos fuerzas opuestas de toda ciencia social: holismo e individualismo, estructura y trayectoria; es decir, en la lengua del análisis espacial, lo "global" y lo "local"⁽²⁾. Es entre estos dos polos que se van a enfrentar las dos grandes "ortodoxias" espaciales de los años 1960.

(2) Sobre esta dualidad ver Lipietz, 1988, y sobre lo local y lo global, Benko, 1990.

¿Retrazo o dependencia? Las ortodoxias de la post-guerra

La principal debilidad de la teoría de la jerarquía de los lugares centrales, es efectivamente el presupuesto de la homogeneidad espacial. En un espacio homogéneo, la estructuración de una jerarquía urbana (por el mercado, los efectos externos o la decisión administrativa) es en efecto plausible. El problema es que las regiones, y aún menos las naciones, no son homogéneas unas a otras. En Normandía como en Hesse o en Mazuria, hay redes urbanas jerarquizadas a la Christaller, estructuralmente homólogas las unas a las otras...pero la composición social de estas ciudades, su riqueza, no se parecen, porque son las redes urbanas del territorio heterogéneo unos con otros. Unos se denominan "desarrollados" y los otros...menos "desarrollados". Así mismo, hay sectores industriales y residenciales, sectores ricos y pobres en París como en México. El desarrollo desigual de las regiones o naciones y de sus armaduras urbanas van a ocupar el principio de la escena durante los años 1960-70, dando origen ante todo a dos ortodoxias rivales.

En los años 1960 domina una primera "ortodoxia" en materia de desarrollo espacial de las actividades económicas. Cada aire geográfico (región o país) debería pasar por las mismas etapas del esquema histórico de Colin Clark (1951), las edades: pre-industrial (primaria), industrial (secundaria), post-industrial (terciaria o cuaternaria). Pero todos los países (o regiones) no "resultaron" en el mismo momento, por lo tanto en el subdesarrollo relativo de unos en relación a otros en cada momento de la historia (figura 1). Esta fue la teoría de las etapas del desarrollo de W. Rosstow (1963). Transversalmente a este desfase de los aires geográficos, los nuevos productos inventados en las zonas más desarrolladas se banalizaban y su producción se desplazaba hacia las concentraciones menos desarrolladas (ciclo de producto de Vernon, 1966).

El esquema Clark-Rostow-Vernon no es, según la clasificación de los puntos de vista esbozados anteriormente, "globalmente estructuralista". Nada impide que al final del tiempo, en la era cuaternaria, las trayectorias de todos los países converjan hacia una estructura interna semejante. El "retrazo" relativo de algunos sobre los otros no es estructural: son en efecto las casualidades de la Historia que ha visto a ciertos países derivar antes que otros, debido a causas de estructura interna. La emergencia de una ética de la empresa a la Weber, la presencia de materias primas indispensables para la "primera revolución industrial", la

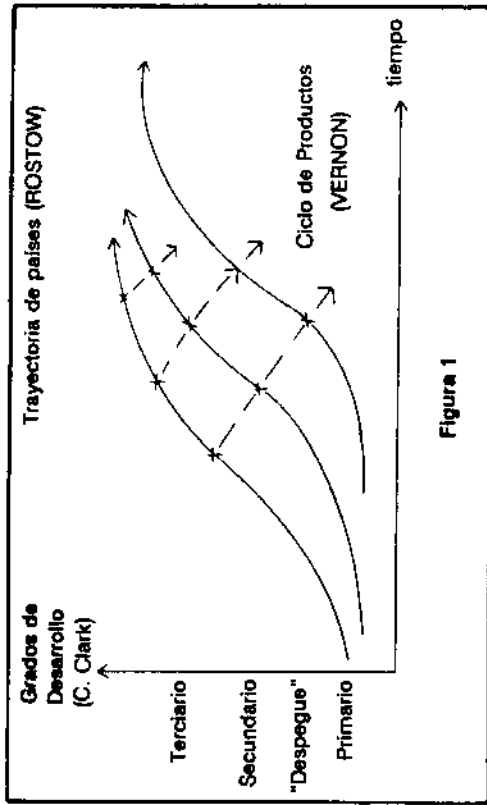


Figura 1

debilidad de la feudalidad permitieron la emergencia de una burguesía: todas las razones invocadas por unos y por otros reenviarían a la genealogía, a la "personalidad" del país. Simétricamente, se puede evocar, para explicar el "retraso" de otros países, razones internas: dificultades de clima, estructuras sociales o ideologías conservadoras, etc. El "despegue" sería entonces materia de reformas internas, y de ahí entonces el avance de otros países sería un sueño positivo: los últimos "reentrarían" a los primeros en la importancia de su saber hacer... En este sentido, esta ortodoxia deriva de una metodología "individualista" (con "individuos colectivos"? los países).

Frente a esta ortodoxia, se prepara sobre diversas variantes una teoría globalmente estructuralista: *la teoría de la dependencia* (3). Para sus partidarios, la causa misma del "subdesarrollo" de unos sería el desarrollo de otros, y la riqueza de estos últimos se alimenta de la miseria de los primeros. Si antiguamente hubiera habido la posibilidad de acceder por sus propias fuerzas a un estadio capitalista industrial, en la actualidad, sin embargo, las relaciones de dominación política y la competencia sobre el mercado mundial interceptaron la ruta hacia el porvenir.

(3) Los más significativos representantes de ella son Samir Amin, 1972; André Gunder Frank, 1970 y, hasta cierto punto, Immanuel Wallerstein, 1974. Para una evaluación del "dependentismo", ver a Lipietz, 1985.

Así se consideraría una *división internacional del trabajo* entre el centro dominante, manufacturero y terciario, y una *periferia* dominada, exportadora de bienes primarios, agrícolas y mineros. El intercambio desigual impide a la periferia acumular los medios de su despegue, es decir el progreso de la competitividad del centro le imponen las "barreras a la entrada" (4) cada vez más altas.

Era evidentemente fácil transpasar esta segunda ortodoxia, de la escala internacional a la escala interregional, para darse cuenta del desarrollo desigual de las regiones francesas, británicas, o norteamericanas. Por lo tanto, desde finales de los años 1960, hubo necesidad de rendirse a la evidencia: algunas periferias se industrializaron. ¿"despegue", comenzando por las producciones industriales convertidas en tri-viales, de acuerdo al paradigma de ROSTOW-VERNON? Cierto, pero que no anunciaban necesariamente una "recuperación", una homogeneidad del espacio. De hecho, se podía todavía leer, entre las desigualdades interregionales de los niveles de cualificación al interior de las industrias manufactureras mismas, más una *complementariedad instantánea* (sincrónica) que una *similitud diferenciada* en el tiempo. En lo que concierne a la división del trabajo entre las regiones francesas, se ve particularmente heredar, de una complementariedad agrícola/industria típica de la pre-guerra, una *nueva división interregional del trabajo* que corresponde a tres funciones sincrónicas de la actividad productiva en el seno de la misma rama:

I. Concepción.

II. Fabricación cualificada.

III. Fabricación/ensamblado no calificados.

Esta triple partición típica de la organización "fordista" del trabajo sería entonces erróneamente considerada como la forma definitiva de organización "científica" del trabajo, y su despliegue espacial fue bautizado como *círculo de rama* (5).

(4) *Barrera a la entrada*: umbral mínimo de capitales y de habilidades a reunir, requeridos para empezar de manera competitiva una actividad dada.
 (5) Ver Lipietz, 1974. La organización del trabajo fordista es la combinación del taylorismo y de la mecanización. No debe confundirse con el *modelo de desarrollo fordista*, que comprende entre otros un esquema de crecimiento macroeconómico (o de "régimen de acumulación") centrado en el consumo de masa, y un "modo de regulación", un conjunto de hábitos y de procedimientos apremiantes a los agentes individuales para adaptarse a este régimen.

La difusión progresiva de esta tesis se acompaña de la aparición de "Nuevos Países Industrializados" en el Tercer Mundo hecho que condujo hacia finales de los años 1970 a una "nueva ortodoxia": la *Nueva División Internacional del Trabajo* (Frobel, Heinrichs y Kreyes, 1980). Los países (o regiones) desarrolladas se convertirían a la vez en regiones centrales de la organización del trabajo y los principales mercados, pero "deslocalizarían" hacia las regiones más pobres y menos calificadas las actividades de mano de obra, al destino de su propio mercado.

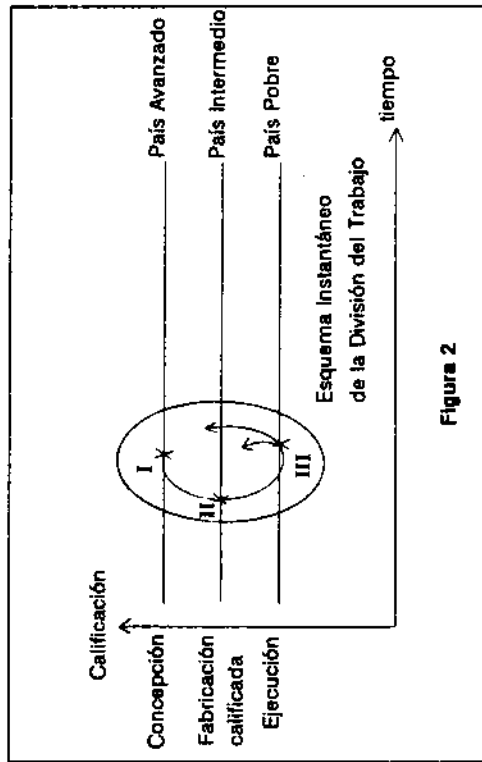


Figura 2

Esta generalización un poco apresurada de un "estructuralismo global" dirigiendo el conjunto de la economía-mundial, incluyendo la división del trabajo al interior de la industria, levantará rápidamente objeciones, incluyendo a la parte de los teóricos de la "nueva división interregional del trabajo" (Aydalot, 1984; Lipietz, 1985b, 1986a, 1986b; Massey, 1985). Se puede en efecto admitir que, dentro de un territorio políticamente homogéneo como Francia, las firmas despliegan sus circuitos de rama sobre un tablero de regiones desigualmente desarrolladas, instalando establecimientos de "nivel III" en las regiones "subdesarrolladas" o donde se pueden establecer relaciones de subcontratación. Pero tras pasado a la escala internacional, un esquema así (donde el papel de agente estructurante sería confiado a las firmas multinacionales) se beneficia de la irreductible

especificidad de la sociedad local, del papel del Estado local, de la naturaleza de las relaciones y compromisos sociales locales, de su modo de regulación garantizado por el Estado local, etc...El desarrollo, en Francia, del enfoque de la regulación hubiera subrayado la importancia de estos compromisos institucionalizados por el Estado-Nación, y recenterando la atención en la dinámica, el "régimen de acumulación", engendrado por sus compromisos⁽⁶⁾. Si por lo tanto las firmas internacionales buscaban extender sus circuitos de ramas sobre las naciones como lo habían hecho sobre las regiones, ellas reconocerían ahí un agente mucho más autónomo, el Estado local, expresión de una "idiosincracia" local, con sus agentes, sus conflictos, y sus ambiciones.

En realidad, esta dualidad "global/local" estaba ya presente al origen de la historia de los circuitos de rama, como lo remarcaría Doreen Massey (1978): "Las regiones en Lipietz (1977) parecerían definidas tanto por su genealogía, como por su lugar sincrónico en la división interregional del trabajo". En esta época, esto era para ella una crítica: la región no podía más que tener las cicatrices de estructuras más globales que sucesivamente habían imprimido en ella su marca. Algunos años más tarde, la evolución misma de la geografía radical anglo-sajona llevaría a Massey (1985) a reconocer: "The Unique is back on the agenda"⁽⁷⁾. El regreso de lo singular, de la "personalidad regional" a la Vida de la Blanche... Y la crítica regulacionista de la ortodoxia de la Nueva División Internacional del Trabajo tendería a invertir un estructuralismo global para retomar en el centro de la reflexión la "personalidad" del territorio local, en este caso del Estado-Nación. Otros autores irían mucho más lejos en este sentido.

EL Desarrollo Regional "Endógeno"

Rompiendo radicalmente con el estructuralismo global, pero en mucho como en la teoría predeterminista de las etapas de desarrollo tipo Rostow, una serie de trabajos, por principio dispersos, convergerían a finales de los años 1980 hacia una nueva ortodoxia: la sucesión y el

(6) "El enfoque de la regulación" ha sido desarrollado a partir del trabajo de Michel Aglietta, 1974, y de un equipo de CEPREMAP, 1977, se encontrarán resúmenes más recientes y accesibles en Boger, 1986, y Lipietz, 1985.
(7) En inglés en el original.

crecimiento de las regiones industriales se debían 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"⁽⁸⁾. Entre la industrialización clásica del triángulo Milán-Turín-Génova y el subdesarrollo desesperadamente persistente en el Mesogiorino, emergerían las ciudades, los valles que por sus fuerzas solamente, se enganchaban victoriosamente en el mercado mundial a través de una industria específica. Los primeros estudios insistían sobre todo en las características sociales y sus regiones de desarrollo endógenos (la "construcción social del mercado"), G. Becattini (1979), llama a que el tipo de organización industrial de sus regiones, mezcla de competencia-estímulo-cooperación al interior de un sistema de pequeñas y medianas industrias, llamaría a un viejo concepto: el "distrito industrial" de acuerdo a Alfredo Marshall (1900). Para este último, en efecto, existen dos posibilidades de organización industrial. Por un lado, la organización bajo el mandato único de la división técnica del trabajo integrado al interior de una gran empresa. Por otro, la coordinación, por el mercado y por el "cara a cara" ("a reciprocidad"), de una división social del trabajo desintegrada entre las firmas más pequeñas que se especializarían en una parte del proceso productivo⁽⁹⁾.

Pero el genio de Michael Piore y Charles Sabel (1984) interpretaron lo sucedido en los distritos industriales como un caso particular de una tendencia mucho más general. Se referían (sin duda erróneamente)⁽¹⁰⁾ al tema de la regulación, argumentando que a la *producción en*

(8) Es el título del libro de Bagnasco, 1977. Fue también importante su artículo de 1985, el de Brusco, 1982... etc. Independientemente, Storh y Taylor, 1981, comenzarían a hablar de "desarrollo endógeno".

(9) Se oponen (desde Marx al menos) la división técnica del trabajo al interior de la firma a la división social del trabajo entre firmas independientes. La primera se coordina por la jerarquía, la autoridad, la "ley de hierro" y el "círculo a priori"; la segunda por el mercado y su "anarquía" (decía Marx, ver el comentario de Lipietz, 1979, sección I.) Esta distinción fundamental ha sido retomada por O. Williamson, 1975 y jugará un papel omnipresente en esta obra.

(10) La reacción de los regulacionistas franceses al libro de Piore y Sabel fue muy mitigada. Ver la contribución de Leborgne y Lipietz a ese volumen, su texto francamente polémico, 1991, y el libro de B. Coriat, 1990. Fundamentalmente los regulacionistas le reprochan a Piore y Sabel, 1984, el confundir una forma de organización industrial (un "paradigma tecnológico"), erróneamente deducido de una necesidad tecnológica, con un modelo de desarrollo completo.

masa fordista, rígidamente estructurada, debía de seguir un régimen fundado sobre la *especialización flexible*, de donde la forma espacial se pliega el distrito, como el circuito de rama sería una forma espacial de des- pliegue del fordismo. Esta *nueva bifurcación industrial* devolvería en efecto todo su lugar a la profesionalidad de la mano de obra por un lado, y por la otra a la innovación descentralizada y a la coordinación (por el mercado y la reciprocidad) entre las firmas: dos caracteres ya mencionados de 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 particularmente de Los Angeles, llegarían a las mismas conclusiones sobre una base un poco diferente. Primeramente ellos se interesaron por las *metrópolis*, es decir las *megapolís*, en las que ellos reconocerían por último los *pat-chworks* (11) de distritos. En seguida, aunque conociendo el punto de vista regulacionista, del cual retomarían una parte de la terminología, se apoyarían esencialmente en los análisis neo-marxistas o neo-clásicos (los de Coase, 1937 y Williamson, 1975) de la dinámica de la división del trabajo y de los efectos externos de aglomeración (12). Allen Scott, en su síntesis mayor *Metrópolis*, 1988, señala aún que en el distrito electrónico el más reciente de California, Orange Country, no había siquiera la "reserva de mano de obra calificada" al principio (contrariamente a Silicon Valley fundada alrededor de un parque industrial de la Universidad de Stanford)⁽¹³⁾. Storper y Walker (1989), con acentos casi nietzscheianos, proponían un modelo de emergencia de "polos de crecimiento" surgidos casi de la nada.

Así, del distrito italiano más pequeño a las *megapolís* mundiales, el nuevo paradigma tecnológico de la "especialización flexible" impulsaría no solamente el regreso a las fábricas y de las oficinas a las zonas urbanas, pero además la recuperación del crecimiento cuantitativo de las *metrópolis*: forma espacial al fin encontrado a la salida de la crisis del fordismo. La futura jerarquía de las ciudades y de las regiones urbanas mundiales resultaría de la estrategia interna de esos distritos (o conjunto de distritos): los mejores ganarían!

(11) En inglés en el original.

(12) La confluencia de esta corriente, centrada en la proliferación "espontánea" de las *metrópolis* High-Tech, con las investigaciones sobre los distritos "a la italiana", no eran evidentes. Ellos tuvieron lugar sobre la bandera de la "especialización flexible".

(13) El parque industrial del Valle de Santa Clara es analizado por Ana Lee Saxenian, 1985. Ver también la síntesis de G. Benko, 1990b.

El debate actual, que representaría la última ortodoxia, contraponer a aquellos defensores del desarrollo endógeno de los distritos, con sus críticos; mismos que permiten buscar un punto de vista más matizado de las nuevas formas de geografía industrial, de la cual todo el mundo está de acuerdo en que es esencialmente urbana.

Teorías nacen de una realidad aún cambiante, sondeante, mismos que llaman a la reflexión de los investigadores... y al debate de los ciudadanos. Porque corresponde a nuestra vida cotidiana, de empleo, del interés del trabajo, del medio ambiente, de la calidad de vida, de la concivibilidad urbana de la cual se trata en definitiva...

Referencias

- Aglietta, M. 1974. *Accumulation et régulation du capitalisme en longue période. Exemple des Etats-Unis (1870-1970)*. Paris, Thèse d'Etat, Université de Paris I.
- Amin, S. 1972. *Le développement innégal*. Paris, Anthropos.
- Aydalot, P. ed. 1986. *Milieux innovateurs en Europe*. Paris, GREMI.
- Bagnasco, A. 1977. *Tre Italie. La problematica territoriale dello sviluppo economico italiano*. Bologna, Il Mulino.
- Bagnasco, A. 1985. La costruzione sociale del mercato: strategie di impresa e esperimenti di scala in Italia. *Stato e mercato*, No 13, (April).
- Benko, G.B. 1990. Local versus global in social analysis: some reflections, in Kuklinski, A, ed. *Globality versus locality*, Vasovie, University of Warsaw Press, 63-66.
- Benko, G.B. 1990b. La cité scientifique d'Ile-de-France-Sud, *Annales de Géographie*, vol 99, no 556, 660-674.
- Boyer, R, ed. 1986. *La flexibilité du travail en Europe*. Paris, La Découverte.
- Braudel, F. 1979. *Civilisation matérielle, économie et capitalisme*. Paris, A Colin.
- Brusco, S. 1982. The Emilian Model: Productive Decentralisation and Social Integration. *Cambridge Journal of Economics*, vol 6, no 2, 167-184.
- Chistaller, W. 1933. *Die zentralen Orte in Suddeuschland*. Iéna, Fisher.
- Clark, C. 1951. *Urban population densities, Journal of Royal Statistical Society*, Serie A, 114, 490-496.
- Coase, R.H. 1937. *The nature of the firm*. *Economica*, 4, 16, 386-405.
- Coriat, B. 1990. *L'atelier et le robot*. Paris, C. Bourgois.
- Frank, G. 1970. *Le développement du sous-développement en Amérique Latine*. Paris, Maspero.
- Frobel, F. Heinrichs, J. Kreye, O. 1980. *The New International Division of Labor*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Hottelling, H. 1929. *Stability in Competition*. *Economic Journal*, 39, 41-57.

- Leborgne, D, Lipietz A. 1990. *Fallacies and Open Issues of Post-Fordism*. Paris, CEPREMAP, Couverture Orange, No 9009.
- Lipietz, A. 1977. *Le capital et son espace*. Paris, Maspero (edición revisada y comentada en 1983).
- Lipietz A. 1978. La dimension régionale du développement du tertiaire. *Activités et régions. Travaux et recherches de prospective*, no 75. Paris. La Documentation Française.
- Lipietz, A. 1979. *Crise et inflation. Pourquoi?*, Paris, Maspero.
- Lipietz, A. 1985a. *Mirages et miracles*. Paris. La Découverte.
- Lipietz, A. 1985b. Fordisme, fordisme périphérique et métropolisation. *Annales de la Recherche Urbaine*, no 29, 14-26 (traducida al español por Tercer Mundo, Bogotá).
- Lipietz, A. 1986. Le kaléidoscope des Sud, in Boyer, R. ed. *Capitalismes: fin de siècle*, Paris, PUF, 203-224.
- Lipietz, A. 1988. *La trame, la chaîne et la régulation: outils pour les sciences sociales*, Paris, CEPREMAP, Couverture Orange no 8816.
- Losch, A. 1940. *Die raumliche Ordnung des Wirtschaft*, Iéna, Fisher.
- Marshall, A. 1919. *Industry and Trade*. Londres, Macmillan.
- Marshall, A. 1900. *Elements of Economics of Industry*. Londres, Macmillan.
- Massey, D. 1978. Regionalism: some current issues, *Capital and Class*, no 6, 106-125.
- Massey, 1985. New Directions in Space, in Gregory, D, Urry, J. *Social Relations and Spatial Structures*, London, Macmillan, 9-19.
- Piore, M.J. 1990. Work, labor and action: work experience in a system of flexible production, in Pyke, F, Becattini, G, Sengenberger W. Ed. *Industrial Districts and Inter-firm Cooperation in Italy*, Genève, ILO, 52-74.
- Rostow, W.W. 1963. *Les étapes de la croissance économique*, Paris, Seuil.
- Saxenian, A. 1985. The genesis of Silicon Valley, in Hall, P. Markusen, A. eds. *Silicon Landscapes*, Boston, Mass, Allen ad Unwin, 20-48.
- Scott, A.J. 1988. *Metropolis, From the Division of Labor to Urban Form*. Los Angeles, University of California Press.
- Stohr, W. Taylor, D.R.F. eds. 1981. *Development from Above or Below*, Chichester, Wiley.
- Storper, M. Walker, R. 1989. *The Capitalist Imperative. Territory, Technology and Industrial Growth*. Oxford, Basil Blackwell.
- Vernon, R. 1966. International investment and international trade in the product cycle, in *Quarterly Journal of Economics*, 80, 190-207.
- Wallerstein, I. 1974. *The Modern World System*. New York, Academic Press.
- Williamson, O.E. 1975. *Markets and Hierarchies-Analysis and Antitrust Implications*. New York, Free Press.