

## El concepte de districte industrial: un repàs des de l'òptica de la tradició italiana

**Julio Valdunciel i Coll**  
*Universitat de Girona*  
*juli.valdunciel@udg.es*

### Resum

L'article<sup>1</sup> fa un repàs de l'evolució del concepte de districte industrial des de l'òptica de l'experiència italiana. Partint de la constatació dels canvis que hi ha hagut en les formes d'organització de la producció en els tres darrers decennis, s'exposa l'evolució del model del districte industrial com a paradigma dels nous requeriments que primen la producció flexible. L'aportació pionera d'Alfred Marshall, de principis del segle XX, s'ha anat enriquint a mesura que ha madurat l'experiència *districtual*, que avui afronta els reptes de la globalització econòmica.

**Paraules clau:** Districte industrial, postfordisme, geografia econòmica, Alfred Marshall, globalització

<sup>1</sup> L'article forma part de la memòria de recerca de doctorat: Valdunciel, J. (2002): *Processos de construcció i estructura del territori contemporani: el cas del districte industrial de Montebelluna*. Memòria de recerca, Girona, Departament de Geografia, Història i Història de l'Art, Universitat de Girona.

## Resumen

El artículo hace un repaso de la evolución del concepto de distrito industrial desde la óptica de la experiencia italiana. Se constatan los cambios que ha habido en las formas de organización de la producción en las tres últimas décadas, y se presenta la evolución del modelo del distrito industrial como paradigma de los nuevos requerimientos que priman la producción flexible. La aportación pionera de Alfred Marshall, de principios del siglo XX, se ha enriquecido a medida que ha madurado la experiencia *districtual*, que hoy afronta los retos de la globalización económica.

**Palabras clave:** Distrito industrial, postfordismo, geografía económica, Alfred Marshall, globalización

## Abstract

This article analyzes the evolution of the concept of industrial district using the perspective of the Italian experience. Taking into consideration the recent changes in the organization of production, this paper analyzes the evolution of industrial districts as a paradigm of flexible production requirements. The pioneering work by Alfred Marshall at the beginning of the twentieth century has been extended as the experience on districts expanded with the challenges of the economic globalization.

**Keywords:** Industrial district, postfordism, economic geography, Alfred Marshall, globalization.

## 1. Introducció

Aquesta recerca bibliogràfica parteix de la hipòtesi que Itàlia, i més concretament algunes regions del centre i nord-est, com el Vèneto, la Toscana o Reggio Emília, han esdevingut referents paradigmàtics de les transformacions que abonen l'aparició d'un model d'organització de la producció de petita i mitjana empresa de districte industrial. Aquest fenomen ha generat una extensa literatura en el camp de les ciències socials que ha impulsat un gir en els patrons clàssics d'anàlisi de la disciplina econòmica, més concretament en el camp de l'organització industrial i el desenvolupament del territori, que s'ha traduït en la introducció i l'elaboració de noves categories que tenen com a objecte valorar la influència dels factors més estrictament vinculats amb el territori.

En aquest sentit, el text inicia amb una breu referència al debat d'àmbit internacional sobre el canvis en el model d'acumulació fordista i la transició cap a noves formes d'acumulació flexible, com ara els districtes industrials.

Seguidament s'exposa de forma sintètica l'elaboració pionera d'Alfred Marshall, que cerca les causes de l'aparició d'aquest tipus de sistemes productius introduint el concepte d'economies externes. El quart punt presenta el ric debat que s'ha realitzat a Itàlia a l'entorn del fenomen dels districtes, i que ha servit, a mesura que ha evolucionat l'objecte d'estudi, per enriquir les categories de Marshall afegint-hi el rol jugat per certes condicions tecnològiques, socioculturals i institucionals. Per últim, el text clou amb una breu referència als reptes que la globalització imposa en les estructures districtuals i que tendeixen, cada cop més, a desvincular el procés productiu del territori d'origen.

## **2. Transformacions recents en l'estructura econòmica i social**

En els últims tres decennis les economies occidentals han sofert grans transformacions que han afectat, tant les estructures de producció com els mercats de treball i, per tant, els patrons de relació i d'organització de la societat. Les fluctuacions creixents de la demanda, els avenços tecnològics, l'imperatiu de reduir els costos salarials per mantenir la quota de benefici i l'augment de la conflictivitat entre capital i treball, han tingut com a resultat una tendència a la reestructuració del teixit productiu caracteritzada per una disminució de la mida de les unitats de producció i una desconcentració de les mateixes sobre el territori.

El desenvolupament econòmic sobre el qual es funden les bases de la nostra societat recent va començar prendre la forma actual durant el primer terç del segle XX, però sobretot a partir de la postguerra, amb la difusió d'un nou model d'organització caracteritzat per la integració vertical de les diferents fases del cicle productiu i d'un principi d'organització de la producció i del treball basat en la producció en massa de béns estandarditzats que hom va anomenar fordisme. La recerca d'economies d'escala i d'aglomeració va produir un procés lògic de concentració de l'activitat productiva que va tenir una repercussió en les formes d'organització social de l'espai: la concentració de capital i de mà d'obra en les grans àrees metropolitanes i en regions riques en recursos naturals, amb la consegüent polarització econòmica i social del territori.

Després de dues dècades de creixement sostingut, les economies occidentals varen patir, a finals dels seixanta, símptomes d'estancament que es varen agreujar amb la crisi energètica dels setanta. El resultat fou una crisi estructural de les grans organitzacions productives, excessivament rígides davant la saturació dels mercats i les exigències canviants de la demanda, i immers en un marc de conflictivitat creixent a causa de l'organització de la classe treballadora, que va tenir com a resposta l'aplicació de mesures de reestructuració caracteritzades pel tancament de plantes i els acomiadaments massius.

Malgrat les repercussions negatives a nivell econòmic i social de la crisi, els avenços tecnològics i l'extensió de les xarxes de transport marquen la transició d'un model de producció basat en la concentració en fàbrica, tant de la pro-

ducció física com del coneixement, i isolada de l'esfera del consum, a un altre basat en formes de produir més flexibles. Per descriure el pas d'un model de producció centrat en l'aprofitament dels avantatges derivats de les economies d'escala a un model de producció flexible, capaç de beneficiar-se de les economies externes a l'empresa, la geografia econòmica i altres disciplines socio-territorials parlen de transició d'una fase de desenvolupament fordista a una de tipus neo o postfordista.<sup>2</sup>

Els nous patrons de consum i els avenços de la tecnologia han abonat la transició cap a noves formes d'organització de la producció caracteritzades per la descentralització d'algunes parts del procés productiu, a través de formes de divisió del treball entre moltes unitats integrades jeràrquicament. A la vegada però, han sorgit els sistemes productius difusos d'arrel endògena integrats horitzontalment, com els sistemes territorials de petites i mitjanes empreses o districtes industrials. Una de les seves peculiaritats és la seva integració sistèmica, fet que, a partir de fórmules d'integració i/o complementarietat, possibilita al grup de petites empreses que el constitueixen, competir ocupant els espais que resten lliures de les àrees de mercat que ocupa la gran indústria (Becattini, 1998). A més dels citats canvis estructurals en les formes de produir, aquest fenomen es presenta vinculat a la presència de determinades tradicions socio-culturals ubicades en contextos territorials que les empreses han sabut traduir en un avantatge competitiu. Alguns autors com Bagnasco (1988) o Garofoli (1991) parlen de processos que tenen com a referent bàsic d'organització de la producció determinades condicions ambientals del territori.

Els fenòmens de tipus districtual han tingut un enorme desenvolupament en diversos països d'Europa, com ara l'Estat Espanyol,<sup>3</sup> França o Alemanya, tanmateix, Itàlia ha esdevingut un dels referents paradigmàtics, tant pel nombre de casos detectats<sup>4</sup> com pel nombre d'estudis que aquest fenomen ha suscitat. En aquest sentit, Itàlia té una estructura industrial marcada per la presència d'una proporció d'empreses manufactureres, petites i mitjanes, molt superior a altres països d'economia capitalista desenvolupada. Els districtes industrials italians s'han concentrat en aquells sectors en què la dimensió òptima, des del punt de vista de les economies d'escala, és continguda i hi ha una baixa estan-

2 Alguns autors han utilitzat el terme postfordisme per descriure una nova fase del desenvolupament capitalista caracteritzada per les transformacions tant en les formes de produir com en els patrons d'organització de la societat i del territori. D'altres, com David Harvey, parlen d'una evolució del fordisme davant d'uns canvis que consideren conjunturals, i posen l'accent en les permanències, és a dir, en "...l'evolució d'una organització econòmica i social que encara conserva les seves formes de regulació, perpetua mecanismes de producció, circulació i reproducció de mercat i que, en definitiva, construeix relacions socials segons esquemes que no semblen haver canviat la seva natura". (Savino, 1999, p. 62). Per a un recull de les diverses posicions sobre aquesta qüestió es pot consultar (Amin, ed., 1994).

3 Per una delimitació dels sistemes productius locals a l'Estat es pot consultar E. Climent (1997), "Sistemas productivos locales y distritos industriales: el caso de España", dins del *Boletín de la AGE*, nº 24.

4 Hi ha un gran debat sobre la delimitació geogràfica dels districtes. Si bé els autors coincideixen en que aquest és un fenomen que sorgeix a les regions del centre i nord del país, el nombre de casos detectats varia segons la metodologia emprada. Segons Becattini (1998), la Llombardia amb 15, el Vèneto amb 8 i l'Emília Romagna amb 7, són les regions on se'n localitzen major nombre.

dardització del producte, com en els denominats sectors tradicionals, on s'assoleixen els següents percentatges de la població ocupada: tèxtil i calçat (52%), fusta i moble (40%) i pell i cuir (38%) (Becattini, 1998). Tanmateix, la seva capacitat per competir queda reflectida en la seva vocació exportadora.

### 3. La teoria clàssica de l'anàlisi districtual: l'aportació pionera d'Alfred Marshall

Les interpretacions econòmiques clàssiques -de les d'arrel neoclàssica a la marxista- basaven el discurs sobre la mida òptima de l'empresa en el càlcul dels costos de producció (aprovisionament, venda, finançament, i recerca i desenvolupament), fet que portava, en termes d'eficiència, a explicar la profusa tendència a la concentració industrial en funció dels rendiments creixents d'escala (Bellandi, 1982). Com a resultat, la localització i el context social de l'empresa, és a dir, el territori amb els seus atributs ambientals, socials i culturals, assolien un rol explicatiu marginal en el seu funcionament. A excepció de la valoració dels atributs quantitius clàssics (densitat-accessibilitat-distància), el territori fordista era interpretat, com apunta Governa (1999), sota el marc d'una racionalitat desterritorialitzada i deshistoritzada.

La justificació microeconòmica a l'aparició d'agregacions d'empreses en l'espai troba, doncs, fonament en un canvi d'òptica que passa per la valoració de les denominades economies externes. Aquesta concepció, caracteritzada per l'assumpció de la idea que hi ha una correlació entre competitivitat del teixit productiu i la seva organització sobre el territori té, però, un precedent històric, l'obra d'Alfred Marshall.<sup>5</sup> Elaborada ara fa quasi un segle, l'obra de Marshall té com a eix central el problema de l'organització de l'activitat productiva i la valoració de les economies externes d'aglomeració, element que pot ser analitzat com a qüestió d'ordre geogràfic. Segons Marshall (1927), els districtes industrials es caracteritzen per:

- 1- La presència d'una o més petites ciutats amb funcions terciàries pobres i amb estructures industrials més difuses que en la ciutat manufacturera tradicional;
- 2- L'aparició d'indústries que cobreixen totes les fases de la cadena productiva d'un producte amb diverses formes d'integració entre elles. Aquest fet s'explica perquè un sistema d'empreses pot ser eficient usant -independentment de la dimensió- maquinària altament especialitzada, sempre que el procés productiu es pugui descompondre i els seus components estiguin dividits entre les empreses del sistema;
- 3- L'aprofitament, més enllà de les tradicionals economies internes d'escala, de les economies externes, és a dir, d'aquelles economies que neixen fruit

<sup>5</sup> Les idees marshallianes foren rescatades de l'oblit a finals dels setanta a Itàlia per Giacomo Becattini com a referència teòrica per explicar el desenvolupament industrial de l'àrea de la Toscana (Llussà, R., 1998), amb la publicació de Becattini, G. (a cura de) (1975), *Lo sviluppo economico della Toscana*, Firenze, Irpet/Guaraldi.

de la concentració d'indústries de petites dimensions en determinades localitzacions, i que basen la capacitat de competir i de ser eficients en el profit que treuen de les peculiaritats ambientals locals. En aquest sentit, cal parlar, segons Marshall, dels avantatges derivats de l'aglomeració d'activitats similars en determinades localitzacions, que es tradueixen en avantatges econòmics de tres tipus: reducció dels costos de transacció, reducció dels costos de producció i activació de dinàmiques innovadores de tipus incremental.

El primer tipus té a veure amb la reducció dels denominats costos de transacció, que deriven dels avantatges que la contigüïtat geogràfica proporciona en termes de facilitat d'intercanvi d'informació quan aquesta no es refereix a un bé o servei estandarditzat, sinó a productes que han d'adaptar-se a requeriments individuals i sectors amb canvis ràpids en la demanda, i on el contacte "cara a cara" facilita les relacions gràcies a la coneixença mútua o de la confiança entre els interlocutors.

El segon tipus té a veure amb la presència, en algunes àrees, de coneixements i habilitats que es tradueixen en la difusió d'aptituds pel treball industrial, és a dir, la presència d'un especialitzat i ampli mercat de treball que és font d'economies externes d'aglomeració: allò que Marshall anomena "atmosfera industrial".

El darrer tipus té a veure amb la propensió a introduir innovacions. Per una banda, la proximitat espacial i l'homogeneïtat cultural són dues condicions necessàries a la transmissió d'idees, ja que faciliten la cooperació innovadora en sectors particulars, a més de proporcionar un coneixement directe de les característiques dels consumidors. A més, generen una voluntat difusa de millorar l'estatus, així com estímuls per a la capacitat per desenvolupar idees, i abonen l'aparició d'un clima favorable a la producció i al desenvolupament. Per últim, l'adopció de les innovacions és possible en la mesura que una indústria dedicada a un ram del procés productiu que proveeix un gran nombre d'indústries properes, pot tenir contínuament en activitat maquinària especialitzada de forma eficient, compensant així la despesa realitzada.

#### **4. Evolució del concepte de districte industrial i aportacions teòriques recents**

Les idees pioneres d'Alfred Marshall han estat reelaborades amb el pas del temps per diversos autors que han enriquit el concepte de districte industrial afegint-hi el paper de certes condicions tecnològiques, socioculturals, i institucionals que han anat modelant la seva dinàmica més recent.

El discurs de Marshall, doncs, obria una nova via d'anàlisi del fenomen industrial, tant des de l'òptica de l'organització del procés productiu com des de la dels patrons de localització i de context de l'empresa. Tanmateix, restaven pendents, en un marc interpretatiu dominat pel paradigma de l'economia neoclàssica, alguns elements que, anys més tard, s'han demostrat com a inherents al procés de desenvolupament dels districtes.

Els estudis empírics realitzats apunten que els fenòmens districtuals apareixen com a resultat d'una adaptació d'algunes estructures productives artesanes -especialitzades en la producció d'un determinat tipus de bé de tipus tradicional- a una conjuntura del mercat favorable a la producció de sèries curtes. I això succeeix en territoris caracteritzats per unes condicions ambientals peculiars, com ara la presència d'un llindar de densitat de població o d'una densa malla de petits centres urbans ben dotats a nivell infraestructural.

El creixement inicial implica, en molts casos, l'aparició d'apostes emprenedores lligades al mecenatge d'una gran empresa, que encomana alguns parts del procés productiu a empreses menors. En aquest sentit, autors com Paci (1982), des d'una perspectiva crítica, apunten la necessitat de valorar l'experiència districtual, almenys en els primers estadis d'evolució, com un model de deslocalització que basava l'eficiència econòmica en l'externalització dels costos de reproducció de la mà d'obra i d'inversió en capital fix sobre el conjunt de la unitat familiar, en un context de baixa conflictivitat social, a causa de la pròpia atomització del teixit productiu. Segons Paci, la presència històrica d'unes relacions socials de producció al camp de tipus *mezzadrie*, forma de tinença de la terra que obligava el pagès a donar un rèdit al propietari, constrenyia els caps de família a afinar diverses habilitats en el camp del càlcul racional i l'ètica del treball i de l'estalvi, és a dir, a desenvolupar certes capacitats de gestió del poder familiar, que es varen sedimentar durant molt de temps en la societat pagesa. El declivi del sector agrari i el creixement del sector industrial incentivà els membres de la família al canvi d'ocupació, fet que, després d'un temps d'acumulació de capital i d'experiència professional en la gran empresa, com apunta Brusco (1989), culminaria, encara que fos en un nombre reduït de casos, en una aventura empresarial. El teixit productiu es desenvolupa doncs, sobre la base de la unitat familiar agrària i basa la seva eficiència econòmica en una estricta divisió del treball interna, l'autoexplotació i la utilització de la vivenda agrària per a usos productius industrials.

A finals dels seixanta i principis dels setanta del segle XX, la conjuntura marcada per l'augment de la demanda i les possibilitats que brinden els avenços tècnics, abonen el terreny a una capitalització progressiva de l'empresa familiar -no exempta d'una elevada mortaldat empresarial- i l'adquisició d'una posició autònoma en el mercat. El districte industrial es consolida, doncs, com l'agregació, sobre un espai limitat, de nombroses empreses matriu que lideren un sistema productiu organitzat en base a un reguitzell de petits productors i proveïdors, que operen en un context de competència mitigat per la presència d'una subcultura productiva compartida per la comunitat. En aquest punt, les interpretacions del fenomen districtual passen de les visions pejoratives, que ressalten la dependència de la gran empresa i l'explotació de l'economia submergida, a interpretacions centrades en el paper de l'eficiència i els avantatges competitius lligats a la presència de factors socials i culturals específics. Becattini (1998), des d'una òptica excessivament "positivista", contraposa el model social d'organització de la producció de tipus districtual, que segons ell es caracte-

ritza per la incorporació de gran part de les conquestes econòmiques i civils del nostre temps (mà d'obra altament qualificada i responsable, ambient productiu favorable i bones condicions de treball i de vida), amb una gran indústria subvencionada, caracteritzada pels salaris baixos i la degradació social.

Avui és un fet acceptat, doncs, que en contextos sectorials particulars l'eficiència correspon a l'exercici d'una sola activitat especialitzada, a través d'una divisió horitzontal del treball entre empreses, amb una lògica innovadora de tipus incremental. És a dir, com apuntava Marshall (1927), per a un cert tipus de produccions, un teixit productiu caracteritzat per la complementarietat entre empreses, localitzades en una àrea propera, pot aconseguir la plena utilització dels instruments de producció, altament especialitzats, i fer que els avantatges de les economies d'escala i els costos de transport quedin minimitzats, i ser així tan eficient com la gran empresa.

A més de l'eficiència en el pla tècnic i organitzatiu, els districtes industrials contemporanis assoleixen la seva cohesió fruit de la imbricació en el teixit socio-cultural i institucional local de l'àrea on s'ubiquen. En aquest sentit, el territori, en funció d'algunes peculiaritats sedimentades en el temps (societat ben estructurada, presència de tradicions culturals arrelades o bona dotació d'infraestructures materials), pot esdevenir font d'economies externes per a l'empresa, però internes al sistema. La proximitat espacial i cultural es tradueix, doncs, en la presència de condicions favorables a l'aparició d'activitats productives i en possibilita el desenvolupament, ja que facilita les relacions entre les empreses, l'ús de llenguatges comuns i la resolució de controvèrsies eventuais, així com una favorable interacció amb les estructures institucionals locals (Copat, 2000). Per Anastasia i Corò (2002) allò que vertaderament defineix el districte és que, donades certes condicions, el territori pot funcionar com una infraestructura econòmica, social i de coneixement, que afavoreix l'organització d'un sistema eficient i versàtil de divisió del treball. La conseqüència és l'impuls de les empreses a localitzar-se i aglomerar-se en els territoris rics en economies externes de localització i urbanització, donant lloc a la formació de districtes industrials. Segons Camagni (1992), les economies externes d'aglomeració generen la concentració d'empreses i d'activitats sobre la base dels avantatges derivats de:

1- economies de localització: són aquelles economies que sorgeixen com a resultat de la concentració d'indústries d'activitat similar en una àrea geogràfica limitada, produint efectes sinèrgics entre les empreses. Aquestes economies tenen a veure, doncs, amb la possibilitat de generar processos d'especialització entre empreses en el cicle productiu sectorial, amb una reducció dels costos de transacció i amb la creació d'allò que Marshall anomenava una atmosfera industrial, que es tradueix en capacitat per orientar les combinacions tecnològiques i organitzatives més eficients i per generar processos d'innovació i de difusió més ràpids;

2- economies d'urbanització: són les externalitats que proporciona a l'empresa el gran nombre "d'indivisibilitats" presents en els àmbits urbans, fet que facilita el proveïment de béns i serveis. En aquest sentit cal destacar tres elements bàsics: la concentració de la inversió pública, que es tradueix en una ele-

vada presència de capital social fix; l'existència d'un mercat de grans dimensions, que suposa la possibilitat de trobar amplis nínxols d'especialització, i la presència de funcions urbanes especialitzades, superables només a partir d'un llindar mínim de demanda.

Per últim, cal dir que l'experiència districtual es caracteritza també, com apunta Bagnasco (1988), per combinar elements d'organització i d'intercanvi polític vinculats al mercat amb nous mecanismes de regulació inèdits, com ara la coexistència d'una aferrissada competència i d'una remarcable cooperació entre les empreses. Segons (Perulli, 1997), el paper de la regulació política passa a segon terme davant el paper jugat per altres institucions com la família o la comunitat local, de forma que, si bé el sistema sembla recuperar les condicions de competència de mercat, reapareixen amb força un conjunt de formes organitzatives complexes, de caràcter orgànic, que en suavitzen els efectes. Aquests elements poden ser explicats, tant a conseqüència de la contigüitat espacial, que elimina monopolis i augmenta la rivalitat, com de la proximitat cultural, que facilita la instauració de relacions de cooperació tant conscients o explícites com implícites; sorgeixen, doncs, un conjunt de regles acceptades per la comunitat que tenen l'efecte d'impedir la degeneració de la competència en formes destructives per al sistema local (Becattini, 1998).

Un districte industrial és, en definitiva, el resultat de l'agregació espacial de nombroses empreses, operant en un context de competència mitigat per la presència d'una subcultura compartida i arrelada, que aconsegueix, en condicions d'eficiència tècnica i organitzativa i de compenetració en el pla dels processos manufacturers i comercials, una particular condició d'eficiència a nivell de sistema productiu agregat (Copat, 2000). Un districte industrial no és, doncs, simplement una forma d'organització del procés productiu en relació a certes categories de béns, sinó un "ambient social" en el qual les relacions entre persones, tant en l'esfera de la producció com en la de la socialització, així com en els seus hàbits de treball o d'estalvi, presenten una imbricació peculiar (Becattini, 1998). Anastasia & Corò (2002) apunten els tres elements bàsics que permeten identificar la presència en un territori d'un districte industrial: 1) un sistema local de divisió del treball entre petites i mitjanes empreses; 2) un nucli de competències tècniques (*Know-how*, *Know what*) i socials (*know-who*) radicades en el territori; 3) un conjunt d'institucions formals i informals que regulen la vida econòmica del sistema productiu i que assegurin una representació i una tutela de la identitat local.

## 5. Els districtes industrials davant dels reptes de la globalització econòmica

La industrialització difusa, com a realitat dinàmica, afronta els nous reptes que marquen la tendència cap a la creixent globalització de l'economia amb oportunitats però també amb incerteses. Alguns factors exògens, com ara l'in-

grés en els mercats de noves fonts d'oferta (països del sud-est asiàtic), que compten amb estructures caracteritzades pels menors costos salarials i una major flexibilitat laboral, o d'altres com la velocitat de les innovacions tecnològiques i l'imperatiu d'invertir cada cop sumes de capital més grans en recerca i desenvolupament, estan afectant profundament les estructures districtuals, construint-les a introduir importants modificacions per poder continuar produint de forma competitiva. A aquest fet, cal sumar-li els canvis que s'han produït del cantó d'una demanda que exigeix i és induïda a exigir<sup>6</sup> cada cop més la incorporació d'elements qualitius més complexos i variats en el producte final.

La resposta adaptativa de les empreses ha comportat un ajust de les plantilles i una precarització de les condicions de treball, recolzat també en la proliferació de processos de deslocalització d'algunes parts del procés productiu, és a dir, la participació en les xarxes mundials de divisió del treball per produir components del producte final a través del recolzament en teixits d'empreses localitzades en àrees amb menors costos de la mà d'obra, com l'est d'Europa o el sud-est asiàtic. D'altra banda, l'estructura dels sistemes locals d'empresa s'ha transformat, i ha començat a especialitzar-se en les funcions lligades al disseny, la logística, la comercialització del producte i, en definitiva, la gestió d'una cadena del valor que s'organitza, cada cop més, a escala mundial (Corò i Rullani, 1998). Tanmateix, no manquen exemples de sistemes locals<sup>7</sup> que han estat relegats a una posició subalterna dins d'una cadena del valor que organitzen les grans empreses-marca amb prestigi i capacitat econòmica per liderar campanyes de marketing a nivell internacional.

Aquests canvis han modificat la relació de l'empresa amb el territori d'origen. D'una relació de tipus adscriptiu, on l'empresa vivia el propi cicle de desenvolupament en un horitzó domèstic, es passa a estratègies electives mitjançant les quals la localització de la producció esdevé una elecció dintre d'una gamma d'opcions que contribueixen a dissenyar el propi avantatge competitiu (Corò i Rullani, 1998). Això ha plantejat problemes relatius a la capacitat de crear estructures comunicatives i relacionals amb capacitat per tenir vincles amb mercats i operadors externs al districte, a més d'interrogants en les formes de garantir la reproducció d'una matriu social que fins ara apareixia imbricada en la pròpia evolució del teixit productiu. D'altra banda, la dificultat de trobar els criteris per a delimitar aquestes àrees dificulta tant la construcció d'òrgans comuns de representació i de govern com la implementació de polítiques públiques de suport. A aquest fet cal sumar-hi altres problemàtiques socials i territorials, com ara la tendència creixent a la disgregació social, tant per l'augment de l'individualisme com per la manca de polítiques d'integració social dels nous contin-

6 Al costat de la lògica demanda de béns i serveis diferents i canviants, que respon a la diversitat de gustos del gènere humà, l'evolució de les necessitats de la societat deriven, cada cop més, de l'adaptació estructural entre producció i mitjans de comunicació per generar i difondre nous patrons de consum en forma de modes.

7 Un cas paradigmàtic en aquest sentit, segons Rabellotti (2001), és el de l'àrea del calçat de la Ribera del Brenta (Vèneto).

gents de població immigrada d'origen extracomunitari, o l'ambiental, derivada de la dispersió sobre el territori de les unitats de producció, encara no resoltes.

Per la majoria d'autors (Corò i Rullani, 1998; Becattini, 1998), el moviment de l'economia i el grau de complexitat assolit pel sistema local fan que el futur dels districtes passi per major intervenció regulativa en forma de relacions estables entre empreses i institucions polítiques, amb l'objectiu de dissenyar polítiques de desenvolupament específiques i d'aconseguir un finançament que està fora de l'abast dels petits productors.

## 5. Conclusions

El model d'organització social de la producció del districte industrial ha passat de ser una anomalia a ser un referent en el camp de l'organització industrial. Aquest fet ha tingut una transcendència cabdal en la recerca en el camp del desenvolupament econòmic en la mesura que ha abonat un gir, en les interpretacions tradicionals, caracteritzat pel pas d'una valoració dels atributs funcional-quantitatius del territori a una valoració, cada cop major, de les contingències socials, culturals i ambientals locals. La transformació interescalar que produeix la globalització, però, està donant un nou rumb a les dinàmiques territorials, introduint graus creixents de complexitat i d'incertesa en processos que fins ara es presentaven subjectes a factors lligats, en bona mesura, al territori d'origen.

## Bibliografia

- AMIN, A [ed.] (1994). *Post-fordism. A Reader*. London: Basil Blackwell.
- ANASTASIA, B.; CORÒ, G.C. (2002): «Dove vanno i distretti del Nord-Est?. Innovazione, internazionalizzazione, nuovi modelli di politica industriale», a Seminario Il futuro dei distretti industriali, Venezia, 31 de maig de 2002.
- BAGNASCO, A (1988). *La costruzione sociale del mercato: studi sullo sviluppo di piccola impresa in Italia*. Bologna: Il Mulino.
- BECATTINI, G. (1998). *Distretti industriali e Made in Italy: le basi socioculturali del nostro sviluppo economico*. Torino: Bollati Boringheri.
- BELLANDI, M. (1982). «Il concetto di distretto industriale in Alfred Marshall», A: BECATTINI (a cura de) (1987), *Mercato e forze locali, Il distretto industriale*. Bologna: Il Mulino.
- BRUSCO, S. (1989). *Piccole imprese e distretti industriali: una raccolta di saggi*. Torino: Rosenberg & Sellier.
- CAMAGNI, R. (1992). *Innovation networks, spatial perspectives*. London: Belhaven Press.
- COPAT, L. (2000). *Il distretto calzaturiero della riviera del Brenta: caratteri insediativi, processi di sviluppo e politiche territoriali*. Tesi di laurea, Venècia: IUAV.

- CORÓ, G.; RULLANI, E. (a cura de) (1998). *Percorsi locali di internazionalizzazione: competenza ed auto-organizzazione nei distretti industriali del Nord-Est*. Milano: Franco Angeli.
- GAROFOLI, G. (1991). *Modelli locali di sviluppo*. Milano: Franco Angeli.
- GOVERNA, F. (1999). «La transizione dal fordismo al post-fordismo: caratteri di fondo, principi e logiche». A: DEMATTEIS, G.; DANSERO, E. (a cura de) (1999), *Sistemi locali e reti globali*. Torino, Dipartimento Interateneo Territorio, Politecnico e Università di Torino, working paper, núm 1.3.
- LLUSSA, R. (1998). *Dinàmiques territorials a la Catalunya Central. Anàlisi del canvi industrial i de l'especialització territorial a la vall mitjana i alta del Llobregat*. Tesi doctoral, Universitat Autònoma de Barcelona, II vols.
- MARSHALL, A. (1927). *Industry and trade*, 3ª edició (1ª 1919). London: Macmillan.
- PACI, M. (1982). *La struttura sociale italiana, costanti storiche e trasformazioni recenti*. Bologna: Il Mulino.
- PERULLI, P. (1997). «In viaggio nel Nordest, con Marx e Durkheim»: *Il Mulino*, num. 2, Bologna, p. 279-289.
- RABELLOTTI, R. (2001): *The effect of globalisation on industrial districts in Italy: the case of Brenta*. Brighton: Institute of Development Studies.
- SAVINO, M. (1999). «Città diffusa; reti; ambienti insediativi: la ricerca di una verosimile definizione dei processi di trasformazione del territorio». INDOVINA, F. (a cura de), *Territorio. Innovazione. Economia. Pianificazione. Politiche. Vent'anni di ricerca del Daest*, Daest/IUAV, Venezia, p. 61-73.