

Reestructuración industrial y desarrollo local: conceptos y estrategias*

*Joachim Becker***

Durante la fase de desarrollo fordista, se habló poco sobre el desarrollo económico local. El marco de referencia fue el estado nacional. Eso cambió con la crisis de los fordismos centrales y periféricos. Como respuestas a la crisis había una financiarización de la acumulación y una reestructuración industrial. Ambos procesos han tenido como consecuencia también una reestructuración espacial. Las transacciones financieras se han concentrado en unos pocos centros financieros. Eso centros se han discutido sub el signo de las „ciudades mundiales“ (Sassen, 1996; Taylor, 2000). En la esfera directamente productiva, han surgido diversas estrategias que han cambiado la mapa productiva. Muchas veces, esas estrategias han variado dentro de un mismo territorio nacional. Por eso, se renovó el interés por el desarrollo local. Se redescubrió el concepto Marshalliano de „distrito industrial“. En comparación a otras regiones socio-económicas, la especificidad del „distrito industrial“ es según Becattini (1992, p. 37) „la perfecta ósmosis entre comunidad local y empresas“. Esa ósmosis es respaldada por un cierto tipo de „espíritu industrial“ (Marshall), „un sistema de valores y pensamiento relativamente homogéneo, expresión de un cierta ética del trabajo y de la actividad, de la familia, de la reciprocidad, del cambio, que condiciona en una manera los principales aspectos de la vida“ (Becattini, 1992, p. 37). Esa óptica es retomada por el concepto de „sistemas productivos locales“. Eso enfoca configuraciones locales de producción donde predominan pequeñas empresas que son bien interrelacionadas dentro de la misma rama industrial. Se enfatiza una elevada homogeneidad socio-cultural de los sistemas productivos locales (Garofoli, 1992,

* Texto apresentado por ocasião do seminário internacional **Desenvolvimento Regional e Sistemas Sociais de Produção** realizado na FEE, nos dias 16 e 17 de agosto de 2001. O evento contou com a colaboração e o apoio financeiro do Goethe Institut-Porto Alegre e da Fapergs.

** Profesor de la Wirtschaftsuniversität Wien, Viena/Áustria.
E-mail: becker@wu-wien.ac.at

El autor agradece Werner G. Raza y Juan A. Correa por sus comentarios y el asesoramiento lingüística. Las investigaciones disfrutaron del apoyo del Austrian Science Fund (proyecto P-12378-OEK).

p. 65 e seg.). Es la flexibilidad de tales configuraciones industriales que ha atraído la atención particular de los economistas locales. El rasgo común de la financiarización y de ciertas estrategias industriales basadas en pequeñas empresas es la capacidad de reaccionar flexiblemente en situaciones de incertidumbre que son bien características de la coyuntura actual. A la vez, tienen manifestaciones bien localizadas que no obstante se precisa analizar en un contexto espacial más amplio. En ese artículo, quiero enfocar modos productivos de desarrollo. Mi cuadro teórico es un concepto regulacionista modificado. La teoría de la regulación es particularmente adecuada a la análisis de modos locales de desarrollo porque tiempo y espacio son explícitamente parte de su teorización (Faria, 2001, p. 198). Especialmente quiero discutir las posibilidades y límites de que Garofoli llama „sistema productivo local“ reflejando el caso de la „tercera Italia“ (Bagnasco, 1977) donde originó el concepto y el caso de Rio Grande do Sul que comparte algunos rasgos con la „tercera Italia“.

Conceptualizaciones de desarrollo local

El concepto del „distrito industrial“ ha sido el punto de partida de análisis del desarrollo local que se insertan en escuelas teóricas bien diferentes. Eso tiene que ver con las ambigüedades del trabajo de Marshall. Marshall fue un destacado economista de la corriente neoclásico. A la vez, traspasó el cuadro neoclásico del individualismo metodológico cuando introdujo el concepto del „espíritu industrial“, es decir ciertas disposiciones sociales de pensamiento y comportamiento. Ese traspaso metodológico permitió a economistas institucionalistas y a veces mismo regulacionistas (Gerbier, 2000) de recuperar algunas intuiciones de Marshall. Esas intuiciones tienen que ver con la forma de las relaciones entre empresas y las relaciones entre las empresas y la comunidad local o regional. El distrito industrial „marshalliano“ es definido de estrechas relaciones entre empresas pequeñas (normalmente de la misma rama) y un compartida disposición social de pensamiento y comportamiento (Becattini, 1992). Entonces, se enfoca las estrategias empresariales y su flexibilidad, las posibilidades de formar una pequeña empresa, las relaciones entre empresas. En un segundo rango, se discute también las relaciones salariales y el rol de las políticas locales y regionales en fortalecer la competitividad. Se enfatiza un supuesto consenso social. De eso resulta muchas veces una visión idílica de los distritos industriales. Contradicciones y conflictos sociales no cuadran con una tal visión.

Markusen (2000) desarrolló una concepción más amplia del distrito industrial. No se limita a una densificada aglomeración de pequeñas empresas mostrando una cierta homogeneidad socio-cultural. Define el distrito industrial como „una zona mensurable y delimitada espacialmente, zona de actividad eco-

nómica volcada hacia el comercio que tiene una especialización económica distintiva que puede ser ligada a los recursos, a la industria o a los servicios" (Markusen, 2000, p. 91). Markusen propone una tipología de distritos industriales. Al centro de esa tipología pone la escala de la empresas, su origen dentro o afuera de la región, su carácter privado o público y sus interconexiones. Las otras características, como tipo de relaciones de trabajo, rol de la intervención pública, son de segundo rango (ibid., p. 92 e seg.). Además del distrito marshalliano, hay otros tres tipos de distrito industrial. El „distrito radiante“ es dominado por grandes empresas integradas verticalmente. Entretienen estrechas relaciones con proveedores dentro del distrito. Solamente, una parte de las grandes empresas tiene sus orígenes dentro del distrito. Las „plataformas industriales satélites“ consisten de filiales de empresas con su sede principal afuera de la región. Las decisiones de inversión son tomadas fuera de la región y no hay fuertes relaciones con los proveedores locales. Instituciones públicas son al corazón del „distrito industrial con anclaje pública“. Las decisiones de inversión están tomadas por instituciones públicas no necesariamente locales. Hay estrechas relaciones entre instituciones dominantes y proveedores, pero también fuertes ligaciones con instituciones afuera del distrito (Markusen, 2000, p. 92 e seg.). El esquema de Markusen tiene un origen inductivo-empírico. Entonces, no consiste de combinaciones posibles, pero de combinaciones observadas por Markusen. No obstante, el esquema plantea importantes interrogantes, en particular la relación entre grandes y pequeñas empresas y el grado de autonomía del distrito industrial. Hace una diferencia si las decisiones de inversión están tomadas dentro o afuera del distrito (Krätke, 1995, p. 112 e seg.). Se puede construir una jerarquía de distritos según el grado de control sobre inversiones. Esa jerarquía tiene también un impacto sobre la política de desarrollo local.

El „approche“ de Markusen tiene la virtud de superar el estrecho enfoque del modelo „marshalliano“, pero tiene también sus límites en una construcción preponderantemente empírica. Eso resulta en un descuido de factores muy relevantes como la moneda y el ambiente. Una discusión más completa de „distritos industriales“ o „sistemas productivos locales“ parece posible con una conceptualización regulacionista.

Los regulacionistas entienden el desarrollo del capitalismo como una secuencia de formaciones históricas internacionalmente diferenciadas, evolucionando a través de crisis y conflictos sociales (Hirsch, 1990, p. 17). En situaciones de gran crisis, los actores sociales se desprenden de sus segmentadas pautas de acción y tienen que desarrollar e implementar nuevas estrategias para imponer su salida de crisis. Las estrategias involucran tanto la acumulación de capital y la reproducción de la fuerza de trabajo como „el dispositivo de regulación“ que procesa a las contradicciones y conflictos sociales.

Se puede analizar la acumulación de capital a través de varios ejes. Dos de esos ejes — la forma de producir plusvalía y la intra-respectivamente extravención de la acumulación — son discutidos por los citados teóricos de „districtos industriales“. No obstante, hay un tercer eje de análisis. Ese enfoca el tipo de inversión de plusvalía (Becker, 2001, cap. 3). Se pueden hacer inversiones productivas o se pueden hacer inversiones financieras. Las inversionistas prefieren las inversiones financieras especialmente en situaciones del agotamiento de un modelo de desarrollo y de gran inseguridad. Las inversiones financieras se pueden liquidar rápidamente, lo que permite una reacción inmediata y flexible a circunstancias cambiantes (Harvey, 1984; Arrighi, 1994). En los últimos dos décadas, ha habido una tendencia a la inversión financiera que incidió sobre estrategias locales de desarrollo. La estragias predominantemente financieras son discutidos en la „ciencia regional“ por los teóricos de las „ciudades mundiales“ y unos especialistas de gran proyectos de desarrollo (inmobiliario).

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

La forma mercantil y estatal como formas básicas de relaciones sociales capitalistas son presentes en todas las formas estructurales de regulación (Becker, 2001, cap. 4.6). En unos formas estructurales también y trazos de la forma familiar de relaciones sociales, una herencia pre-capitalista, transformada en el capitalismo. El estado, como forma fundamental de la relaciones sociales del capitalismo, está presente en todas las cuatro formas estructurales de regulación. Los cambios a las formas estructurales de regulación precisan de la sanción estatal. Como fuerza social, el capital tiene a ventaja sobre otras fuerzas sociales en relación al estado. El estado esta fiscalmente dependiente de la acumulación del capital. No obstante, no se puede derivar del imperativo de la

acumulación un cierto comportamiento del estado. Los intereses del capital no son uniformes. Solamente, se puede asegurar un mínimo de cohesión social tomando en cuenta otros intereses sociales. En la sociedad civil se enfrentan diferentes proyectos socio-políticos y también diferentes conceptos sobre la forma concreta del estado. Pues la configuración de los canales de acceso a los centros de decisión estatal, el sistema de partidos, la relación entre legislativo, ejecutivo y burocracia y la distribución de poderes entre estado local, estadual, nacional y supranacional tienen mucha influencia sobre cual de las fuerzas de la sociedad civil logra la sanción positiva del estado.

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

La espacialidad de la regulación está parcialmente formada por la interacción (política) de actores sociales, parcialmente por normas. Normas legales tienen aplicabilidad en un cierto territorio. El derecho formal de participar en la elaboración de normas legales esta circunscrito territorialmente. Así, la espacialidad de la regulación tiene parcialmente la forma del territorio. El territorio tiene nítidas fronteras (Giddens, 1985; Revelli, 1995). Tanto el régimen de fronteras como la configuración territorial de regulación son objeto de estrategias y de conflictos socio-políticos. Los conflictos pueden ser de carácter vertical o de carácter horizontal. Los actores sociales tienen capacidades bien diferentes de articularse en los diversos niveles territoriales. Por eso, favorecen a ciertos niveles territoriales en detrimento a otros (Swyngedouw, 1992; Becker, 2001, cap. 6.4).

Un tal cuadro de análisis tiene varias consecuencias por la lectura de „distritos industriales“ o „sistemas productivos locales“. Se tiene que insertar modos de desarrollo local basado sobre pequeñas empresas en un contexto geográfico más amplio, no solamente respecto a las compras y ventas, pero también respecto a la regulación. El análisis de la regulación no se puede limitar a las relaciones entre las empresas y la relación salarial, pero tiene que incluir también

la restricción monetaria y la restricción ecológica. Por ejemplo, el acceso al crédito es un factor que puede limitar o facilitar la producción de pequeñas empresas. El acceso al crédito puede tener fuertes componentes locales o estaduales, p.e. bancos comunales o estaduales. No obstante, el comportamiento de los bancos está sujeto a reglamentaciones nacionales y internacionales. La política cambiaria es generalmente una política nacional o supranacional, pero influye fuertemente sobre las ventas de la pequeñas empresas industriales. Además, se tiene que tener en cuenta que la „homogeneidad socio-cultural“, enfatizada por Becattini (1992, p. 37) o Garofoli (1992, p. 65) en sus conceptos de distritos industriales resp. sistemas productivos locales, se construye sobre la relaciones sociales contradictorias y, pues, es precaria.

El caso modelo de „distritos industriales“: la „terza Italia“

Al fin de la era „fordista“, el sociólogo Arnaldo Bagnasco desafió la el concepto de una Italia dual consistiendo de un industrializado norte y un subdesarrollado sur. Puso un „Terza Italia“ en la mapa. Esa „tercera Italia“ se encontra en el centro-nordeste del país y se comportó bastante bien en la fase final del fordismo. „Hoy conocemos bastante bien las condiciones exógenas y endógenas de eso proceso. Para entender la susceptibilidad a este crecimiento de ciertos regiones tenemos que referirnos a dos elementos: el primero es un tejido de ciudades medianas y pequeñas que han difundido sobre el territorio tradiciones y funciones artesanales, financieras, culturales. De esas ciudades, de sus tradiciones de intercambio y de relaciones sociales centrados sobre el contexto local y abiertos al mundo, emergió el nuevo empresariado. El segundo elemento es constituido de relaciones de producción relativamente autónomas en la agricultura tradicional: mezzadria, pequeña propiedad, arriendo. La unidad social de base era la familia numerosas, en muchas casos lo suficientemente grande para constituir un organismo capaz de controlar el propio destino, lo suficientemente autónoma de experimentar capacidades organizativas y innovativas, lo suficiente estable en tiempo sobre la tierra de sedimentar, permanencia suficiente y largo para arriar al arreglo con cambiados condiciones generales: será esta familia qui liberará personalidades adquisitivos sobre el mercado de trabajo y proveerá compensaciones y salarios inicialmente bajos y discontinuos“ (Bagnasco, 1977, p. VII e seg.). Entonces, la „tercera Italia“ es arraigada en la proto-industrialización diffusa (Bagnasco, 1988, p. 41 e seg.). En esas pequeñas y medianas ciudades con una larga historia artesanal-industrial, las pequeñas empresas industriales sobrevivieron la era fordista que era más inspirado hacia las grandes empresas. Tres sub-sectores han sido

particularmente importante en la „tercera Italia“: moda (vestimenta, textiles, calzados, cuero etc.), bienes por la casa (mobiliario, cerámica etc.) y unas ramas de la maquinaria altamente especializada (Balcet, 1997, p. 118 e seg.; Bagnasco, 1977, p. 153 e seg.). Esas ramas fueron concentradas respectivamente en ciertas ciudades, p.e. industrias de calzados en Vigevano y Macerata, industrias textiles en Prato, Carpi, Biella y Como. Se trata de ramas que se pueden llamar a grosso modo „tradicionales“. Unas ciudades se caracterizaron por la prevalencia de una só rama, otras tuvieron una estructura industrial „plurisectorial integrada“ (Mucci; Savi, 1992, p. 107). Los indices de investigación y desarrollo fueron bajos (Balcet, 1997, p. 119). En los años 70, la „tercera Italia“ donde la gran mayoría (aunque no todos) distritos industriales son localizados presentó según los indicadores entonces en moda la apariencia de una economía atrasada.

No obstante mostró señales de una gran vitalidad en la fase del declive del fordismo que contrastó con la muy problematica reestructuración industrial en la área de la gran industria en Italia de noroeste. La pequeña industria fue bien adaptada a la diferenciación de la demanda de bienes de consumo y se ofrecieron nuevas técnicas flexibles adaptadas a eso tipo de industria (Bagnasco, 1988, p. 38 e seg.). El centro-nordest estuvo propenso a la exportación, la más alta en Italia (19,5% en 1968, Bagnasco, 1977, p. 164). La política de periódicas devaluaciones apoyó la exportación (Balcet, 1997, p. 113). Parcialmente, las empresas formaron redes. Las medianas, pequeñas y micro empresas muchas veces han sido ligado en relaciones de „dominación-dependencia“ con una cierta variabilidad en el tiempo (Bagnasco, 1977, p. 168 e seg.). La alta especialización local contribuyó a la formación de una fuerza de trabajo especializada. Había una cierta flexibilidad en el empeño de la fuerza de trabajo. Las pequeñas empresas no pagaron necesariamente mal, pero muchas veces impusieron largas horas de trabajo. Eso fue facilitado por lazos familiares entre pequeñas capitalistas y empleados y relaciones de trabajo patriarcales (Bagnasco, 1988, p. 43 e seg., Ginsborg, 1998, p. 109 e seg., Sablowski, 1998, p. 278 e seg.). En las „regiones rojas“, el Partito Comunista Italiano (PCI) mostró un orientamiento de aceptación y un sustentamiento de la llamada, capa media productiva, es decir basicamente los pequeños empresarios“ (Bagnasco, 1988, p. 63). Esa actitud proyectó y reforzó relaciones de trabajo relativamente poco conflictivas aunque no deprovisto de tensiones. La vieja tradición ciudadana también tuvo un impacto sobre el estado local. Había una diferenciada sociedad civil y un aparato local del estado funcionando bien. Eso fue particularmente el caso en las zonas rojas (Putnam, 1993). Aunque el estado local y regional solamente tuvo pocos poderes en esos tiempos, jugó un rol nada despreciable en la prestación de servicios, promoción de financiamiento regional, formación de consorcios entre instituciones públicas y empresas etc. Entonces, había el

bloque social que desarrolló también una cierta forma de estatalidad local específica bien adaptada a las estrategias de acumulación que se distinguió nítidamente de la estatalidad clientilista vigente a nivel nacional y en otras regiones. El estado local de la Democrazia cristiana (DC) en el nordeste también tuvo fuertes lazos con la sociedad civil y prestó apoyo a los pequeños productores — a veces con activo apoyo, a veces por inactividad (p.e. tolerancia vis-à-vis la evasión fiscal, Sablowski, 1998, p. 282)

„Los años ochenta fueron una década difícil“, constata Giovanni Balcet (1997, p. 124). En varios distritos había una crisis y una dolorosa reestructuración industrial. La entrada al Sistema Monetario Europeo (SME) y la concomitante revaluación de la lira aumentaron la presión competitiva. Del lado del financiamiento, había restricciones. Entonces, la restricción monetaria ejerció efectos desfavorables sobre los distritos locales. Esos efectos se sintieron aún más por la necesidad de hacer una transición de una acumulación extensiva a una acumulación intensiva. El pequeño tamaño es un cierto obstáculo a la intensificación de la acumulación (Sablowski, 1998, p. 289).

Las pequeñas empresas reaccionaron en diversas maneras a la crisis y modificaron las componentes mercantiles y familiares de las formas estructurales de regulación:

- había un proceso de concertación y centralización de capital. Emergieron empresas líderes. La empresa líder asumió un rol destacado en la investigación, el financiamiento y la comercialización. En vez de una red familiar muchas veces una familia pequeña asumió el control de la empresa;
- se ha fortalecido los lazos de compra y venta afuera de los distritos. Por ejemplo, se desarrollaron nuevas relaciones de subcontractación afuera del distrito. A la vez, se agudizó la competencia dentro del mismo;
- se optó por una especialización de la producción de productos de alta gama (Balcet, 1997, p. 125; Ginsborg, 1998, p. 37 e seg.);
- había una cierta precarización del trabajo salarial (Ginsborg, 1998, p. 40, Rapp. Sull'Italia, 1998, cap. II).

Los efectos políticos de una competencia más aguda no se hicieron a esperar. Se han fortalecido tendencias de un culto a la competencia y de la negación de relaciones de solidaridad. Fuerzas autoritario-liberales como la Forza Italia y Lega Nord fueron los herederos de DC que había sido una fuerza social-conservadora y había perdido su cohesión con el fin de la guerra fría. Forza Italia y Lega Nord suplantaron la DC en el noroeste y nordeste. Sus programas neoliberales con su ataque contra el estado de bienestar fueron recibidos muy favorables por el capital de servicios y los pequeños industriales mientras

que el gran capital industrial se mostró más hesitante al comienzo (Bagnasco, 1996). El gran capital financiero aspira a una privatización de la seguridad social para ampliar su acumulación financiera. El pequeño capital de servicios y de industria espera una reducción de los salarios indirectos. La Confindustria que hoy está dominada por las pequeñas empresas está en la onda neoliberal. El PCI se escindió en un PDS (Partito Democratico della Sinistra) social-liberal y la Rifondazione Comunista (RC) que mantuvo una posición de izquierda. El PDS (hoy DS) se aproximó cada vez más a la clase media incluso a los pequeños productores. Su gestión local y regional en las zonas „rojas“ reflejó cada vez mas la ideología de competencia y se desplazó en una dirección liberal (cf. sobre el caso modelo de Bologna Monteventi; Ghedini, 1999). Lo mismo fue el caso a nivel del gobierno nacional de „centro sinistra“ en que el PDS participó como fuerza principal. En las elecciones nacionales de 2001, el bloque de „centro sinistra“ perdió muchos votos en la zona „roja“ y ya con anterioridad sufrió derrotas electorales en unas ciudades con un larga historia de gestión „roja“, por ejemplo en Bologna. Se puede constatar que la regulación local de las regiones de los distritos industriales es sufriendo una transformación profunda. En el sur, predominó el voto liberal-autoritario y fascista. Surgió una tripartición política de Italia. Un liberal-autoritarismo con tendencia parciales de un chauvinismo regional de bien-estar en el norte, un social-liberalismo en el centro y un nacional-liberalismo clientelista con matices fascistas en el sur. El desigual desarrollo socio-económico y -político fomenta la tendencia de una federalización del estado. Es bien posible que las ciudades y regiones disfrutarán de una mayor autonomía formal en próximo futuro. Parece que la gestión local en los distritos industriales será menos solidario que en el pasado.

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

Distritos industriales: un concepto adecuado a Rio Grande do Sul?

Rio Grande do Sul se destaca en Brasil por una estructural social, una historia de desarrollo y un estado regional bien particular. La ubicación fronteriza tuvo un fuerte impacto socio-económico y -político sobre Rio Grande do Sul. El asentamiento de pequeños campesinos de descendencia europea durante el período imperial en Brasil, en especial de alemanes y italianos, estuvo relacionado con la situación fronteriza. La región de pequeños colonizadores se encuentra en el hinterland al norte de Porto Alegre. La paulatina comercialización de esta producción agrícola posibilitó una acumulación en manos de los comerciantes. En los emergentes centros urbanos surgió al fin del siglo XIX una industria que se distinguió por la presencia de la pequeña y mediana empresa y que estuvo orientada hacia el mercado local (Singer, 1977, p. 164 e seg.; Reichel, 1993).

„As primeiras indústrias (na zona colonial italiana, JB) eram de perfil tradicional, entre elas se enquadravam a vinícola, a metalúrgica, a indústria de alimentos, a extrativa-manufatureira e a têxtil. A formação dessas indústrias refletiu a presença da cultura italiana na região, através de mão-de-obra artesanal, da disposição para o trabalho, do espírito empresarial, da acumulação de capital e da existência de pequenas poupanças. A história dessas indústrias espelha quem foram seus fundadores e as condições iniciais de suas atividades econômicas. Os imigrantes que colonizaram essa região trouxeram uma bagagem cultural marcada pela experiência de trabalho europeu na terra, no artesanato e na indústria que permitiu reconstruir, na nova terra, o modelo deixado na antiga pátria.“ (Herédia, 1997, p. 227 e seg.).

Se tiene que destacar que los colonos solamente pudieron plenamente valorizar sus experiencias artesanales, comerciales y asociativas de sus regiones de origen, en muchos casos la „tercera Italia“, en un contexto de una pequeña agricultura y incipiente industrialización. En el sur de Rio Grande do Sul donde dominaban los latifundistas, se desarrolló un modelo de industrialización muy diferente (Alonso et al., 1994).

Las divergentes estructuras de producción del Estado do Rio Grande do Sul se reflejaron en bloques de poder antagónicos. Al frente de los grandes ganaderos se colocó un bloque compuesto por la clase media urbana y ganaderos disidentes, así como por comerciantes y productores, los que estaban íntimamente ligados a la pequeña agricultura. Este bloque se organizó en el PRR. Buscaba un forma diferente del estado regional, capaz de establecer un equilibrio de intereses a nivel social y de fomentar la diversificación económica.

Pretendía „conciliar o progresso econômico com a conservação da ordem social“ (Pesavento, 1997, p. 67). Al fin y al cabo, el Partido instaló una „dictadura positivista“ a nivel estadual que perduró por más de tres décadas. El programa político fue llevado a práctica mediante una política fiscal relativamente progresiva, la ampliación de la infraestructura en alianza con el capital extranjero, el fomento indirecto de la manufactura, así como a través de intentos de conciliación entre el capital y el trabajo (Targa, 1996). Este tipo de política fue singular en el Brasil socio-económicamente heterogéneo y políticamente descentralizado de la „República Velha“ (1889-1930).

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

En los años noventa, se constató que había un sector industria „tradicional“ muy fuerte en Rio Grande do Sul que se mostró más estable en el conjunto industrial que en otros estados brasileños. Además, se mostraban bastante dinámicas unas industrias de bienes de capital, como máquinas y herramientas agrícolas, con „uma larga história no Estado“ (Passos; Lima, 2000, p. 145). Las pequeñas y medianas empresas prevalecen, lo mismo, „se constata uma acentuada redução do tamanho médio dos estabelecimentos ao longo de todo período 1986-97“ (ibid., p. 153). El grado de organización en asociaciones sociales es mucho más alto que en otras regiones de Brasil (Novy, 2001, p. 356). Estos rasgos institucionales tienen algo en común con la „tercera Italia“. El estudio de caso de Herédia (1997) sobre la industria textil en Caxias do Sul muestra unas semejanzas con distritos industriales de Italia como familiarismo, cultura empresarial, paternalismo en las relaciones salariales. Entonces se puede concluir preliminarmente que el modelo de distrito industrial parece tener una relevancia por lo menos para unas regiones industriales de Rio Grande do Sul. A la vez, se tiene que subrayar que no hay un único modelo de industrialización en Rio Grande do Sul.

El nuevo gobierno estadual que se define como „governo popular“ está una vez más muy peculiar en un Brasil otra vez más fragmentado socio-económicamente y políticamente. Es un gobierno que pretende conciliar una política favorable a las clases populares con un apoyo a las pequeñas empresas. La política económica es orientada hacia el fortalecimiento del tejido

industrial existente y un selectivo fomento de nuevos sectores (Faria, 1999). Estos impulsos pretenden ser fomentados por una respectiva política tecnológica (Villaverde, 1999). La política de crédito a largo plazo del banco estadual, el Banrisul, fue reorientada hacia pequeñas y medianas empresas (Annul..., 2001, p. 9). Con el presupuesto participativo se modificó el estado regional, incentivando la iniciativa de organizaciones de la sociedad civil. Entonces, se esta mudando el estado regional. Este cambio de la estatalidad puede relevarse favorable a estrategias productivas de acumulación con un fuerte rol de pequeñas y medias empresas. A la vez, se fortalece el acceso de clases populares a centros de decisión a través del presupuesto participativo. En eso, reside una originalidad del proyecto político.

No obstante, la regulación a otros niveles territoriales tiene un fuerte impacto sobre el modelo de industrialización. La política de sobrevalorización del Real impactó muy negativamente sobre la producción industrial de Rio Grande do Sul, la coyuntura industrial rio-grandense se mostró más sensible a las vicisitudes del tipo de cambio en comparación con otros estados brasileños (Accurso, 2000, p. 56; Passos; Lima, 2000, p. 127 e seg.). La crisis del Mercosur también afecta a la industria rio-grandense. Las exportaciones hacia los países del Mercosur se aumentaron considerablemente de 1992 a 1998, pero han sido muy negativamente afectados por las políticas deflacionistas de Argentina y de Uruguay (Macadar; Bello, 2000, p. 195 e seg.). Una entrada a la ALCA reduciría sensiblemente el margen de maniobra del gobierno estadual. Una otra forma estructural muy relevante para el desarrollo industrial de Rio Grande do Sul es la restricción ecológica. El sector alimentar es un sector clave de la industria rio-grandense. La normativa sobre el uso de transgénicos afectará todo el sector agroindustrial que esta sujeto a un proceso de desnacionalización (Benetti, 2000). Los actores sociales oriundos en Rio Grande do Sul pueden influenciar el desarrollo de la regulación en niveles nacionales, macro-regionales y internacionales solamente hasta un cierto punto.

Se puede concluir que el concepto de „distrito industrial“ tiene una cierta relevancia para Rio Grande do Sul. Entendida ésta en un sentido estrecho, solamente es perteniente al modo local de desarrollo de unas zonas de Rio Grande do Sul, particularmente dentro de la „zona colonial“. En Brasil, condiciones favorables al desarrollo industrial de tipo „distrito industrial“ parecen existir en pocas regiones, por ejemplo unas ciudades en Santa Catarina (Raud, 2000). Los „distritos industriales“ brasileños tienen una trayectoria socio-económica bastante peculiar. Entonces, esas experiencias no se pueden simplemente copiar. Sobre la trayectoria futuro de los ya existentes modos de desarrollo de tipo „distrito industrial“ impactarán no solamente las formas concretas de regulación a nivel local y micro-regional, sino que también las formas concretas de regulación en otros niveles territoriales.

Bibliografia

- ACCURSO, J. S. A economia gaúcha nos anos 90. In: FLIGENSPAN, F. B. (comp.). **Economia gaúcha e reestruturação nos anos 90**. Porto Alegre: FEE, 2000. p. 45-62.
- ALONSO, J. A. F. et al. **Crescimento econômico da Região Sul do Rio Grande do Sul**: causas e perspectivas. Porto Alegre: FEE, 1994.
- ANNUAL Management Report. Fiscal Year 2000. Porto Alegre: BANRISUL, 2001.
- ARRIGHI, G. **The long twentieth century**: money, power, and the origins of our times. Londres; New York: [s.n.], 1994.
- BAGNASCO, A. **L'Italia in tempi di cambiamento politico**. Bologna: [s.n.], 1996.
- BAGNASCO, A. **La costruzione sociale del mercato**: studi sullo sviluppo di piccola impresa in Italia. Bologna: [s.n.], 1988.
- BAGNASCO, A. **Tre Italie**: la problematica territoriale dello sviluppo italiano. Bologna: [s.n.], 1977.
- BALCET, G. **L'economia italiana**: evoluzione, problemi, paradossi. Milano: [s.n.], 1997.
- BECATTINI, G. Le district marshallien: une notion socio-économique. In: BENKO, G.; LIPIETZ, A. (comps.). **Les régions qui gagnent**. Paris: [s.n.], 1992. p. 35-56.
- BECKER, J. **Akkumulation, Regulation, Territorium**: Zur kritischen Rekonstruktion der französischen Regulationstheorie. Tesis (Libre docencia). Wirtschaftsuniversität Wien, Wien, 2001.
- BECKER, J.; RAZA, W. Great Crisis or Permanent Crisis? Some Reflections on a Comparative Periodisation of Austria and Uruguay. In: JORNADAS DE HISTORIA ECONÓMICA, 2., 1999. Montevideo: [s.n.], 1999 (CD-Rom).
- BENETTI, M. D. Reestruturação do agronegócio no Brasil e no Rio Grande do Sul nos anos 90: concentração, centralização e desnacionalização do capital. In: Fligenspan, F. B. (comp.). **Economia gaúcha e reestruturação nos anos 90**. Porto Alegre: FEE, 2000. p. 63-116.
- CARRION JUNIOR., F. M. A economia do Rio Grande do Sul: evolução recente. In: DACANAL, J. H.; GONZAGA, S. (comps.). **RS: Economia & Política**. 2. ed. Porto Alegre, LP&M, 1993. p. 403-424.

FANTOZZI, P. **Comunità, società e politica nel Sud d'Italia**. Soveria Mannelli, 1997.

FARIA, L. A. G. As formas institucionais da estrutura: do micro ao macro na Teoria da Regulação. **Ensaio FEE**, v. 22, n. 1, p. 187-204, 2001.

FARIA, L. A. G. Crise, desenvolviment e solidariedade. In: MARQUES, J. L. (comp.). **Rio Grande do Sul: estado e cidadania**. Porto Alegre, 1999. p. 23-30.

FARIA, L. A. G. Fordismo periférico, fordismo tropical y posfordismo: el camino brasileño de acumulación y crisis. **Ciclos**, v. 6, n. 10, p. 73-101, 1996.

GAROFOLI, G. Les systèmes de petites entreprises: un cas paradigmatique de développement endogène. In: BENKO, G.; LIPIETZ, A. (comps.). **Les régions qui gagnent**. Paris: [s.n.], 1992. p. 57-80.

GERBIER, B. Alfred Marshall et l'économie politique comme science sociale. COLLOQUE CEREGMA-ACGEPE, 2000. **L'économie, science de la société**. Martinique: [s.n.], 2000.

GIDDENS, A. **The Nation-State and violence**. Cambridge: [s.n.], 1985.

GINSBORG, P. **L'Italia del tempo presente: famiglia, società civile, Stato 1980-1996**. Torino: [s.n.], 1998.

HARVEY, D. **The limits to capital**. 2. ed. Oxford: [s.n.], 1984.

HERÉDIA, V. B. L. **Processo de industrialização da Zona Colonial Italiana**. Caxias do Sul: [s.n.], 1997.

HIRSCH, J. **Kapitalismus ohne Alternative?** Materialistische Gesellschaftstheorie und Möglichkeiten einer sozialistischen Politik heute. Hamburg, 1990.

KRÄTKE, S. **Stadt – Raum – Ökonomie: Einführung in aktuelle Problemfelder der Stadtökonomie und Wirtschaftsgeographie**. Basel: [s.n.], 1995.

MACADAR, B. M.; BELLO, T. S. O contexto internacional e o comércio externo do Rio Grande do Sul na década de 90. In: Fligenspan, F. B. (comp.). **Economia gaúcha e reestruturação nos anos 90**. Porto Alegre: FEE, 2000. p. 159-209.

MARKUSEN, A. Des lieux-aimants dans un espace mouvant: une typologie des districts industriels. In: BENKO, G.; LIPIETZ, A. (comps.). **La richesse des régions: la nouvelle géographie socio-économique**. Paris: [s.n.], 2000. p. 85-119.

MONTEVENTI, V.; GHEDINI, R. **Guazzaloca 50,69%**: perché Bologna ha perso la sinistra. Roma: [s.n.], 1999.

MUCCI, A.; SAVI, J. Les petites et moyennes entreprises: savoir-faire et capacité d'adaption. In: MENET-GENTY, J. (comp). **L'économie italienne**: les paradoxes d'une réussite. Paris: [s.n.], 1992. p. 103-115.

NOVY, A. **Brasilien**: die Unordnung der Peripherie. Von der Sklavenhaltergesellschaft zur Diktatur des Geldes. Viena, 2001.

PASSOS, M. C.; LIMA, R. S. Tendências estruturais da indústria gaúcha nos anos 90: sintonias e assimetrias. In: Fligenspan, F. B. (comp.). **Economia gaúcha e reestruturação nos anos 90**. Porto Alegre: FEE, 2000. p. 117-158.

PESAVENTO, S. **História do Rio Grande do Sul**. 8. ed. Porto Alegre, 1997.

PUTNAM, R. D.; LEONARDI R.; NANETTI, R. Y. **Making democracy work. Civic traditions in modern Italy**. Princeton: [s.n.], 1993.

RAPPORTO SULL'ITALIA. Bologna: ISTAT, 1998.

RAUD, C. L'industrialisation dans le pays en développement: une analyse à partir du cas brésilien. In: BENKO, G.; LIPIETZ, A. (comps.). **La richesse des régions**: la nouvelle géographie socio-économique. Paris: [s.n.], 2000. p. 249-269.

REICHEL, H.J. A industrialização no Rio Grande do Sul na República Velha. In: DACANAL, J. H., GONZAGA, S. (comps.). **RS: Economia & Política**. 2. ed. Porto Alegre: LP&M, 1993. p. 193-228.

REVELLI, M. Economia e modello sociale nel passaggio tra fordismo e toyotismo. In: INGRAO, P.; ROSSANDA, R. **Appuntamenti di fine secolo**. Roma: [sn.n], 1995. p. 161-224.

SABLOWSKI, Th. **Italien nach dem Fordismus**: Regulation und organische Krise einer kapitalistischen Gesellschaftsformation. Münster, 1998.

SASSEN, S. **Metropolen des Weltmarkts**. Die neue Rolle der Global Cities. Frankfurt; New York, 1996.

SINGER, P. **Desenvolvimento econômico e evolução urbana**. 2. ed. São Paulo: [s.n.], 1977.

SWYNGEDOUW, E. The mammon quest: glocalisation, interspatial competition and the monetary order: the construction of new scales. In: DUNFORD, M.; KAFKALAS, G. (comps.). **Cities and Regions in the New Europe**: the global-local interplay and spatial development strategies. Londres, 1992. p. 39-67.

TARGA, L. R. P. et al. O Rio Grande do Sul e o mercado nacional. In: Targa, L. R. P. (comp). **Breve inventário de temas do sul**. Porto Alegre: UFRGS; FEE; Lajeado: UNIVATES, 1998. p. 225-270.

TARGA, L. R. P. Violência revolucionária e fundação do Estado burguês. In: Targa, L. R. P. (comp.). **Gaúchos & Paulistas**: dez escritos de história regional comparada. Porto Alegre: FEE, 1996. p. 81-92.

TAYLOR, P. J. World cities and territorial states under conditions of contemporary globalization. **Political Geography**, v. 19, p. 5-32, 2000.

VILLAYERDE, A. Superar a política dependente em ciência e tecnologia. In: MARQUES, J. L. (comp.). **Rio Grande do Sul**: estado e cidadania. Porto Alegre: [s.n.], 1999. p. 113-136.