

SISTEMAS LOCALES DE EMPRESA Y TRANSFORMACIÓN INDUSTRIAL EN ITALIA*

Fabio Sforzi

Irpet y Universidad de Urbino

El ambiente local del que la empresa forma parte se ha mostrado en los últimos años como un elemento fundamental para comprender los procesos productivos. Han emergido nuevos espacios industriales formados por redes de pequeñas y medianas empresas especializadas unidas por relaciones económicas, de producción y sociales, de cooperación. En este artículo se revisan las características de los sistemas locales como unidades integradas de producción en primer lugar de forma genérica, para pasar a continuación a estudiar el caso italiano tanto en los sistemas de pequeña y mediana empresa como en los de gran empresa; tanto en la industria como en los servicios. El sistema local, se transforma así en el instrumento conceptual a través del que interpretar la empresa y sus transformaciones.

Palabras clave: sistemas locales de empresa, distrito industrial, espacio industrial italiano.

1. INTRODUCCIÓN

La importancia del todo novedosa con respecto al pasado, que tomó el territorio en la interpretación de la complejidad industrial, es decir, de la variedad y de la variabilidad de los modos en que la empresa organiza la producción (Becattini y Liullani, 1993; Conti, Malecki y Oinas, 1995), se refleja en la expresión del sistema local de empresa. Se trata de una expresión suficientemente general, pero al mismo tiempo adecuada, para indicar que la génesis

(*) La versión en italiano de este artículo está publicada en *Geotema*, año 1, n° 2, 1995, págs. 42-45 (publicación oficial de la Asociación de Geógrafos Italianos).

de la producción no se encuentra solamente en la empresa, si no que se halla también, quizás sobre todo, en el ambiente local del que la empresa forma parte (Sabel, 1988).

Históricamente, la atención a la dimensión territorial local es el resultado de un conjunto de eventos que se manifestaron a nivel internacional y que alimentaron durante el transcurso de los años un encendido debate en la geografía industrial y económica, así como en la propia economía. Mientras en Italia se discutía animadamente sobre el nexo teórico entre desarrollo regional y la necesidad del papel de las pequeñas empresas industriales identificando en las economías externas locales de Marshall la llave interpretativa (Irpet, 1969 y 1975), y el distrito marshalliano se proponía como unidad de investigación de la economía industrial, más allá de la industria y de la empresa (Becattini, 1979), la crisis del sistema de producción basado en la gran empresa integrada verticalmente que se impuso sobre todo en los Estados Unidos a partir de la segunda mitad de los años setenta, sugería la tesis de una transición en marcha de la producción en masa (*Fordismo*) a la producción flexible (*posfordismo*) como modelo dominante de la organización industrial capitalista contemporánea (Piore y Sabel, 1984)¹. Se sostenía que lo que se estaba afianzando sobre la escena mundial era un nuevo modelo hegemónico de desarrollo que cambiaba las relaciones hasta ahora prevaletentes entre industrialización y urbanización —y aglomeraciones metropolitanas donde se localizaban las grandes instalaciones manufactureras o las formaciones de *one-company towns*— y hacía emerger en el paisaje económico nuevas formas de organización socioterritorial —nuevos espacios industriales según la feliz expresión de Scott (1988)— constituidas por redes de pequeñas y medianas empresas especializadas, unidas por relaciones económicas de producción y por relaciones sociales de cooperación, donde la economía en la producción se consigue a través de una organización del proceso productivo autocontenido territorialmente, que encuentra una eficaz evidencia empírica en los distritos industriales italianos (Becattini, 1987).

Sin embargo, el distrito industrial, como caso concreto de desarrollo local, no es uno más entre los ajustes organizativos e institucionales que la empresa puede adoptar para la búsqueda de formas flexibles de organización de la producción. También las empresas de grandes dimensiones han puesto en marcha procesos de reestructuración según el modelo de producción flexible y se han reorganizado diversificándose en unidades especializadas autónomas o

(1) Sobre las posibles causas macroeconómicas que originan este proceso de reestructuración productiva, hay opiniones contrastadas. Algunos estudiosos asignan un papel prioritario a la afirmación del nuevo paradigma tecnoeconómico dominado por la tecnología microelectrónica (véase entre otros Freeman y Pérez, 1987), otros a la crecida inestabilidad y falta de control de los mercados, seguida por la suspensión de la conversión del dólar en oro (1971), al abandono de los tipos de cambio fijos (1973) y a las crisis petrolíferas de los años setenta. Se habría tratado de un conjunto de causas que se han reflejado en un aumento de costes de producción empujando los precios hacia arriba y frenando, como consecuencia, el crecimiento de la demanda de bienes estandarizados de consumo duradero cuyo mercado, por otra parte, después de años de expansión, habrá comenzado a mostrar signos de saturación, haciendo más difícil la salida de la producción (Ciccarone y Gnesutta, 1993).

semiautónomas —empresas que desarrollan o realizan líneas específicas de productos o partes de producto, laboratorios de informática, de asistencia tecnológica, agencias de intermediarios comerciales y financieros, etc.— las que establecen relaciones contractuales con la empresa matriz pero a la vez funcionan de forma independiente en el mercado como proveedores de otras empresas.

Las pequeñas y medianas empresas de fase, por otra parte, experimentan nuevas soluciones organizativas asociándose localmente en grupos formales e informales², mientras continúan favoreciendo la proliferación en el interior del ambiente local de unidades productivas manufactureras y, sobre todo, de servicios a las empresas, según las líneas del modelo de industrialización ligera (Sforzi, 1993).

Una característica general de estas innovaciones en la organización de la producción es la de representar contemporáneamente una modalidad de coordinación organizativa y de posicionamiento competitivo, configurando aquel fenómeno de «doble convergencia» de las estructuras empresariales grandes y pequeñas puesto en evidencia por Sabel (1988).

2. EL SISTEMA LOCAL COMO UNIDAD INTEGRADA DE PRODUCCIÓN

La puesta en marcha, por parte de la empresa, de estrategias de organización flexibles requiere la integración entre economías en la producción que dependan directamente de la organización interna en la empresa individual y economías que dependan de la concentración local de una cierta cantidad de empresas especializadas en la misma clase de industria o en industrias similares y en los servicios. Economías en la producción, por tanto, que derivan de la organización interna del sistema local del que la empresa forma parte.

Por el contrario, las economías de organización no representan simplemente algunas economías de escala debidas al campo de acción de una red de empresas unidas por las relaciones de producción de tipo *input-output*, sino que tienen que ver con el sistema de aprendizaje, de conocimientos y de organización que se realiza a través de interdependencias no mercantiles (Storper, 1993). Están constituidas por la recíproca determinación entre las connotaciones productivas de las empresas y las connotaciones sociales de la población medidas por la cultura social y por las instituciones que prevalecen en el ambiente local, es decir, del modo en que la sociedad se estructura localmente y organiza la producción.

(2) «Los *grupos formales* son los conjuntos de empresas jurídicamente independientes pero entre ellas unidas entre sí por relaciones de propiedad además de las relaciones de otro tipo, tanto económicas (por ejemplo, de complementariedad), como sociales (por ejemplo, relaciones de parentesco entre empresarios). Por *grupos informales* se entienden, sin embargo, conjuntos de empresas jurídicamente independientes y entre las que no existen relaciones de propiedad. No obstante, tales conjuntos de empresas constituyen los grupos en sentido económico, estando las unidades que los componen unidas por relaciones económicas y sociales relativamente estables, como, por ejemplo, las que derivan del conocimiento personal y de una larga experiencia de trabajo común» (Dei Ottati, 1995, p. 174).

El sistema de aprendizaje se refiere al proceso a través del cual una comunidad de personas adquiere las nociones necesarias para participar en aquella forma de actuar colectiva, que es la misma, y para estructurar y modificar el ajuste organizativo de la producción de forma que se enfrente a la incertidumbre y a la variabilidad de los mercados. Su eficacia está condicionada por el grado de cohesión sociocultural, pero sobre todo de conciencia, presente en el sistema local, es decir, entre los miembros de la comunidad de personas (empresarios, directivos, trabajadores, consumidores), por un sistema de valores y por instrucciones que representan sus intereses y regulan la vida cotidiana.

El conocimiento y la capacidad de organización que se desarrollan localmente, junto con la habilidad para integrarlas con los conocimientos que se derivan del progreso general de la tecnología, bien sea la de base o bien sea la específica orientada a la realización de un determinado producto, se propagan entre las empresas en cuanto miembros de una comunidad local, que comparten un mismo sistema de reglas y de costumbres que permiten el aprendizaje colectivo de conocimientos y de organización.

Una empresa que pretende conseguir las ventajas que se derivan de las economías externas locales tiene que tomar parte en este proceso de aprendizaje colectivo radicándose en la comunidad local. De hecho, para que una empresa forme parte del sistema local no es suficiente con que esté situada allí, sino que debe integrarse en la red de interdependencias no mercantiles que se desarrollan y que la constituyen.

El reconocimiento de que el sistema local, como unidad de vida social, posee la naturaleza de integrador versátil de conocimientos y organización, justifica su reconstitución como unidad integrada de producción. Pero no debe olvidarse que el cambio de los intereses de la empresa por los del sistema local de empresa, así motivado, hace que se pierda el significado de pequeña y mediana empresa como elemento discriminador de la eficacia interpretativa del sistema local en relación con los modelos organizativos de la producción, que hasta ahora se limitaba al modelo del distrito industrial.

Por una parte, está la transición de un modelo de producción en masa a un modelo de producción flexible que desintegra las grandes empresas e induce comportamientos convergentes entre pequeñas y medianas empresas. Por otra parte, está la interpretación del sistema local como red de interdependencias no mercantiles que desarrolla la lección marshalliana de las economías externas de organización y se mueve hacia su identificación como conexión localizada —es decir, territorialmente concentrada y autocontenida— de relaciones. Según esta visión, el sistema local ya no es simplemente el escenario donde se desarrolla la acción, sino la acción misma.

Naturalmente, esta interpretación del sistema local —y, conjuntamente, de la aglomeración— está lejos de la de tradición weberiana. Se podría argumentar que ha sido justamente la afirmación del sistema de producción en masa como modelo predominante en la organización de la producción industrial y, sobre todo, como paradigma de referencia en la interpretación de los procesos de industrialización, el que ha desviado la atención de los estudios sociales del sistema local como lugar natural de la producción y, por lo tanto, como categoría de análisis económico, a favor de la empresa —de gran dimensión,

integrada verticalmente y orientada a la producción de una amplia escala de bienes estandarizados, dotada de maquinaria especializada y constituida por trabajadores en general escasamente cualificados —.

En este esquema conceptual, el sistema local era considerado una categoría de análisis secundario y la importancia que se le reconocía era la de representar una dimensión empírica de la empresa. Por consiguiente, se concebía como el resultado de los efectos de polarización ejercidos por la empresa en confrontación con otras empresas de la zona; y su interpretación, en cuanto aglomeración territorial sostenida por la acción de las economías internas de la empresa, era de estilo weberiano.

Ha sido la pluralidad de formas organizativas de la producción industrial, que distingue al capitalismo contemporáneo, lo que ha dado una determinada reorientación al modo de considerar el sistema local al haber contribuido a su reconsolidación como categoría de análisis de los procesos de industrialización.

3. LOS SISTEMAS LOCALES DE EMPRESA EN ITALIA

3.1. *La configuración territorial*

En Italia, el cambio de enfoque de la empresa al sistema local de empresa que se ha realizado a través del progresivo afianzamiento del distrito industrial como modelo teórico, ha alimentado, sobre todo, los estudios sobre la pequeña y mediana empresa³; pero ahora comienza a influir también en la interpretación de los comportamientos organizativos de la gran empresa, influyendo de forma creciente en los economistas industriales y empresariales⁴.

Hay una opinión ampliamente compartida sobre el hecho de que «lo que ha sido estudiado en el campo de los sistemas locales tiende a asumir un valor general hasta indicar una dirección de renovación en los estudios de economía de la empresa en cuanto tales. De hecho, la aportación teórica ofrecida por los sistemas locales de la empresa está en subrayar cómo es importante también para una empresa enraizarse globalmente en los específicos contextos socioculturales locales en los que se transfiere una parte de sus procesos productivos, es decir, la importancia que tiene demostrar una capacidad de identificación del propio modo de producir con los valores, con la cultura y las expectativas específicas de cada comunidad en la que se trabaja» (Vaccá, 1994, p. 5).

(3) Lo escrito sobre este tema ha aumentado tanto que no puede ser fácilmente sintetizado. Pero entre los trabajos más recientes merecen ser recordados los de Baccarani y Golinelli (1993) y Baculo (1994).

(4) Hasta hace algunos años era impensable poder leer una afirmación como la siguiente: «El error primero y más importante —que la economía de los distritos nos ha permitido constatar— es que la empresa es un concepto y/o una institución independiente, tal que para ser entendida y explicada el observador puede quedarse con la comprensión de la empresa como una realidad no sólo diferente, sino conceptualmente separada del ambiente en el que vive (Vaccá, 1995a, p. 1). Sobre el mismo tema, véase también Veraldo y Ferucci (1993).

Uno de los factores que han orientado los estudios empíricos sobre las pequeñas empresas ha sido la identificación territorial de los distritos industriales, lo que ha dado una significación geográfica a los lugares de producción y a sus particularidades de fabricación. Por esta razón, mientras en el pasado uno se expresaba sobre todo en términos de empresa, caracterizándola según la proporción dimensional de la industria, ahora uno se expresa sobre todo en términos de lugares. Se habla de los distritos textiles de Prato o de Carpi para argumentar sobre las trayectorias de cambio en el modelo de industrialización ligera de la Italia terciaria; se habla de los sistemas locales de Barletta o de Casarano, ambos especializados en la industria del calzado, para aludir a la nueva industrialización en la zona meridional, aunque representen modelos de producción diferentes, estando el primero caracterizado por pequeñas empresas, mientras que el segundo lo está por empresas de gran dimensión. Y aun, en vez de hablar genéricamente de la industria italiana de la piel, se constata la correspondencia de la específica identidad productiva local de Arzignano, de Santa Croce sull'Arno y de Solotra, así como la industria electrónica italiana está identificada con Ivrea y el Canavese. En definitiva, el análisis del crecimiento y del cambio económico apunta hacia los sistemas locales, por medio de monografías y estudios concretos efectuados también de forma comparativa⁵.

El reconocimiento empírico de los distritos industriales se ha hecho posible gracias a la existencia de una configuración de sistemas locales, definida según el censo de 1981, que cubre todo el país (Sforzi, 1987). Ésta es el resultado de la regionalización del territorio italiano conformada en base a los desplazamientos diarios por motivos de trabajo (Istat-Irpet, 1986) y representa una interpretación del modo de constituirse la sociedad a través de la dimensión espaciotemporal cotidiana en relación con el desarrollo de las prácticas sociales rutinarias de parte de la población.

Esta configuración ha sido recientemente actualizada por el censo de 1991 (Istat-Irpet y otros, 1994), que junto a la anterior se considera como referencia para analizar el cambio industrial acaecido en Italia en el período de los años ochenta.

Para corresponder adecuadamente a este objetivo, los sistemas locales se han caracterizado de acuerdo con el grado de concentración relativa de ocupación manufacturera, individualizando así los sistemas locales industriales⁶.

(5) En el volumen encargado a Bellandi y Russo (1994) se examinan los casos de los sistemas locales de Prato, de Carpi, de Putignano, de Calangianus, de Santa Croce sull'Arno: el caso de Prato ha sido examinado en el estudio de Faccioli (1991) y en el de Zagnoli (1993); el caso de Solofra ha sido tratado por Biondi (1994); el caso de Varese ha sido investigado en el estudio dirigido por Bramanti y Odifreddi (1995); el caso de Poggibonsi ha sido objeto de la tesis de licenciatura en Economía política por parte de Bambi (1994), y el caso de Biella ha sido desarrollado en la tesis de doctorado de investigación en Geografía urbana y regional por Dansero (1995).

(6) Con el fin de establecer cuáles entre los sistemas locales se pueden considerar industriales se ha calculado un coeficiente territorial de empleo en la empresa manufacturera, seleccionando como industriales los sistemas locales para los que el coeficiente asuma un valor superior a la media nacional. El coeficiente de concentración territorial se calcula como rela-

Sucesivamente, se calificaron respecto a la dimensión de la empresa según una distinción que considera la concentración territorial relativa de ocupación manufacturera en la pequeña empresa, en la pequeña/mediana empresa y en la gran empresa⁷. Los sistemas locales considerados no industriales, según el criterio adoptado, no han sido calificados respecto a la dimensión de la empresa y definen una categoría residual de «sistemas locales no industriales»⁸.

La comparación entre las dos configuraciones permite evaluar la diferente localización y difusión de las categorías individuales de los sistemas locales de empresa, junto con su dinámica territorial durante el decenio estudiado (mapas 1 y 2).

Los sistemas locales de gran empresa están localizados sobre todo en la Italia noroccidental (Piamonte) y en la región meridional (a excepción de Campania y de Cerdeña), mientras aumenta su presencia relativa en Friuli-Venecia Giulia. Los sistemas locales de pequeña empresa se consolidan y extienden su localización en la Italia central y nororiental —delimitando un área que desde la Lombardía oriental se extiende hasta el Veneto y a la Emilia Romagna, por lo tanto a las regiones de la Italia central (Toscana, Umbria y Marche)— y emergen, aisladamente, también en la región meridional a lo largo del eje adriático (Abruzo y Puglia).

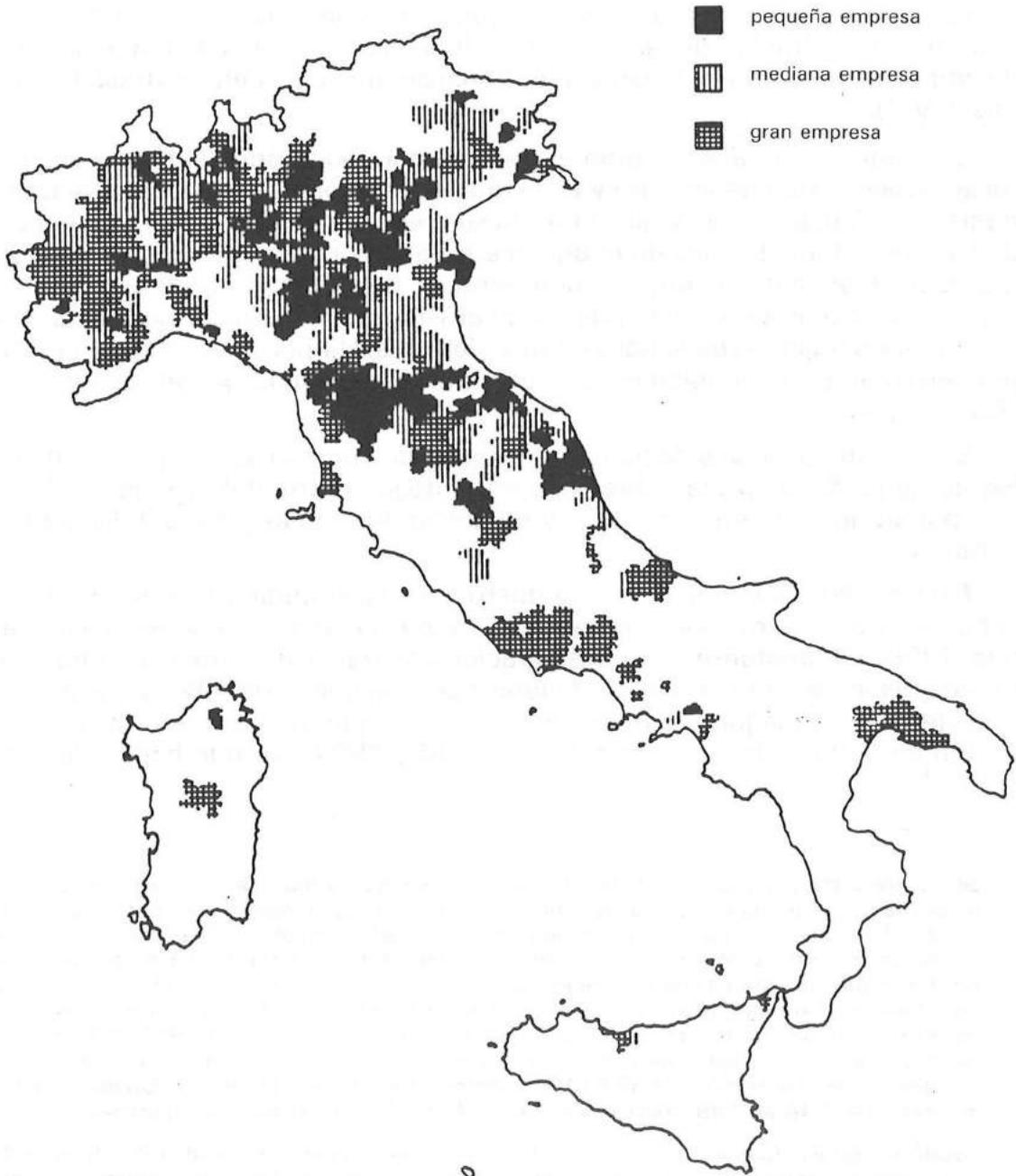
Los sistemas locales de pequeña y mediana empresa se compenetran con los de pequeña empresa sobre todo en la Italia nororiental (donde predominan por su número, en Lombardía y en Emilia Romagna) y en la Italia central (Umbria).

Esta configuración de la Italia industrial está profundamente enraizada en la historia de nuestro país, al menos a partir de la segunda posguerra (Dematteis, 1995). No obstante, esa configuración nos trae a la mente el cuadro geográfico diseñado por Ferdinando Milone, según el censo de 1927 y por los demás geógrafos que junto a él dirigen los estudios locales sobre la industrialización en la Italia de la época (Milone, 1930 y 1937). Lo que hace diferente

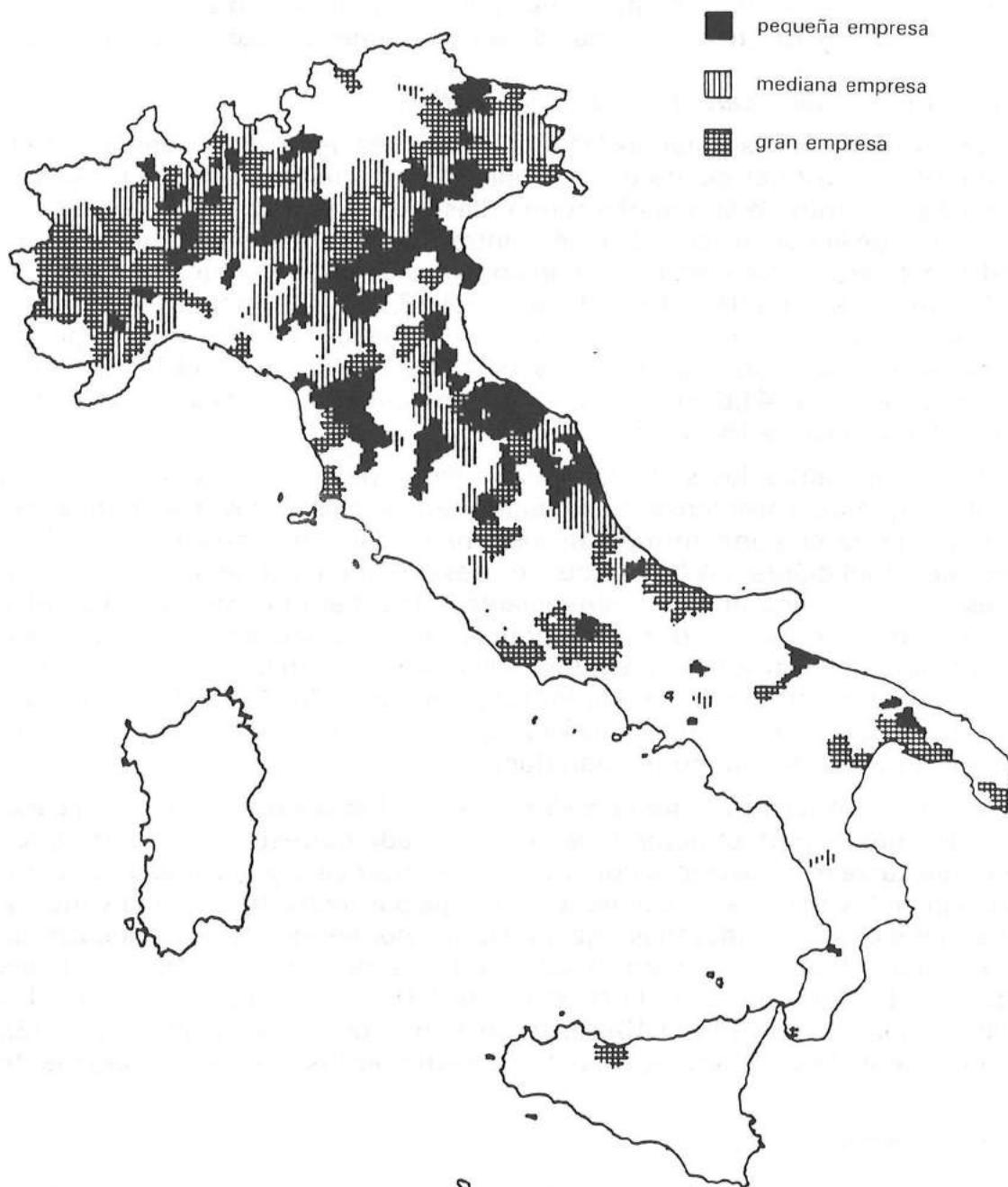
ción entre la cuota porcentual de ocupación en las empresas manufactureras de un sistema local y la correspondiente cuota nacional, por consiguiente el valor medio nacional corresponde a la unidad. El análisis se ha guiado tanto en 1981 como en 1991 en base a los datos del censo industrial y de servicios, ambos comparables, y con referencia a la configuración territorial que los sistemas locales de empresa asumen en las mencionadas fechas, los cuales difieren en cantidad (Istat-Irpet y otros, 1994). En 1981 los sistemas locales industriales representan el 38,5% (es decir, 368 sobre 955 sistemas locales) y en 1991 el 35,6% (es decir, 279 sobre 784 sistemas locales). Se caracterizan por un campo de valores que alcanza un coeficiente máximo de 2,35 en 1981 (sistema local de San Maurizio d'Opaglio, en Piamonte) y de 2,48 en 1991 (sistema local de Monte San Pietrangeli, en Marche).

- (7) La definición de pequeña y mediana empresa aquí adoptada tiene en cuenta los criterios indicados por la Unión Europea, que establece un número de trabajadores no superior a 50 para la categoría de la pequeña empresa y no superior a 250 para la categoría de mediana empresa (Ciampi, 1994). Los sistemas locales industriales de pequeña empresa (hasta 50 trabajadores), de pequeña y mediana empresa (hasta 250 trabajadores) o de gran empresa (más de 250 trabajadores) han sido individualizados a través de coeficientes de concentración territorial (véase nota 6).
- (8) Se trata de sistemas locales diferenciados por un coeficiente de concentración territorial de industria manufacturera inferior a la media nacional (véase nota 6).

Mapa 1
SISTEMAS LOCALES DE EMPRESA, 1981



Mapa 2 SISTEMAS LOCALES DE EMPRESA, 1991



a la actual localización de las industrias es el predominio relativo de la industria ligera y de los sistemas locales de pequeña y mediana empresa en la Italia de hoy y el desplazamiento de la industria hacia los sistemas locales del nordeste y del centro de la península, por tanto, hacia los de la zona meridional. No se trata de un simple proceso de expansión, es además, el resultado de una multiplicidad de procesos de desarrollo local, unidos por el hecho de haberse desarrollado casi totalmente en esa parte de Italia que históricamente ha experimentado la mayor continuidad de las tradiciones cívicas (Putman, 1993).

3.2. *Las principales características productivas*

En su conjunto, los sistemas locales industriales representan, según el censo de 1991, el 52 por ciento de la ocupación italiana (industrias y servicios) y el 70 por ciento de la manufacturera. Las demás industrias (agrícolas, extractivas y de la construcción) se encuentran, en menor medida que en el resto de Italia, aquí representadas por el conjunto de sistemas locales no industriales (respectivamente el 43%, 49,5%, y el 43,7%). Así sucede también con la ocupación en los servicios, bien sea en su totalidad (43,9%), o distinguiendo entre servicios sociales (41,1%), servicios al consumidor (44,5%) y servicios tradicionales (41,6%), pero con la significativa excepción de los servicios a las empresas (52,2%)⁹.

Si consideramos los sistemas locales industriales según la categoría de empresa que los caracteriza, se constata que la cuota mayor de ocupación manufacturera se concentra en los sistemas locales de pequeña y mediana empresa (coeficiente 1,47)¹⁰. La cual es casi idéntica a la de los sistemas locales de la pequeña empresa (coeficiente 1,44), pero netamente superior a la cuota de los sistemas locales de gran empresa (coeficiente 1,20). Los restantes sistemas locales, los no industriales, se sitúan en una cuota de ocupación manufacturera bastante inferior (coeficiente 0,63), presentan una situación que es coherente con la naturaleza de los sistemas locales relativamente menos dotados de industrias manufactureras.

El cruce entre las categorías de los sistemas locales de empresa y la clase de industrias manufactureras muestra la elevada correspondencia entre los sistemas locales industriales constituidos por formas organizativas de la producción en los que prevalecen empresas especializadas de pequeña y mediana dimensión y las industrias ligeras. De hecho, en los sistemas locales de pequeña empresa se concentran sobre todo las industrias del curtido, de los artículos de piel y del calzado (coeficiente 2,07); las industrias de muebles y de la madera (coeficiente 1,45); las de vestido y confección (coeficiente 1,45), las industrias de la orfebrería, juguetes e instrumentos musicales (coeficiente

(9) Los servicios se clasifican en cuatro categorías diferentes: servicios a las empresas (intermediación comercial, transporte de mercancías por carretera, contabilidad y actividades legales, investigación y desarrollo, actividades paralelas, etc.), servicios sociales (educación, sanidad y servicios sociales, seguros, etc.) servicios al consumidor (hoteles, restaurantes, agencias de viajes, actividades de recreo, etc.) y servicios tradicionales (venta al por menor, transportes y comunicaciones, administración pública, etc.). A propósito del tema véase Sforzi (1995).

(10) Se trata del coeficiente de concentración territorial (véase nota 6).

1,42). En los sistemas locales de pequeña y mediana empresa se concentran sobre todo las industrias textiles (coeficiente 1,72) —que son, todavía, las únicas industrias que muestran un coeficiente de concentración territorial muy elevado también de los sistemas locales de pequeña empresa (coeficiente 1,57)— y las industrias mecánicas (coeficiente 1,18). A la inversa, en los sistemas locales de gran empresa, se concentran sobre todo la industria pesada y de transformación: como las industrias de material de transporte (coeficiente 1,91), las industrias químicas, de la goma y del plástico (coeficiente 1,40), las industrias metalúrgicas y petrolíferas (coeficiente 1,39), las industrias electromecánicas (coeficiente 1,38) además de las industrias poligráficas y editoriales (coeficiente 1,35) y del papel (1,11)¹¹. En fin, en los sistemas locales no industriales se concentran sobre todo las industrias alimentarias (coeficiente 1,53) y la industria de los minerales no metálicos (1,34), confirmando la elevada asociación territorial de esta actividad manufacturera, respectivamente, con la agricultura y con las industrias mineras que, como se ha visto con anterioridad, constituyen uno de los rasgos característicos de esta categoría de sistemas locales.

4. LA TRANSFORMACIÓN INDUSTRIAL EN LOS AÑOS OCHENTA

4.2. *El redimensionamiento de la industria manufacturera*

La configuración territorial de los sistemas locales de empresa —junto con las dimensiones de las estructuras empresariales prevalecientes y las diferentes industrias que se localizan— es el resultado de los cambios en la organización de la producción que las empresas manufactureras han puesto en marcha en el transcurso de los años ochenta.

El reparto dimensional de las instalaciones según las categorías de los sistemas locales de empresa permite dar luz a este fenómeno. De inmediato se muestra evidente la intensidad de la reconstrucción productiva efectuada por las estructuras empresariales de grandes dimensiones. Estas han perdido ocupación en todas las categorías de los sistemas locales, con una intensidad creciente en los sistemas locales de pequeña empresa (43,3%). También en los otros sistemas locales, los no industriales, se ha dado una disminución de ocupación (33,3%). A nivel nacional, los diferentes cambios locales han llevado a una reducción de la ocupación del 34,4%.¹²

(11) La localización territorial de la industria se explica con el hecho de que a esta categoría de sistemas locales de empresa pertenecen las ciudades metropolitanas de Milán y Turín.

(12) Un estudioso de las grandes empresas podría objetar la definición aquí adoptada para la gran empresa relativa a las instalaciones con más de 250 trabajadores, al ser demasiado amplia para permitir apreciar de forma efectiva las dinámicas que han caracterizado a este tipo de empresas, ya que en una categoría tan amplia se podrían fácilmente encontrar trayectorias diferenciadas. Sin embargo si se considera una distinción dimensional más detallada —por ejemplo, de 251 a 500 trabajadores, de 500 trabajadores a 1.000, y más de 1.000 trabajadores—, uno se da cuenta enseguida de que el sentido de la interpretación no cambia. De hecho, entre 1981 y 1991 las instalaciones manufactureras con más de 250 trabajadores han perdido 555.972 empleados que se reparten del modo siguiente: —90.350 trabajadores (de 250 a 500 empleados), —130.956 trabajadores (de 500 a 1.000) y —337.666 trabajadores (más de 1.000).

Por el contrario, es cierto que este progresivo incremento en la pérdida de ocupación depende de la mayor concentración territorial de las grandes estructuras empresariales en los sistemas locales de gran empresa y, por tanto, puede ser considerado un hecho a descartar. No obstante, el fenómeno asume también otro significado a causa de la diferente configuración sectorial de los sistemas locales de empresa. La crisis del modelo de producción basado en la gran empresa integrada verticalmente se mantiene sin distinción en los distintos tipos de industria. En consecuencia, se puede afirmar que las grandes instalaciones manufactureras han logrado procesos de reorganización de la producción independientemente de su localización y del sector industrial al que perteneciesen.

En cierta medida, se trata de un hecho inesperado porque habría llevado a creer que la transformación de las grandes estructuras empresariales estaría ligada a las industrias para las cuales la gran dimensión representa el rasgo característico (como la industria de material de transporte, las metalúrgicas o las químicas). Por el contrario, la reorganización de la gran empresa ha implicado indistintamente a los diversos sectores manufactureros, del textil al metalúrgico, por eso se ha tratado de la crisis de un modelo de organización de la producción, donde el declive de un sector concreto ha desempeñado el papel de acelerador, generando un efecto acumulativo.

Los resultados de estos cambios han invadido muchos sistemas locales de empresa, en particular los de la gran empresa, ya que la fuerte reducción de empleo tiene repercusiones en la industrialización, motivo por el que éstos se han abandonado la categoría de sistemas locales industriales, así como de los modelos de vida de la comunidad local y, en consecuencia, han surgido los efectos de la disgregación social derivados de la desindustrialización (Blackaby, 1978; Bluestone y Harrison, 1982).

De menor intensidad, pero de igual signo, ha sido la andadura del empleo en las estructuras empresariales de dimensión media. Éstas han perdido ocupación en la mayor parte de las categorías de los sistemas locales: en los sistemas de gran empresa (-31,3%), en los sistemas locales de pequeña-mediana empresa (-11,9), y en los no industriales (-15%), a excepción de los de pequeña empresa donde, por el contrario, han aumentado el empleo (+10%). A nivel nacional, los diferentes cambios locales han llevado a una disminución del empleo del 15,6%, que es menos de la mitad de la lograda por las grandes empresas.

Las estructuras empresariales de pequeña dimensión han tenido una andadura muy espectacular respecto a las grandes, ya que han aumentado el empleo en todas las categorías de los sistemas locales: en aquellos de pequeña empresa (+25,6%), en los de pequeña-mediana empresa (+14,8%) y en los otros sistemas locales no industriales (+2,9%), a excepción de los sistemas locales de gran empresa (-14,2). A nivel nacional, los diferentes cambios locales han llegado a un aumento del empleo del 6,1%, que representa la única contribución positiva a la ocupación manufacturera italiana entre 1981 y 1991¹³.

(13) Es el momento de reseñar que sin la contribución positiva obtenida por las pequeñas empresas (+ 174.531 trabajadores) el empleo de las manufacturas en Italia habría disminuido en 767.224 unidades.

El efecto de esas transformaciones en la estructura dimensional de la industria manufacturera italiana ha sido el aumento de la importancia relativa de las unidades de pequeña dimensión. Según el censo de 1991, las mismas representan el 58% del empleo, mientras que en 1981 representaban el 49,1%. Por el contrario, las grandes estructuras empresariales han reducido su cuota de empleo del 28 al 20,4 por ciento. Las unidades empresariales de tamaño medio registraron una modesta contracción del peso en la ocupación, pasando del 22,9 al 21,6 por ciento.

En conclusión, la redimensión de la industria manufacturera italiana, que pasa de 5,8 a 5,2 millones de empleos, se traduce en procesos de reestructuración de las grandes empresas y de los sistemas locales de empresa que dominan con su presencia. Las empresas se orientaron en gran medida hacia nuevas formas de producción flexible lo que ha llevado a la externalización de actividades, ya sea de producción, ya sea de servicios, que se han localizado tanto en el interior del sistema particular local como fuera de él. En la concreción de estas estrategias de reorganización empresarial y de localización territorial las empresas se sirvieron de la posibilidad ofrecida por la nueva tecnología microelectrónica de automatización (como las máquinas digitales y la robótica), de la información (como la transmisión a distancia de los mensajes, imágenes y datos) y de la comunicación (como las redes telemáticas locales y globales), aunque también han aprovechado la experiencia de los distritos industriales en la búsqueda del enraizamiento local (Vacca, 1995b).

4.2. La expansión de los servicios

En los diez años que transcurren de 1981 a 1991 el empleo en las empresas de servicios no tradicionales ha crecido en 1,3 millones de contratos (de 5 millones a 6,3 millones). Este aumento de servicios comprende los servicios a las empresas, los servicios sociales y los servicios al consumidor. Éstos son representativos de la transición desde la producción en masa (fordismo) a la producción flexible (posfordismo) y han sido objeto de atención de los estudiosos locales con la denominación de servicios posindustriales (Esping-Andersen, 1991)¹⁴. Aún parece más coherente llamarlos servicios posfordistas, desde el momento en que su crecimiento se debe a la transformación del modo de producción fordista y conjuntamente con el modelo de sociedad que ésta había contribuido a estructurar.

El desarrollo de los servicios posfordistas está en relación con el redimensionamiento de la industria manufacturera y deriva, en gran medida, de la creciente externalización por parte de las empresas (y de las familias) de las funciones a las que responden, así como de su crecimiento, expresión del declive

(14) En general, el uso de la expresión «posindustrial» no es del todo satisfactorio, ya que tenía una mala imagen dada la reciente evolución de las economías industriales más avanzadas, casi sugiriendo la superación del centralismo de la industria manufacturera, más que una transformación hacia crecientes contenidos de información y conocimiento, y por tanto de servicios en los bienes de producción. En otras ocasiones, por el contrario, sí ha sido criticada esta expresión (Sforzi, 1993), puesto que hay una señal, un cambio en las economías industriales occidentales hacia los servicios representando, una evolución hacia una forma de sociedad industrial más compleja.

en la autoprovisión de los servicios a la producción por parte de las empresas y de los servicios a las personas por parte de las familias, ya sea respecto a las tareas relativas a la reproducción social, ya sea a los modos de uso del tiempo libre.

Los servicios tradicionales, principalmente asociados al modelo de producción en masa, han sido reagrupados en una categoría aparte. Éstos cuentan con 4,8 millones de empleados y en los últimos diez años han tenido un crecimiento modesto (210.000 empleos).

El desplazamiento hacia los servicios trae consigo hoy una connotación diferente respecto al pasado, ya que anteriormente nunca se había dado la pérdida de empleo por parte de las empresas manufactureras. Sin embargo, es cierto que en 1981 ya se había registrado una ralentización en el crecimiento de la ocupación manufacturera. Y a pesar de esto, ni la cuota de empleados en los servicios tradicionales (27,4%) ni aquella de los servicios post-fordistas (30,1%) habían superado el porcentaje de empleo de la industria manufacturera (34,5%). Por esta razón, el desplazamiento hacia los servicios suscitó menor atención por parte de los estudiosos lo que no ocurre en la actualidad, ni, a decir verdad, ello iba unido a los cambios que acontecían en la sociedad italiana, a pesar de que previamente se discutiese sobre el modelo de industrialización ligera y de la Italia terciaria.

Las transformaciones en la organización de la sociedad que acontecieron en Italia durante los años ochenta modificaron la relación de empleo entre las empresas manufactureras y las de servicios. El porcentaje de empleados en la industria manufacturera (29,3%) es ahora inferior a la de los servicios post-fordistas considerados en su totalidad (35,2%), mientras que en los servicios tradicionales se estanca (27,1%). Pero en particular, el cambio en los servicios fue guiado casi en su totalidad, por los servicios a las empresas (con una cuota de crecimiento del 44,3%), seguidos por los servicios al consumidor (15,2%) y por los servicios sociales (14,6%).

El estímulo hacia los servicios a las empresas (calculado como cuota de crecimiento relativo)¹⁵ se manifestó de modo casi uniforme entre los sistemas locales de pequeña y mediana empresa (3,7%) y de gran empresa (3,4%), incluidos los otros sistemas locales, los no industriales (3,6%), estando en

(15) La cuota de crecimiento relativo se calcula como la relación porcentual entre la diferencia de empleo entre 1981-91 en servicios a las empresas en cada una de las categorías de los sistemas locales y la semisuma de la ocupación general (industrias y servicios) en 1981 y 1991 en Italia. En esta circunstancia particular se ha preferido estimar el cambio recurriendo a un índice muy definido, que normaliza el crecimiento, en vez del índice de variaciones porcentuales más tradicional (cuota de crecimiento), que mide la cuota respecto a la situación inicial de cada una de las unidades de análisis. Esto se ha hecho con el fin de evaluar cómo y en qué medida el crecimiento del empleo en los servicios a las empresas con categoría de sistema local se ha visto influenciado por la situación inicial de cada una de ellas. Naturalmente la interpretación del cambio basada en el índice de variación porcentual es del todo significativa. Frente a una cuota de crecimiento de empleo en servicios a las empresas del 44,3% en todo el país, entre 1981 y 1991, los sistemas locales de la pequeña empresa han registrado un crecimiento del 80,4%; los sistemas locales de pequeña y mediana empresa del 51,1%; los sistemas locales de gran empresa del 32,0% y, para terminar, los otros sistemas locales, los no industriales, del 42,4%.

línea con la media nacional (3,8%); mientras que aconteció en medida decididamente más intensa en los sistemas locales de pequeña empresa (5,5%). El mayor dinamismo de esta última categoría de sistemas locales ha llevado a un aumento de su cuota de empleo en los servicios a las empresas (12,8%) que ahora iguala a la de los sistemas locales de pequeña y mediana empresa, por cuanto son los sistemas locales de gran empresa quienes mantienen la cuota más elevada de ocupación entre los sistemas locales industriales (26,6%).

Es conveniente recordar que en los sistemas locales de gran empresa la expansión de la ocupación en los servicios a las empresas se realizó en condiciones de disminución del empleo manufacturero, mientras que en los sistemas locales de pequeña y mediana empresa se realizó en condiciones de aumento. Lo cual tiene implicaciones distintas en la individualización de las causas que confluyen para la explicación del fenómeno.

En los sistemas locales de gran empresa, el crecimiento de ocupación en los servicios a las empresas puede ser reconducido a un conjunto de diferentes estrategias de cambio, y no necesariamente convergentes.

La búsqueda de ventajas competitivas a escala internacional empuja a las empresas manufactureras a reconvertir secciones internas en empresas autónomas, que ofrecen asesoramiento especializado y servicios, bien a la empresa matriz, bien a otras empresas localizadas en el mismo sistema local o en otros sistemas locales. Otra estrategia consiste en reemplazar la producción de bienes por la de servicios, mediante el traslado de ésta fuera del sistema local del que la empresa forma parte, reorientando la actividad que prevalece en favor de la actividad de investigación y desarrollo, o de servicios de asistencia y de manutención que preceden y persiguen la venta del producto. En los dos casos se forman redes de producción, ya sean de bienes ya sean de servicios, de alcance supra-local, y las nuevas empresas se comportan como integradores a distancia de las capacidades productivas del conjunto de los sistemas locales de empresa que ellas mismas conectan.

Conjuntamente, o como alternativa a las estrategias de reconversión descritas, las empresas persiguen estrategias de sustitución, por lo que el crecimiento de la oferta de servicios para las empresas depende también de la dimensión total o parcial de la actividad de servicio que anteriormente se había desarrollado internamente y que ahora obtiene de proveedores externos especializados. Estos, por otra parte, garantizan una puesta al día y un mejoramiento continuo de los servicios ofrecidos y su rápida adaptación a las mutables exigencias y necesidades de las empresas-clientes. Se trata de la clásica alternativa entre «hacer» y «dar para hacer», es decir producir uno mismo o comprar a otros, que en situaciones en las que el aumento de la incertidumbre e inestabilidad de los mercados, contribuye a reducir el riesgo y los costes de producción.

En los sistemas locales de pequeña y mediana empresa el aumento de la ocupación en los servicios a las empresas está unido al carácter mismo del mecanismo generativo que existe bajo la organización de la producción, y a los modos a través de los que ésta se desenvuelve y desarrolla (Sforzi, 1993). En este caso, la externalización de actividades que se convierte en servicios

a las empresas no refleja la transición post-fordista, ya que el modelo de industrialización de los sistemas locales de pequeña empresa es típicamente una fórmula productiva sin integración vertical, que procede de sucesivas diversificaciones y especializaciones en las fases del proceso de producción. Por eso, la proliferación de unidades empresariales y la progresiva integración horizontal de actividades económicas, de servicios o manufactureras, representa el modo natural a través del que se manifiesta el crecimiento en la economía local, teniendo como fundamento no la alternativa, entre «hacer» o «dar para hacer», sino entre «hacer» o «hacer conjuntamente»¹⁶. Por esta razón no hay contradicción en el hecho de que el crecimiento de ocupación en los servicios a las empresas acontezca en condiciones de crecimiento de ocupación en las empresas manufactureras¹⁷. Por el contrario, éste se sostiene por el dinamismo de las empresas manufactureras locales y representa un signo de creciente apertura del sistema local hacia el exterior, basado en la formación, como en el caso de los sistemas locales de gran empresa, de redes supra-locales de producción.

A la luz de estas consideraciones, no es apropiado interpretar el crecimiento de servicios a las empresas en los sistemas locales de pequeña y mediana empresa como un proceso de externalización. Debe ser interpretado, por el contrario, como un fenómeno que se manifiesta cuando las componentes de la economía local llegan a estar progresivamente más especializadas y la organización de la producción logra ser más compleja para hacer frente a las exigencias que los mercados de los bienes producidos vienen demostrando¹⁸. Pero se trata, también, de un fenómeno asociado al cambio tecnológico en la economía de la producción. En la medida en que el saber codificado se difunde modificando el contexto global dentro del que se desarrolla la producción, aparece la necesidad de disponer de estructuras específicas capaces de transferir eficaz y duraderamente, (en cuanto lo consiente la variabilidad del mercado y las sucesivas de innovaciones), flujos de conocimiento en el interior del sistema local, favoreciendo la asimilación por parte de las empresas localizadas para que el saber codificado pueda ser entremezclado con el saber contextual que se forma y se reproduce localmente.

(16) El mecanismo de proliferación empresarial no impide que aparezcan también procesos de internalización de fases productivas o de actividades, y ni siquiera se formen grupos de empresas (como se ha recordado anteriormente), en función de los cambios sufridos por la tecnología de producción, en la composición de los bienes producidos, en las características de la demanda que se origina en los mercados de salida, o de la apertura de nuevos mercados, etc.

(17) Ésta es la tendencia general que emerge de la interpretación de los datos del censo, lo que no excluye la existencia de situaciones locales diferenciadas (Sforzi, 1993).

(18) Un ejemplo eficaz de la creciente complejidad en la organización de la producción, considerando particularmente las actividades de servicios, es el realizado por las agencias de intermediarios locales. Se trata de empresas distribuidoras de servicios de intermediación comercial que participan en un circuito de doble «intermediación», en cuanto se dirigen a los mercados exclusivamente locales (extranjeros o italianos) y se colocan entre el productor y el agente residente (en el país extranjero o en las distintas regiones italianas), las cuales no están calificadas como *buying agents* o *buying offices* puesto que no actúan bajo el pedido del comprador extranjero. Además, el productor recibe una comisión tanto de la agencia local como del agente residente en el extranjero (Aiello, 1995).

5. ALGUNAS CONSIDERACIONES DE SÍNTESIS

La dinámica de las empresas que producen bienes (industrias manufactureras) y la dinámica de las empresas que proveen servicios (servicios a las empresas), si las interpretamos conjuntamente, aclaran los senderos de desarrollo de las diferentes categorías de los sistemas locales de empresa dentro del cuadro económico italiano.

La progresiva compenetración entre empresas manufactureras y de servicios que se realiza en los sistemas locales de pequeña y mediana empresa delimita el recorrido evolutivo del modelo de industrialización ligera y define los nuevos rasgos constitutivos en los años noventa. La ulterior importancia que han adquirido las actividades de servicios al organizar y orientar el proceso de producción se refleja en el crecimiento de la productividad de las empresas manufactureras y en la adquisición de las ventajas competitivas por parte de determinados sistemas locales en el campo internacional. Lo que sucede, bien a través de la creación de nuevos productos de «nicho» (expansión de la producción por los mercados internacionales) o bien por la recolocación de fases de producción o de líneas de productos (internacionalización de la producción).

Por otra parte, en los mismos sistemas locales de la gran empresa en la que las actividades de servicio representaban tradicionalmente un mero factor de complementariedad local respecto a las actividades manufactureras¹⁹, «hoy (los servicios) no sólo constituyen el componente principal de valor añadido de la empresa manufacturera, sino que tienden a salir fuera de las fronteras del mercado local para constituir actividades de servicio autónomas que utilizan el patrimonio de conocimientos en continuo desarrollo y las potencialidades representadas por las competencias de capital humano» (Vaccà, 1995 a, p. 8). De ello se deriva un progresivo cambio de composición en la base productiva local, donde el aumento de la importancia de los servicios se realiza en perjuicio de las manufacturas. Esta tendencia sugiere que una cuota, quizás mayoritaria, de servicios a las empresas localizadas en los sistemas locales de la gran empresa se destina a la venta a otros sistemas locales²⁰. En especial cuando los servicios están constituidos por un elevado contenido de información —a pesar de que esta pueda ser organizada según códigos comunicativos compartidos— que son exportables y, en consecuencia, su localización resulta independiente de la de los compradores. Y también cuando las empresas que distribuyen servicios han sido generadas por una demanda local hay siempre la posibilidad de que, con el paso del tiempo, ya no dependan del poder adquisitivo local, sino que lleguen a ser proveedores de empresas ubicadas en otro lugar.

(19) Por el contrario, en el modelo de organización productiva que diferencia los sistemas locales de pequeña y mediana empresa, la función estratégica está tradicionalmente representada por el marketing, ya que la producción (en serie pequeña) se realiza a petición del cliente (Woodward 1958).

(20) El caso de Milán es emblemático, dado que actualmente es el sistema local industrial de gran empresa que concentra el más alto número de establecimientos de gran dimensión y la más elevada cuota de empleo en servicios a las empresas.

En ambas situaciones de desarrollo local —ya sea de gran empresa, o de pequeña empresa— la interdependencia entre empresas manufactureras y de servicios contribuye al surgimiento de nuevos servicios, que antes no había o que se sustituyen transformándolos completamente en otros tipos de actividad. Éstos actúan como «foco» de conocimiento y de capacidad innovadora que se revierte en el ambiente local y representan factores de cambio en su economía.

En realidad, la relación entre la industria y los servicios ha generado y genera continuamente superaciones progresivas de las líneas divisorias entre empresas manufactureras y de servicios. Este fenómeno repercute de forma determinante en la eficacia de la empresa y del sector como unidad de análisis, puesto que ambos tienden a constituirse cada vez más como unidades parciales de una totalidad que las comprende y organiza.

Se trata de una cuestión que representa, siguiendo otra vía de pensamiento, el problema de la unidad de análisis y que reconduce al sistema local como unidad integrada de producción. El sistema local se transforma así en el instrumento conceptual y operativo a través del que se puede interpretar la empresa y sus cambios.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aiello, G. (1955): «Radicamento e processi di creazione della conoscenza: una proposta di ricerca», Workshop su *Localizzazione e radicamento dell'impresa*, Facoltà di Economia, Urbino, 17 mayo.
- Baccarini, C. e Golinelli, G. M. (dir.) (1993): *Testimonianze sull'impresa distrettuale e sull'evoluzione delle aree a specializzazione produttiva*, Istituto Guglielmo Tagliacarne, Roma.
- Bàculo, L. (1994): *Impresa forte politica debole. Imprenditori di successo nel Mezzogiorno*, Esi, Napoli.
- Bambi, G. (1994): *Struttura e cambiamento del distretto mobiliario di Poggibonsi durante gli anni Ottanta*, Facoltà di Economia, Università degli studi di Firenze (tesis doctoral).
- Becattini, G. (1979): «Dal «settore» al «distretto» industriale. Alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economia industriale», *Rivista di economia é politica industriale*, n. 1, pp. 7-21 (ristampato in G. Becattini (a cura di) (1987). *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, il Mulino, pp. 35-48), Bologna.
- Beccattini, G. (dir.) (1987): *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, il Mulino, Bologna.
- Becattini, G. e Rullani, E. (1993): «Sistema locale e mercato globale» *Economia e politica industriale*, n. 80, pp. 25-48.
- Bellandi, M. y Russo, M. (dir) (1994): *Distretti industriali e cambiamento economico locale*. Torino, Rosenberg & Sellier.
- Biondi, G. (1994): «Solofra, il polo va», *Nord e Sud*, marzo, pp. 63-78.
- Blackaby, F. (1978): *De-industrialisation*, Heinemann, London.

- Bluestone, H. y Harrison, B. (1982): *The deindustrialization of America*, Basic Books, New York.
- Bramanti, A. y Odifreddi, D. (1995): *Lo sviluppo delle «aree avanzate». Apertura e identità nei sistemi economici territoriali: Varese come caso nazionale*, Angeli, Milano.
- Ciampi, F. (1994): *Squilibri e assetto finanziario nelle P.M.I. Finanziamenti e contributi della Comunità europea*, Banca Toscana, Firenze.
- Ciccarone, G. y Gnesutta, C. (1993): *Conflitto e strategie. Economia e società italiana negli anni Novanta*, La Nuova Italia Scientifica, Roma.
- Conti, S.; Malecki, E. J. y Oinas, P. (1995): «Introduction: rethinking the geography of enterprise» in S. Conti, E. J. Malecki y P. Oinas (Eds), *The Industrial Enterprise and Its Environment: Spatial Perspectives*, Aldershot, pp. 1-10, Avebury.
- Dansero, E. (1995): *Le componenti ambientali dello sviluppo locale. Il distretto industriale biellese*, Sedi conzorziato di Pisa, Torino, Geneva, e Trento (tesis de doctorado).
- Dei Ottai, G. (1995): *Tra mercato e comunità: aspetti concettuali e ricerche empiriche sul distretto industriale*, Angeli, Milano.
- Dematteis, G. (1995): «Le trasformazioni territoriali e ambientali» in *La trasformazione dell'Italia. Sviluppo e squilibri*. Storia dell'Italia repubblicana, vol. 2*, Einaudi, pp. 659-709, Torino.
- Esping-Andersen, G. (1991): «Strutture di classe post-industrial: un confronto tra Germania, Svezia e Stati Uniti». *Stato e Mercato*, n. 32, pp. 219-247.
- Faccioli, M. (1991): *Città e industria tessile. Il caso Prato*, Angeli, Milano.
- Freeman, C. e Pérez, C. (1987): «La diffusione delle innovazioni e il cambiamento del modello tecno-economico» *Focus*, n. 5, pp. 17-40.
- Irpet (1969): *Lo sviluppo economico della Toscana: un'ipotesi di lavoro*, Firenze.
- Irpet (1975): *Lo sviluppo economico della Toscana, con particolare riguardo all'industrializzazione leggera*, a cura di G. Becattini, Firenze, Guaraldi.
- Istat-Irpet (1986): *I mercati locali del lavoro in Italia*, Roma, Istat (posteriormente publicado por Angeli, Milano, 1989).
- Istat-Irpet-Univ. de Newcastle upon Tyne-Univ. de Leeds (1994): *I sistemi locali del lavoro in Italia*, 1991, Istat, Roma.
- Milone, F. (1930): «La localizzazione delle industrie in Italia», in *Atti dell' XI Congresso geografico italiano*, vol. III, pp. 17-29, Napoli.
- Milone, F. (1937): *La localizzazione delle industrie in Italia*, Anonima Romana Editoriale, Roma.
- Piore, M. J. y Sabel, C. F. (1984): *The second Industrial Divide. Possibilities for Prosperity*, Basic Books, New York.
- Putnam, R. D., con Leonardi, R. e Nanetti, R. Y. (1993): *La tradizione civica nelle regione italiane*, Mondadori, Milano.

- Sabel, C. F. (1988): «*Flexible Specialisation and the Re-emergence of Regional Economies*» (mimeo).
- Scott, A. J. (1988): *New industrial Spaces. Flexible Production. Organization and Regional Development in North America and Western Europe*. Piuon, London.
- Sforzi, F. (1987): «*L'identificazione spaziale*» in G. Beccatini (dir.) *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, il Mulino, pp. 143-167, Bologna.
- Sforzi, F. (1993): «*Il modello toscano: un'interpretazione alla luce delle recenti tendenze*» in R. Leonardi e R. Y. Nanetti (dir.), *Lo sviluppo regionale nell'economia europea integrata. Il caso toscano*, Marsilio, pp. 115-149, Venezia.
- Sforzi, F. (1995): «*Criteri di classificazione dei servizi per l'analisi del cambiamento dell'industria italiana negli anni Ottanta*», Irpet, Firenze.
- Storper, M. (1993): «*The Resurgence of Regional Economies, ten Years Later: the Region as a Nexus of Untrated Interdependencies*» Seminario internazionale su Piccole imprese e sviluppo locale, 28-30 settembre, Parma.
- Vaccà, S. (1994): «*Sviluppo locale e mercato globale: tra passato e futuro*». Incontri pratesi sullo sviluppo locale. *Sviluppo locale e mercato globale*, 12-17 settembre, Artimino.
- Vaccà, S. (1995a): «*Impresa locale distrettuale e transnazionale*», Workshop su *Localizzazione e radicamento dell'impresa*. Facoltà di Economia, 17 de maggio, Urbino.
- Vaccà, S. (1995b): *L'impresa transnazionale tra passato e futuro*, Angeli, Milano.
- Varaldo, R. y Ferrucci, L. (1993): «*La natura e la dinamica dell'impresa distrettuale*», *Economia e politica industriale*, n. 80, pp. 73-98.
- Woodward, J. (1958): *Management and Technology*, Hmsco, London.
- Zagnoli, P. (1993): *Percorsi di diversificazione dei distretti industriali. Il caso di Prato*, Giappichelli, Torino.

ABSTRACT

The local environment of which the company forms a part has proved in recent years to be a fundamental element in order to understand productive processes. New industrial spaces have emerged, formed by networks of specialized small and medium-sized companies linked by economic, production, relationships and social bonds of cooperation. In this article, the characteristics of local systems as integrated production units are studied, generically in the first place, to then move on to study the Italian case, both in systems of small and medium-sized firms and in large-firm systems, both in industry and the service sector. The local system thus becomes the conceptual instrument through which the firm and its transformations may be implemented.

Key words: local firm systems, industrial distric, Italian industrial space.