

LA INDUSTRIALIZACION RURAL EN LOS PAISES
DE DESARROLLO TARDIO: EL CASO DEL NORESTE
Y DEL CENTRO DE ITALIA

(Giorgio Fuà)

LA INDUSTRIALIZACIÓN RURAL EN LOS PAÍSES DE DESARROLLO TARDÍO: EL CASO DEL NORESTE Y DEL CENTRO DE ITALIA*

GIORGIO FUA

1. INTRODUCCIÓN

Los países de desarrollo tardío (pd tardío), incluyendo Italia, y los países de desarrollo temprano (pd temprano), muestran gran número de diferencias sistemáticas que ya han sido estudiadas en detalle (Fua, 1980). Dos de ellas son particularmente relevantes en el presente. En primer lugar una gran proporción de la población global de los pd tardío vive aún en áreas rurales.¹ En segundo, las pequeñas firmas representan una gran parte de las actividades productivas de estos países y, por ende, hay una alta proporción de trabajadores autoempleados.²

La rápida sustitución de esta estructura "descentralizada" por una más "centralizada" (la concentración de la población en grandes ciudades y de la producción en grandes empresas) se consideraba generalmente, al menos hasta hace poco, como un paso necesario para su desarrollo económico. Pero la idea de que es posible pasar de una estructura económica a otra completamente diferente en un lapso corto

* Adaptado del primer capítulo del libro de G. Fua y C. Zacchia (eds.), *Industrializzazione senza fratture*, Il Mulino, Bolonia, 1983. Traducción del inglés Jorge Pérez de Lara.

¹ En 1970, 52% de la población de los pd tardío (en Italia, 49%) vivían en distritos rurales o en poblados con menos de 20 000 habitantes. En los pd temprano, el porcentaje era de sólo 25%.

² Los establecimientos con menos de 51 trabajadores representan más del 50% de la capacidad de fabricación total en Grecia y Turquía, y 40% en Italia y España. El porcentaje en Alemania, sin embargo, apenas sobrepasó el 20% y fue de un poco más del 10% en el Reino Unido y los eu. El contraste entre los pd tardío y temprano también es muy marcado en otras áreas, en particular en la construcción y el comercio. Sería incluso más marcado si se pudiera tomar en cuenta el empleo clandestino.

se ha desacreditado en los últimos tiempos. La gente se ha dado cuenta de que es relativamente fácil renunciar a una herencia de cultura, organización y modelos amasada durante siglos, pero que se requiere mucho tiempo para crear un nuevo estilo de vida sólido. Además, debemos recordar que las estructuras centralizadas de los PD temprano se formaron gradualmente, en el transcurso de un largo periodo de tiempo, mediante un proceso de modificación de las estructuras descentralizadas previas.

El proceso de industrialización que tuvo lugar después de la Segunda Guerra Mundial en ciertas regiones italianas (que a fines de los 40 eran esencialmente agrícolas) se conforma bastante apegado a este patrón alternativo de desarrollo. Las regiones son Trentino, Veneto, Emilia Romagna, Toscana, Las Marcas y Umbría. Tomadas en conjunto, representan casi el 30 por ciento de la población y del área totales de Italia. Dado que están ubicadas en las partes nororiental y central del territorio nacional, se las identifica como las "regiones NEC" en el presente estudio, y su proceso de industrialización se denomina el "modelo NEC".³

2. BREVE SEMBLANZA DEL MODELO NEC

2.1. *El punto de partida*

No todas las áreas incluídas están igualmente industrializadas. Algunas ya han alcanzado un alto nivel de desarrollo, incluso en términos de ingreso per cápita, mientras otras están más o menos a la mitad del camino de la industrialización, y otras más apenas comienzan a desarrollarse. Adicionalmente, las diferencias entre ellas también se dan en la opción de la vía a seguirse. Algunas de estas diferencias pueden deberse al azar, pero muchas otras pueden explicarse fácilmente por la diversidad de su ubicación geográfica, de sus recursos naturales y trasfondo histórico.

Trataremos de trazar un modelo que pueda utilizarse a un nivel generalizado para representar todos, o una vasta mayoría, de los casos de interés (casos de la historia de industrialización local en las áreas a consideración). La designación geográfica dada al modelo es, desde

³ Como punto de referencia adicional, recordemos que la región NEC aumentó su proporción en el PIB italiano del 32% en 1961 al 38% en 1977.

luego, sólo una amplia generalización, mediante la cual nos referimos a que la mayor parte de las áreas incluídas en el noreste y el centro se caracterizan por un tipo de industrialización cercano al modelo, en contraste con el noroeste y el sur, donde su presencia es limitada.

Un primer factor importante en el modelo es el ambiente. El ambiente original es típico de la Italia de las comunas independientes, como, por ejemplo, Toscana (en contraste con los territorios del ex-reino de Nápoles).

Así, el territorio es rico en poblados pequeños y medianos: centros urbanos con larga tradición de gobiernos locales eficientes y democráticos, vigorosamente participantes en el comercio, las profesiones y las artesanías.

El campo está cubierto por una buena red de carreteras, cuenta con un aceptable servicio de infraestructura y tiene acceso razonable a los servicios. La pequeña empresa familiar (propietario, cosechador asociado, o arrendatario) es bastante común en la agricultura. La población rural es grande y tiene estrechas ligas con la población de los poblados.

En la población global (rural y urbana), hay alta proporción de trabajadores autoempleados. El papel económico de la familia no se limita, a menudo, al consumo, sino que cubre la producción también. Una gran parte de la población tiene casa propia, pequeña propiedad, o taller familiar como base. Las relaciones en el seno de la familia y con el vecindario son de apoyo, y hay una marcada participación comunitaria así como una vasta integración social. Este tipo de ambiente tiene un alto potencial de desarrollo.

Podemos identificar algunos elementos generales en el área global que explican el porqué está a punto para su desarrollo industrial en determinado momento. Tres son esenciales. El primero es la tendencia mundial a la baja de los empleados agrícolas que, a largo plazo, se hará sentir inevitablemente en el área NEC. Un segundo factor es el progreso mundial en las comunicaciones y el transporte, lo cual crea nuevas oportunidades de establecer contacto entre estas áreas y el mundo externo, incluyendo puntos relativamente lejanos. En tercer lugar, en tanto que la demanda mundial de productos industriales aumenta, los sistemas industriales centralizados, más maduros, se hacen cada vez más rígidos, burocráticos y caros, dejando campo, de esta forma, al desarrollo de nuevos tipos de sistemas industriales.

Además de estos factores que indican que el momento es apropiado

para cambios, los agentes locales también son propicios a ellos. En algunos casos el cambio se presenta cuando el trabajo de firmas lejanas es encomendado a gente que trabaja en su casa; después de un tiempo, los trabajadores más emprendedores de entre esta gente terminan por poner sus propios negocios. En otros casos los emigrantes que vuelven actúan como agentes de cambio: en países extranjeros han tenido la oportunidad de adquirir experiencia industrial, de establecer contacto con productores y mercados de ultramar, de ahorrar algún capital y, cuando vuelven a casa, invierten en pequeños negocios propios.

Hay algunas áreas en las que la industrialización se "contagia" de una zona vecina. Finalmente, debemos mencionar los casos en los que la industrialización comienza a desarrollarse debido a que el capital y conocimiento técnico empresarial acumulados en otras actividades comienzan a buscar acomodo por intermediación, como, por ejemplo, en la industria. Como ejemplos de esto tenemos las iniciativas generadas por la acumulación de riqueza a partir del turismo y las cooperativas agrícolas de la Emilia Romagna.⁴

En la parte siguiente, describiremos el proceso activado de esa manera.

2.2. El proceso de industrialización

Tenemos, por una parte, a la masa de trabajadores que ya no pueden encontrar plazas de trabajo satisfactorias en el sector agrícola pero que no desean abandonar sus hogares, en los que se sienten integrados y protegidos y, por lo tanto, buscan un trabajo tan cerca de sus hogares como sea posible. Por otra parte, en este mundo de negocios familiares y de trabajadores autoempleados hay gran riqueza de experiencia administrativa, espíritu de iniciativa y sentido de responsabilidad, atributos que en dosis variables están muy extendidos entre la población. Este potencial se ve movilizado hacia otras formas de empleo de la mano de obra agrícola sobrante, y el resultado es el es-

⁴ También hay algunos casos en los que el impulso inicial recibido por los pequeños empresarios se debe a grandes firmas provenientes del exterior. Por ejemplo, existen evidencias de que las operaciones de Agip y del Arsenal del Ejército en Piacenza alentaron el surgimiento de la industria de la ingeniería; pero, en el caso de Piacenza, nos hallamos sólo en el borde del modelo nec. En muchos otros casos, según parece, las grandes empresas externas desalentaron a la industria local, en lugar de estimularla.

tablecimiento de pequeñas y aun diminutas iniciativas industriales.⁵

Las nuevas empresas, su crecimiento y propagación, son financiadas directamente, de manera fundamental, por los ahorros familiares. Dado lo limitado de estos fondos, la estrategia adoptada de inversión, avanza a pequeños pasos. Las empresas se instalan en sitios en los que se dispone de mano de obra local y donde pueden utilizarse infraestructuras privadas y públicas existentes; las empresas, por ende, se hallan muy esparcidas por el territorio, de acuerdo con una lógica de desarrollo que saca partido al mayor grado posible, de las estructuras existentes en tanto que procura romper lo menos posible con la tradición.

Este tipo de industrialización también permite a las empresas evitar reivindicaciones salariales excesivas y problemas laborales mayores. Hay dos puntos que deben considerarse al respecto. En primer lugar, dado que pueden seguir viviendo en sus hogares de siempre, los trabajadores industriales se hallan en una posición favorable (en comparación con otros trabajadores que laboran a cierta distancia de sus hogares) en función de la posibilidad de ciertas actividades suplementarias, del costo de la vida, de su calidad, y de la seguridad social, y esta es una de las razones por las cuales sus peticiones salariales son más moderadas. En segundo lugar, hay pocas distinciones sociales entre los nuevos empresarios y sus trabajadores, de hecho, a menudo hay lazos familiares y, lo que es más, hay considerable movilidad social, lo cual favorece el clima de cooperación.

El contenido sustantivo y tecnológico de la producción está de acuerdo con otras características del modelo NEC que hemos descrito anteriormente. La nueva industria se concentra en ramas, tecnologías y tipos de producto que no presentan desventajas insuperables para empresas a pequeña escala. Cuando es posible, se especializa en un cierto tipo de producción que permite hacer uso de las tradiciones de fabricación locales. Una producción tal rara vez encuentra mercado adecuado en el vecindario. Por ello, una gran proporción de las industrias que se desarrollan en el área NEC trabajan fundamentalmente para mercados ajenos a su región o para mercados extranjeros, lo que se facilita dados los recientes progresos en transporte y comunicaciones.

Ahora podemos responder a la pregunta hecha por los estudiantes

⁵ Un desarrollo mayor —cuantitativamente más importante en ciertas áreas— se encuentra en los proyectos de turismo, de los que no se habla en el presente estudio.

de economía sobre localización industrial, quienes preguntan si el desarrollo de la industria en ciertos distritos con preferencia a otros, depende de la presencia de accesos a mercados, la presencia de materias primas, o de otros factores. Indudablemente, en el modelo NEC los "otros factores" juegan un papel preeminente aun tomando en consideración un pequeño número de excepciones relacionadas con las localidades específicas y determinados productos. En este modelo, la industrialización halla terreno fértil en la oferta local (aun cuando sea latente) de energías empresariales, mano de obra y ahorros, así como en la existencia de una sociedad con instituciones, cultura e infraestructuras materiales sólidas. El éxito del modelo confía en su capacidad de combinar todos los puntos fuertes y recursos de las organizaciones existentes, y utilizarlos para un desarrollo moderno. Esto presupone que los trasplantes y los cambios no son tan drásticos como para romper el orden social existente, lo que ocasionaría el desperdicio de recursos valiosos.

Dos fases de desarrollo. En la primera fase, debido al subempleo y a las condiciones locales de depresión, las nuevas empresas se encuentran con una oferta de mano de obra abundante y poco exigente. Lo que es más, la disposición tanto de autoridades locales como de la opinión pública es favorable a las empresas que crean nuevas oportunidades de trabajo, las cuales se ven favorecidas por una aplicación poco estricta de regulaciones. Por otra parte, en esta primera fase las nuevas empresas tienen pocas probabilidades de equipararse en términos de competencia, tanto técnica como organizadamente, con industrias firmemente establecidas. Estas dos características de un mundo industrial aún en su infancia —capacidades y demandas modestas—, se compensan la una a la otra. Las empresas que aún son técnica y organizadamente inferiores a las industrias establecidas sólo pueden ser rentables y competitivas si pagan salarios menores, menos impuestos, y si no tienen que atenerse estrictamente a las regulaciones sobre condiciones de trabajo y de contaminación ambiental.

En una etapa posterior, cuando la industria ha crecido, las demandas de la mano de obra empiezan a ser mayores y los controles sociales comienzan a ser más rigurosos. Los salarios, cargos y regulaciones que las empresas tienen que enfrentar, tienden a igualarse con los de las industrias establecidas y las firmas sólo pueden mantener su rentabilidad y competitividad mediante un alza en su productividad.

En esta fase, las industrias NEC presentan un rápido progreso técnico y organizativo mediante el perfeccionamiento del sistema integrado de las pequeñas firmas y el aumento en la especialización de la producción de calidad: la de series limitadas ("estilo italiano") o inclusive la de producción hecha a la medida (por ejemplo, robots).

Después de esta breve descripción global del modelo, lo consideraremos parte por parte.

3. CONSIDERACIÓN DETALLADA DEL MODELO NEC

3.1 Los empresarios y la mano de obra

La fuerza laboral o mano de obra proviene, fundamentalmente, de las familias de trabajadores agrícolas; al menos, en un principio. La mayoría de los trabajadores tienen algún tipo de propiedad familiar (pequeña propiedad, taller o casa) y, por ende, cuenta con una "red de protección" en la cual apoyarse en tiempos difíciles. No son "proletarios".

Mientras antes, en los tiempos de Giolitti, los líderes del desarrollo industrial (en el norte) provenían de las clases acomodadas, los del desarrollo NEC provienen de todas las clases. De hecho, una gran mayoría tiene como origen las clases media baja y baja.⁶ Después de los pioneros, la clase empresarial se ve aumentada por gente que se inició como trabajador y que ha logrado establecer su propio negocio en la misma industria.⁷

La movilidad social, las amplias posibilidades de opción profesional y la gran elasticidad de las carreras, son aspectos generales del modelo NEC que provienen de la flexibilidad del sistema, basado en un gran número de pequeñas unidades. De la misma forma en que el modelo permite el fácil intercambio entre el autoempleo y la obtención de puestos de trabajo subordinado, también permite que los

⁶ De acuerdo con la investigación hecha en localidades tales como Treviso, la primera ola de empresarios son de origen urbano más que rural (manufacturas, profesiones y comercio). Pero en otros distritos, como Fermo, los orígenes rurales predominan.

⁷ De acuerdo con algunos observadores, esta "diseminación" de nuevas empresas, gestadas en las ya existentes, se nota de manera más marcada en tiempos de crisis. Concretamente en la región de Marche, se notó que la bancarrota de algunas firmas, con la consiguiente dispersión de su personal, fue el factor impulsor de la liberación de nuevas energías empresariales.

trabajadores, al menos en una etapa avanzada tal como la de la Emilia Romagna, tengan una amplia gama de opciones para seleccionar una plaza: por ejemplo un puesto muy bien pagado que requiera el desarrollo de un trabajo extremadamente duro, o bien un trabajo de remuneración baja pero que exige poco esfuerzo. Brusco (1983) resalta las ventajas de esta situación en términos de una existencia civilizada; también se puede subrayar como ventajoso su valor en términos de utilización de recursos, pues saca el mayor provecho posible de habilidades empresariales y laborales que en el marco de una estructura más rígida se verían desperdiciadas. Esta situación tiene, además, cierto efecto en la cultura industrial: las empresas del modelo NEC obedecen más bien a patrones populares que a de élite.

Las diferencias de clase no están marcadas. Los trabajadores y sus empleadores provienen de clases sociales similares, cuando no idénticas, y se hallan unidos por lazos familiares y por la movilidad social imperante. Existe una

continuidad desde el trabajador que al contar con recursos familiares no es estrictamente proletario, a la unidad de trabajo, a las industrias manufactureras, a las empresas pequeñas y luego a las medianas, y esta continuidad cultural borra las relaciones de clase (Bagnasco, 1983).

Tanto los trabajadores como los empleadores cuentan con una ética común de trabajo heredada de la sociedad previa de granjas familiares y actividades de manufactura de la misma naturaleza. Es una ética basada en

la convicción tradicional de que hay una relación necesaria entre el esfuerzo y la recompensa, entre la dedicación al propio trabajo y el éxito social (Becattini, 1983).

Esto lleva a un comportamiento emulativo y a relaciones laborales basadas en la cooperación más que en la pugna. Incluso las consecuencias de la pérdida del trabajo se pueden enfrentar con menos ansiedad cuando, como es casi siempre el caso, el trabajador cuenta con una base económica familiar que puede brindarle temporalmente un refugio, y cuando existen un gran número de vías abiertas para que pueda volver a ocupar una plaza. Por estas razones, las empresas se

topan con poca resistencia ante planes de reconversión u operaciones similares.

También, se hace notar, en esta situación una serie completa de factores sirven para mantener las reivindicaciones salariales dentro de un cierto límite. Estos factores se examinan brevemente a continuación.

Niveles salariales y nivel de vida. En primer lugar, ciertos factores permiten el logro de un volumen dado de poder de compra real con una paga monetaria menor a la normalmente necesaria en condiciones de industrialización centralizada. De esta forma el costo promedio de la habitación es menor, pues las casas viejas siguen utilizándose y el precio de los nuevos alojamientos es menor al de las grandes y populosas ciudades. Los lazos familiares con la agricultura significan que ciertos productos alimenticios pueden obtenerse en términos favorables. El transporte entre los alojamientos y los sitios de trabajo es, en términos generales, menos caro, tanto en términos de tiempo como en términos de dinero, en comparación con el de los trabajadores que viven en las ciudades.

Hay muchas otras ventajas que no son fáciles de cuantificar en función de dinero pero que, sin embargo, son igualmente apreciables, y que surgen en relación directa con la circunstancia de que los trabajadores permanecen en su propio medio. No revisaremos éstas y nos concentraremos en un último punto.

Se trata del alto grado de utilización del potencial de mano de obra. La amplia existencia de actividades productivas dentro del seno familiar y el apretado entramado de relaciones familiares e intervecinales crea condiciones favorables al empleo —aunque sin contratos formales de trabajo— de aquellos elementos marginales de la fuerza de trabajo (amas de casa, retirados, estudiantes) que, en otras circunstancias, encontrarían dificultades para hallar trabajo. Además de dar trabajo a estos empleados “de medio tiempo”, el ambiente favorece una superutilización de los empleados “de tiempo completo”. Los propietarios de pequeños negocios siempre tienden a tener horarios de trabajo largos y, en este caso, son numerosos. Los asalariados, por su parte, cuentan a menudo con un segundo trabajo al cual dedican parte del tiempo que les deja su empleo principal. Estos segundos empleos consisten muy frecuentemente en únicamente brindar algo de ayuda en un pequeño negocio o taller familiar. Esto constituye también una solución temporal a la inactividad que hallan muchos traba-

jadores desempleados. Lo que es más, sirve como un medio de sacar partido a sus vacaciones. Debemos hacer notar que hay casos anómalos: algunas veces el tiempo dedicado al segundo empleo no es el de las vacaciones o el de los espacios de tiempo normales dejados por el primer empleo, sino el de permisos fraudulentos de inasistencia por enfermedad. Estas anomalías, evidentemente, no pueden tomarse en cuenta en la alta producción laboral.

Hay dos consecuencias importantes derivadas del alto grado de utilización del potencial de mano de obra y de la forma en que se utiliza. La primera, los salarios por hora están muy extendidos, cosa que puede explicarse por la gran variedad de elementos marginales en la fuerza de trabajo y de la forma en que se emplean. La segunda, y más relevante, es que el nivel de vida dado de la población trabajadora se obtiene a través de un nivel promedio de salarios por hora reales. Nivel menor que el de un sistema de industrialización centralizado, donde los elementos marginales de la fuerza de trabajo permanecen desempleados en gran medida.

La situación general de los empresarios y de la fuerza laboral depende de la persistencia de una cierta ética; es decir, una actitud particular con respecto al trabajo. Esto es, la actitud de la persona que mira su empleo no sólo como un medio de garantizar un ingreso seguro y en condiciones de trabajo cómodas, sino, más bien, como un medio de obtener éxito económico y social, y que debe ganarse arremangándose las mangas y tomando ciertos riesgos. Esta actitud está muy cerca de la de los pequeños granjeros y artesanos de generaciones anteriores y muy lejos de la del mundo burocrático.

3.2 *La pequeña empresa como sistema*

El pequeño tamaño de las empresas es un elemento clave. En estas particulares condiciones ambientales se persigue indudablemente la fórmula que da mayor posibilidad de éxito así como la que mejor preserva el ambiente.

Es la fórmula más adecuada para los empresarios locales que no podrían reunir grandes capitales, o administrar organizaciones complejas, aunque lo desearan. Es, asimismo, motivo para la facilidad de encontrar fuerza de trabajo en una zona esencialmente rural, llena de pequeños y medianos poblados. Un territorio semejante no ofrece un mercado de mano de obra adecuado para aglomeraciones indus-

triales muy grandes, pero sí favorece el encontrarla para unidades industriales más pequeñas y numerosas.

Lo que es más, la industrialización basada en pequeñas empresas no causa tantas alteraciones como las producidas por las grandes concentraciones en relación no sólo con los valores urbanísticos y de "paisaje" sino también con la estructura social existente. Por ejemplo, el sistema de pequeñas empresas mantiene la continuidad del papel productivo de la familia y de la vieja tradición de trabajo, y no desestabiliza a los gobiernos democráticos locales tanto como la creación de industria a gran escala.

Tipo de producción preferida en el modelo NEC. Las opciones de tipo de producto y tecnología parecen estar influidas por tres consideraciones cuyo peso relativo se ve modificado conforme avanza el desarrollo.

La primera: se escogen líneas de producción que se encuadren en el horizonte cultural y dentro de las capacidades técnicas y financieras de los empresarios locales. En las primeras etapas de la industrialización implica la adopción de tecnologías que no sean demasiado extrañas a un mundo de pequeños granjeros y artesanos. Consecuentemente, se prefieren aquellas industrias que tienen nexos con las especializaciones de manufactura más antiguas en las áreas individuales. Gran número de importantes distritos industriales tienen trasfondo similar. Podemos mencionar a la industria del cuero en la parte baja del valle del Arno (Valdarno Inferiore); la industria del calzado en los alrededores de Fermo, en el Marche; la industria del mueble en el valle de Natisone, en Friuli; y la producción de cerámica alrededor de Sassuolo, en Emilia. El hecho de que estas industrias evolucionen sin ruptura de continuidad a partir de una tradición de manufacturas preexistente, facilita sus primeros pasos y no las detiene, conforme se desarrollan y diversifican, en el momento de adoptar, de manera gradual, una tecnología más avanzada.

En segundo lugar, las condiciones ambientales existentes desde el principio alientan a las industrias que se especializan en el tipo de producto que les permite tomar ventaja del relativamente bajo costo de la mano de obra y de la falta de rigidez en las regulaciones relativas a protección del ambiente y salud de los trabajadores. En los casos en que existe una abundante oferta de mano de obra es muy probable que ello se refleje en los costos relativos e incline a los fabricantes a preferir sistemas de trabajo intensivo. Tanto la causa

como el efecto desaparecerían con el progreso industrial. Es más difícil, sin embargo, justificar la indulgencia (y por ende el aliento implícito) de las autoridades locales en lo referente a procedimientos que ocasionen contaminación o que sean dañinos para la salud. El subempleo es una excusa muy pobre para buscar bajos costos a partir de una aceptación de estos males, y esta mancha política y moral debería eliminarse.

Como última consideración, se prefieren aquellas industrias en las que es posible desglosar la producción en diferentes etapas o productos sin necesidad de tener que emplear técnicas inferiores. De esta forma, incluso una empresa muy pequeña puede, mediante la concentración exclusiva en una de las etapas de un proceso o en unos cuantos componentes del producto evitar la posibilidad de que dada su reducida dimensión, pudiera su producción estar por debajo del nivel técnico óptimo. Hemos dejado este punto hasta el final pues, como veremos, sus consecuencias son las más importantes para las estructuras industriales del modelo NEC. De las tres consideraciones anunciadas es la que permanece sin perder validez por mayor tiempo. Aunque se combina con las otras dos para condicionar la opción de los empresarios en las primeras etapas de la industrialización, luego, conforme avanza el desarrollo, su influencia aumenta en tanto que la de las otras disminuye.

División de la mano de obra y de los métodos de integración. Un alto nivel de especialización en la producción implica una apretada red de industrias interdependientes. En el caso de la producción en su sentido más estricto, un alto nivel de especialización en las etapas de trabajo y en los productos finales puede resolver el problema de hacer compatible la pequeña dimensión con el nivel tecnológico óptimo, pero, en las otras funciones importantes, tales como administración financiera, mercadeo y administración de personal, la pequeña firma enfrenta algunas desventajas. Es, por tanto, conveniente para la pequeña empresa confiar estas funciones a agencias especializadas que operan a escala razonablemente grande y dan servicio a un número determinado de productores. Así, tenemos dos redes muy estrechamente entrelazadas: la división de la mano de obra entre un cierto número de fabricantes, y la división de la mano de obra entre fabricantes y firmas terciarias que ofrecen servicios complementarios.

Decir que las empresas hacen uso de la división de la mano de obra es lo mismo que decir que forman un sistema integrado; de hecho,

el desarrollo de un sistema de pequeñas empresas integradas es una de las características más comunmente reconocibles en el modelo NEC. Los tratadistas han hablado de "distritos industriales" (tomando prestado el nombre a Marshall), "sistemas de área", "aglomeraciones de empresas", o "constelaciones" de las mismas. Cada uno de ellos ha pensado, evidentemente, en una variedad distinta del sistema integrado que, de hecho, presenta muchas formas diferentes. Algunos sistemas están claramente circunscritos (la mayoría de las transacciones se llevan a cabo en el seno del sistema), en tanto que otros tienen límites más vagos; algunos sistemas están restringidos a un territorio limitado en tanto que otros no, y, finalmente, en algunos sistemas la asociación de empresas está regulada formalmente en tanto que en otros no es así.

Los métodos de cooperación varían y van desde la participación financiera hasta los contratos de suministro; desde las simples relaciones familiares hasta convenios temporales informales. Con el fin de brindar algunos ejemplos podemos mencionar la coordinación de las pequeñas empresas toscanas con firmas de exportación privadas con oficinas en Florencia, las cuales no sólo coordinan la demanda extranjera con la producción toscana sino que, al mismo tiempo, llevan a cabo importantes funciones complementarias dando asistencia mercantil y financiera y controlando la calidad.

En otros casos, hay formas de asociación. Lo que sigue, según Brusco (1983), es el papel que juegan las asociaciones de artesanos y pequeños empresarios en la Emilia Romagna. Estas asociaciones han creado en toda la región centros que preparan paquetes salariales, llevan los libros, pagan el IVA y llenan las declaraciones de impuestos. De hecho, estos centros dan a las pequeñas empresas toda la experiencia de las grandes agencias administrativas a un costo extremadamente bajo. Lo que es más, estas asociaciones promueven cooperativas para la venta de los productos, firmas que brindan asistencia técnica y quizá, lo más importante, cooperativas que actúan como avales ante los bancos respaldando la solvencia del pequeño empresario y que negocian las tasas de interés más favorables posibles.

Inclusive en el Marche, que se halla a un nivel relativamente bajo de industrialización, operan ya ambas formas de integración: tanto la basada en la asociación (que aún es de dimensiones limitadas), como la basada en agencias de exportación privadas. Un papel mucho más importante es el que juegan la miríada de agencias profe-

sionales privadas, muchas a nivel muy modesto, a las cuales acuden las pequeñas empresas para solucionar sus problemas contables y para hacer todo tipo de consultas.

Otro método de integración presente en toda el área NEC es el que consiste en que una serie de pequeñas empresas sean guiadas por una firma líder que no necesariamente es más grande que las otras. Citarémos a Brusco (1983), una vez más, quien identifica a la fábrica de motocicletas Morini, de Bolonia, como un típico ejemplo de lo anterior.

La fábrica, que cuenta sólo con 100 empleados, produce 5 000 motocicletas al año... Pero cualquier visitante de la fábrica hallará muchos trabajadores, cuyo trabajo no es especializado en la línea de ensamble. Toda la producción de piezas para motocicleta, a excepción de la transmisión y el motor, se lleva a cabo en fábricas descentralizadas; bastidor, el tanque de gasolina, los amortiguadores, los manubrios, los frenos, los engranes, los cambios de las ruedas y, de hecho, todas las demás piezas, salvo las dos mencionadas al principio, son producidas por subcontratistas.

Podemos concluir con estos ejemplos considerando el modelo altamente individual de integración ofrecido por la industria de la lana en Prato. En este sistema

la empresa líder no tiene a menudo ni un solo empleado y sólo consiste del empresario mismo. Es él quien diseña el material, quien tiene la maquinaria, y comisiona el tejido, el acabado y la costura a diferentes firmas (Brusco, 1983).

Distritos industriales especializados en un producto. Un fenómeno frecuente es la aglomeración geográfica de pequeñas empresas que producen ya sea mercancías similares o integradas verticalmente; en otras palabras, la formación de áreas que se especializan en un tipo de producto. Este fenómeno tiene importantes efectos independientemente de las formas en que colaboren las firmas. Por lo tanto ha sido sujeto de innumerables investigaciones y algunos autores han utilizado los términos para definirlo "sistema de área".

Valiéndose de esta precisa definición de "sistema de área", Garofoli, en artículo reciente (1981), ha contado más de setenta aglo-

meraciones de este tipo en Italia. La mayoría se hallan en el área NEC, pero también hay un número considerable en el noroeste y algunas más en el sur. Muchos, aunque no todos estos sistemas de área, se basan en las especializaciones de manufacturas locales preexistentes. Muchos permanecen monoculturales en tanto que, con el paso del tiempo, otros se diversifican, en particular en el sentido de la integración vertical. Esto ocurre en los "sistemas de área" de Prato y Schio, los cuales, comenzando como monoculturas de la industria de la lana se han convertido en importantes productores de maquinaria para la misma industria. El "sistema de área" del valle del Arno inferior comenzó con el curtido de pieles, pero ahora también produce calzado.

Es un hecho muy conocido que la contigüedad de muchas industrias que producen mercancía similar crea un complejo de factores económicos y estímulos que influyen a todas y cada una de las industrias y, por esta razón, el proceso de aglomeración, una vez comenzado, tiene un efecto de "avalancha" causado por el refuerzo recíproco de las firmas de dentro del área y de la llegada de firmas del exterior, y por la involucración del territorio circunvecino mediante "derrame" o anexión.

El enorme crecimiento de que son capaces estas aglomeraciones es, a corto plazo, un componente importante del crecimiento global de la industria del NEC, pero, si no se canaliza adecuadamente, se corre el riesgo de que cause dificultades a largo plazo. Hay dos tipos de desventajas a vencer. En primer término es necesario evitar que las áreas densamente pobladas dependan total, o casi totalmente, de un producto especializado muy limitado; la primera crisis que enfrentara el sector ocasionaría un desastre social. En segundo lugar, debe evitarse una situación en la que los "sistemas de área" actúen como imanes que atraigan gran concentración de población y actividades que ocasionarían congestión dentro del área y abandono fuera de ella; en caso de que esto ocurriera, las condiciones subyacentes, de las que el modelo NEC extrae su fuerza, dejarán de existir.

Problemas de servicios. Como se dijo, la industrialización basada en pequeñas empresas que siguen el modelo NEC demanda y estimula un crecimiento considerable en la oferta de servicios para estas empresas. Esta proliferación es, fundamentalmente, debida a iniciativas privadas, algunas de ellas extremadamente descentralizadas (por ejemplo, las oficinas profesionales citadas en relación con el Marche); algunas otras están concentradas (por ejemplo, las agencias de expor-

tación florentinas); otras más están organizadas sobre la base de asociaciones, como en el caso del ejemplo de la Emilia Romagna.

El rango de los servicios ofrecidos por los agentes existentes es rico y variado, pero podría mejorarse. No sólo hay ciertos servicios en los que tanto la calidad como los costos dejan mucho que desear, sino una serie de servicios están excluidos o gravemente ignorados. Nos referimos a servicios científicos, a instalaciones educativas básicas, y todos aquellos otros servicios similares que una pequeña firma (sin los grandes horizontes de operación de la gran empresa) no desea pagar sola pues, en todo caso, la mayoría de los beneficios producidos por ellos no recaerán únicamente en su propia producción sino que se extenderían a todo el sistema.

Dada la importancia fundamental de los servicios para la producción en el modelo NEC y las brechas en sus estructuras que crea la empresa privada, debemos considerar la posibilidad de suplementarlos a partir de fuentes y recursos públicos. Se han llevado a cabo experimentos al respecto, especialmente a niveles local y regional, pero los resultados han sido modestos hasta ahora. Esto no resulta sorprendente dada la dificultad de hallar ayuda pública compatible con la forma de trabajo del modelo NEC; es decir, de encontrar ayuda que lo vigore sin desarticularlo (por ejemplo, mediante la burocracia, el nepotismo, etc.). Así pues, se debe ser cuidadoso al intervenir para aumentar la investigación y transformarla en formas nuevas y más promisorias.⁸

Las actividades de servicio estimuladas por la industrialización NEC muestran una marcada tendencia a concentrarse en los poblados. Esto da pie a una situación paradójica en la cual un modelo industrial rural descentralizado lleva a un modelo terciario en los poblados. Esta tendencia espontánea se ve reforzada por ciertas administraciones regionales y locales que planean desarrollar determinados poblados de provincia u otros distritos metropolitanos como capitales del "sector terciario".

Si las cosas prosiguen de esta manera, y si, como se considera generalmente probable, el sector terciario tiene como destino absorber una proporción cada vez mayor de la fuerza de trabajo, habrá una

⁸ El instituto en el cual se preparó este estudio, el ISTAO, es, en sí mismo, con su particular estructura (una asociación de firmas, administración pública y académicos) y su propia forma, un intento, entre las muchas posibilidades, de cubrir las necesidades que se expresan en nuestro texto.

tendencia creciente a abandonar las estructuras descentralizadas que, hoy por hoy, constituyen la fuerza del modelo NEC. Además, esto no es todo. Si el dualismo territorial persiste —en virtud del cual los servicios se concentran en los poblados en tanto que la industria permanece en el campo— la diferenciación entre servicios e industria se hará mayor y, en el análisis final, alcanzará una completa antítesis. En caso de que las industrias de servicio continúen ofreciendo mejores salarios y condiciones de trabajo, la sensación de que los poblados prosperan a costa del campo podría verse agravada y así —de acuerdo con Becattini y sus colaboradores (1983)— podría recrearse una potencial rivalidad y una desconfianza entre poblaciones y campo del tipo de las que ya nos son familiares en otras situaciones de la historia, cuando “campo” conllevaba la idea de “trabajadores pobres de la tierra.”

Por todas estas razones no podemos sino preocuparnos por las tendencias actuales. Es obvio sin embargo, que el desarrollo de las industrias de servicio debe alentarse y que, conforme están las cosas en el presente, los trabajadores de este sector aseguren las mejores economías provenientes de una concentración urbana. Pero la situación existente también es resultado de la aplicación de ciertas políticas, por lo que podemos intentar cambiarla dando a nuestras políticas futuras una tendencia diferente. En particular, podemos pensar en una política cuyo objetivo sea sacar ventaja de las considerables posibilidades de descentralización que ofrecen los nuevos desarrollos tecnológicos en telecomunicaciones y en telemática.

Las fuerzas del sistema. El análisis hecho hasta aquí muestra la lógica subyacente en la formación del sistema de pequeñas empresas. Se adoptan pequeñas dimensiones dado que esto constituye la vía a un desarrollo basado en los recursos locales, y las empresas deben unirse para formar un sistema a fin de evitar los problemas económicos que, de otra manera, se derivarían de su tamaño. Ahora debemos preguntar si los resultados obtenidos —el sistema de pequeñas empresas— es simplemente la mejor opción para los empresarios de pocos recursos; algo que los países pobres deben aceptar dado que (todavía) no son capaces de construir un sistema basado en grandes empresas, y si el modelo descentralizado es capaz de ofrecer en la práctica ciertos aspectos que sean superiores al otro. La respuesta es que el sistema de pequeñas empresas tiene puntos fuertes y algunas evidentes debilidades. Revisemos lo más importante al respecto.

Antes que nada debemos subrayar las favorables condiciones ambientales producidas por el funcionamiento global del modelo NEC, tales como bajo costo de la vida, utilización intensiva del potencial de mano de obra, y supervivencia de la vieja actitud hacia el trabajo. Por una parte las pequeñas empresas, como elementos esenciales en el modelo, ayudan a producir estas condiciones y, por otra, se benefician de ellas en términos de costos menores y administración empresarial más eficiente.

Lo que es más, su pequeña dimensión permite una adaptación inmediata a los mercados continuamente cambiantes, así como a las rápidas mejoras en la tecnología. En principio, el pequeño empresario, que se halla menos sujeto que el gran empresario a la mano muerta de la burocracia y las reglas sindicales, puede modificar más expeditamente la adjudicación y el tamaño de la fuerza laboral y de otros recursos. Seguidamente, un sistema de pequeñas empresas posibilita, mediante la simple transferencia de subcontratos, la solución de casos que requerirían cierres y reubicación de personal en el sistema de grandes firmas. Por último, el sistema NEC proporciona vías a la inventiva y al espíritu de iniciativa de un gran número de personas y alienta estas cualidades mediante la competencia y la emulación. Así pues, aunque según hemos visto la investigación básica puede ser ignorada, hay profusión de investigación del tipo más cercano a la aplicación industrial y que lleva a un flujo continuo de pequeñas innovaciones (casi del tipo "aprender mediante la práctica"). Y, de hecho, abundan los signos que muestran que la investigación aplicada está dando mejores resultados en las pequeñas industrias que en las grandes.⁹

Una mayor flexibilidad y una actitud más abierta a las innovaciones hacen de la pequeña empresa un organismo más adecuado para la producción a pequeña escala o para la producción de artículos únicos. Por lo tanto, es una ventaja para ellas al enfrentarse a mercados en los que la demanda está ya sea fragmentada por razones geográficas o sociales (hasta el caso excepcional de la demanda "a la medi-

⁹ Debemos distinguir entre las ventajas intrínsecas a la "pequeña dimensión" y aquellas producto de regulaciones irracionales. Nos referimos, por ejemplo, a la exención a empresas con menos de 15 empleados de ciertos requerimientos de las leyes laborales; a los límites de tamaño que confieren la posibilidad de beneficiarse del status de la industria manufacturera; al hecho de que la evasión del Seguro Social y de los impuestos es más fácil para las pequeñas industrias. Debemos condenar las consideraciones por las que ciertas empresas prefieren no crecer no porque se harían menos eficientes, sino simplemente para evitar perder estas ventajas.

da”), o en los que haya variaciones temporales (rápidos cambios de tendencias o innovaciones frecuentes).

Esta posición en la división internacional de la mano de obra da al modelo NEC, como decimos, una cierta ventaja, dado que la importancia relativa de los mercados descritos está aumentando. La industria del modelo NEC puede, por lo tanto, sacar partido de esta oportunidad. De hecho, ya ha comenzado a hacerlo. Puede confiar en su mayor flexibilidad para vencer a la competencia de economías más complejas ya que éstas se apoyan en la superioridad cualitativa y tecnológica para competir con economías emergentes de bajos salarios.

3.3 Formación de capital

Las siguientes son las principales características de formación de capital en el modelo NEC. Las familias tienen gran propensión al ahorro, ahorro con marcada tendencia a invertirse directamente por la propia familia. Las inversiones se hacen con miras a producir resultados inmediatos en términos de producción (es decir, la relación de aumento de capital producción se mantiene baja). El resultado es que la industria local logra una buena relación de crecimiento al confiar en los ahorros locales y en la poca dependencia, o la total independencia, del capital neto proveniente del exterior.

En el modelo NEC los ahorros familiares se utilizan principalmente en construir y mejorar las instalaciones familiares y su equipo: la casa, la pequeña propiedad, el taller, etc. Esto configura dos características importantes. Primera, que al mismo tiempo de servir como reserva para el futuro y como un activo productor de ingresos, este tipo de ahorros, más que ningún otro, satisface el deseo del ahorrador de satisfacerse a sí mismo. Segunda, que ofrece al ahorrador una cierta seguridad en cuanto al mantenimiento del valor de su dinero en tiempos de inflación. Estas dos consideraciones: autosatisfacción y seguridad, explican el por qué la propensión familiar a ahorrar es más alta en el modelo NEC que en otras comunidades en las que la centralización de estructuras productivas ofrece menos oportunidad para la inversión directa.

Debe hacerse notar que las diferencias en los ahorros, tal como se muestran en las estadísticas, no revelan toda la verdad. Parte del tiempo libre que dejan los trabajos “oficiales” se invierte en la acumulación de recursos; por ejemplo, construcción de la casa familiar durante los fines de semana. Las actividades de esta naturaleza crean

ingresos, ahorros e inversión, que las cuentas nacionales ignoran. Desde luego, esta utilización del tiempo libre se puede encontrar en todas partes, pero todo indica que es particularmente frecuente en los distritos NEC. Ello no es sorprendente si se considera que toda la lógica NEC lo alienta y lo facilita.

La anterior descripción muestra un mundo de inversionistas fundamentalmente autofinanciados, punto fuerte del sistema, ya que sus empresas no afrontan fuertes endeudamientos y son, por lo tanto, menos vulnerables. Sin embargo, las cantidades sustanciales de fondos autofinanciados no excluyen la necesidad de utilizar créditos externos y recurrir al mercado de capital; es más, en el modelo flexible de la industria, su crecimiento y la adjudicación eficiente de recursos. Pero los servicios existentes no satisfacen las necesidades del modelo NEC ya que su estructura financiera y de crédito, tomada globalmente, está construida para cubrir las necesidades de empresas grandes y medianas. Por lo tanto, es imperativo hallar nuevas formas para que el crédito y el mercado de capital sean más sensibles a las necesidades de las pequeñas firmas. Las asociaciones de prestatarios o las cooperativas de garantía representan un paso en la dirección adecuada.

Ahora, examinaremos las características de la inversión real, considerando en primer lugar su volumen. Dado que la ubicación de nuevas iniciativas productivas tiende a escogerse con base en estructuras preexistentes, las inversiones pasadas pueden recuperarse con lo que se reduce la necesidad de nuevas inversiones para echar a andar estos nuevos proyectos. Esta observación es válida para todo tipo de infraestructura, desde las casas de los trabajadores hasta las líneas de energía eléctrica y las carreteras, incluyendo toda la red de servicios necesarios para crear ambientes civilizados. También es válida, hasta cierto punto, para la planta y la edificación de fábricas. Las pequeñas firmas comienzan a menudo en edificios no diseñados para sus fines, y es frecuente encontrar adaptaciones de almacenes, establos o similares, sirviéndose de equipo casero. Esto les permite comenzar a producir con un mínimo de inversión inicial. Si la producción tiene éxito, conforme los fondos disponibles y el horizonte cultural se expandan, adoptarán gradualmente soluciones tecnológicas y logísticas más avanzadas. Esta es la mecánica: todo se hace paso a paso, sin grandes saltos hacia adelante. Cuando una firma abandona sus edificios y su equipo para sustituirlos por otros mejores, los antiguos activos son tomados a menudo por otra firma que intenta comenzar a subir

esta escalera. Así que el progreso de determinada industria facilita el camino para el inicio de otra mediante una mecánica de reacción en cadena, y todo el grupo se mueve gradualmente hacia arriba, utilizando al máximo el capital disponible.

No debemos esperar que los resultados de esta inversión sean impresionantes en todos los aspectos. Pueden no parecerlo para los técnicos y los planeadores urbanos ya que el modelo ofrece un panorama industrial pleno de soluciones provisionales, donde predominan las adaptaciones casi domésticas de edificaciones y las tecnologías atrasadas. Pero dada la cantidad limitada de inversión disponible, el modelo tiene la virtud de permitir a un mayor número de personas encontrar trabajo y mejorar su calificación a través de la experiencia. Debe hacerse notar, además, que este progreso gradual reduce el riesgo de errores graves.

Ya hicimos notar que las instituciones financieras y de crédito existentes no satisfacen las necesidades del modelo de inversión NEC. Lo mismo ocurre con las instituciones relacionadas con las políticas tecnológicas así como con las interesadas en el desarrollo del área y en la planeación urbana. Referente a éstas últimas, puede ser útil recordar ciertos puntos cruciales:

1) El intento realizado por los planeadores urbanos de asignar zonas específicas para la industria y su negativa a permitir, aun a pequeñas empresas, establecerse fuera de ellas, ha resultado, en la práctica, poco realista. Ha llevado siempre a tres resultados, todos ellos indeseables. Las regulaciones del comité de planeación urbana son en la práctica ignoradas o modificadas produciendo un desarrollo inmobiliario incontrolable o, en los pocos casos en las que son observadas rígidamente, dificultades en el camino para el establecimiento de nuevas pequeñas industrias. Por ello existe la creciente convicción de que el trabajo de las autoridades de planeación urbana consistirá en lo futuro no en decretar leyes respecto a la ubicación de las pequeñas industrias, sino en sólo especificar aquellas zonas limitadas en las que la ubicación de industrias causaría daños específicos al equilibrio ambiental o al bien público; zonas en las que este tipo de establecimientos deberá proscribirse sin dejar lugar a las negociaciones y arreglos que afligen a la presente política.

Inclusive la vieja idea de que se debe preservar al campo de todo tipo de industrialización se está viendo cuestionada. Esta rígida exclusión, cuando verdaderamente se observa, castiga al campo, pues la

falta de empleos alternativos con los cuales complementar los ingresos agrícolas, fomenta la emigración del área.

2) La experiencia ha mostrado qué resultados pueden lograrse mediante el otorgamiento de áreas industriales a precios favorables. Esto no ha llevado, en ninguna medida al establecimiento de nuevas empresas (como algunos habían esperado); pero ha logrado otro resultado igualmente interesante: el traslado hacia estas áreas de industrias en pequeña escala ya activas, que están listas para acceder a otra etapa de crecimiento en un medio más adecuado. Estas transferencias, según se explicó anteriormente, juegan un papel esencial en el desarrollo NEC. Si aceptamos esto, aceptamos la posibilidad de dirigir y planear políticas de zonificación más exactas con vistas al desarrollo gradual, con mecánica de reacción en cadena, para todas las empresas consideradas globalmente e independientemente de las diferencias en etapas de evolución.

3) Se debe hacer un esfuerzo serio para considerar la forma de evitar o reducir aquellos obstáculos que surgen de las diferencias en el desarrollo entre una región y otra. En el Marche, por ejemplo, el desarrollo comenzó a lo largo de la costa y en los valles de ciertos ríos, lo que atrajo a la población de las zonas montañosas ocasionando subutilización y deterioro de las estructuras existentes en ellas. Posteriormente el desarrollo se expandió de forma continua y llegó a abarcar y a revitalizar las zonas montañosas, pero ya era demasiado tarde para corregir algunos de los desperdicios ocasionados por el éxodo. Otras regiones han tenido experiencias similares y el problema continuará presentándose en nuevos distritos conforme cambie la línea divisoria entre áreas desarrolladas y subdesarrolladas. Se debe enfatizar que el daño no se limita a áreas que sufren de despoblación sino que se extiende a aquellas en las que la población va en aumento, pues, cuando este aumento excede ciertos límites, la cohesión social se ve amenazada. Se necesita una política de planeación de área mucho más ambiciosa, aunque nos resulta difícil sugerir un modelo preciso. Podemos, sin embargo, apuntar que las municipalidades en las que el desarrollo se está llevando a cabo deberían tratar de desalentar la inmigración más que atraerla mediante ambiciosos proyectos de crecimiento.

4) Por último, debemos recordar que a largo plazo el sistema de arreglos y estructuras descentralizados (un campo urbanizado, lleno de pequeñas poblaciones) corre el riesgo de ser víctima de la tenden-

cia a la aglomeración, a menos que exista una política específica para evitarlo. Quizá el mejor método sea mediante el transporte y las comunicaciones, incluyendo la telemática. Una red de comunicaciones adecuada es esencial para el funcionamiento vigoroso del modelo descentralizado de desarrollo. Las autoridades tienen la responsabilidad y también las capacidades para ello. Podríamos sugerir que si a las autoridades les interesa realmente promover desarrollo según el modelo NEC, deberían concentrar sus recursos en la creación de redes de transporte y comunicación adecuadas, reduciendo el gasto en iniciativas menos efectivas, tales como los incentivos monetarios.

Debemos considerar brevemente otro punto. Los servicios más marcadamente económicos cuando funcionan a gran escala, pueden resentirse en este sistema de pequeñas poblaciones, por lo que se debe alentar un cierto grado de especialización funcional y complementaria entre los poblados individuales. Debemos movernos hacia una situación en la que un pueblo produzca servicios teatrales de mayor nivel que los de los otros poblados circunvecinos, en tanto que otro deberá producir mejores servicios de salud, etc. Es fácil ver las ventajas de este sistema coordinado de especialización, pero no resulta claro si las autoridades cuentan con las herramientas necesarias para ponerlo en marcha.

3.4 Repercusiones sobre la agricultura

En tanto que la agricultura contribuye positivamente a la industrialización NEC, también es importante examinar la influencia de esta industrialización sobre la agricultura.

Se ha dicho que la industrialización debilita la agricultura al privarla de su tierra y de su agua, pero el grado del daño es discutible. Por una parte, las áreas solicitadas y obtenidas por la industria representan un porcentaje minúsculo y casi despreciable de la totalidad de las tierras agrícolas. Por otra debemos admitir que la demanda industrial se centra en aquellas áreas planas que son generalmente, de mayor fertilidad. La competencia de la industria en el mercado de la tierra puede ser al mismo tiempo tan poco importante en su efecto general como tan grave en su efecto sobre un ambiente limitado, lo que puede ocasionar fenómenos perturbadores y afectar la producción agrícola.

Sin embargo, no debemos cargar a la industria con más responsabi-

lidad de la que merece. Desde un punto de vista objetivo se aprecia que ha habido recientemente un aumento marcado (tanto absoluto como relativo) en el precio de la tierra en general, lo que ha producido una reacción negativa en el crecimiento agrícola. Pero es evidente que la demanda de tierra para el desarrollo industrial ha tenido sólo una importancia secundaria en tal alza de precios. El factor principal ha sido la demanda de tierra como inversión especulativa y de protección. Los problemas presentes son debidos a la presencia de amplias tendencias inflacionarias más que a la industrialización.

Las repercusiones en el mercado de la mano de obra son mucho más graves. La industrialización tipo NEC aporta oportunidades muy amplias para el desarrollo de labores extraagrícolas en zonas rurales y activa el fenómeno de la "familia de actividades múltiples" (cuyos miembros son empleados tanto en la agricultura como en otros tipos de labores), lo que proporciona un respiro a las actividades, agrícolas. La posibilidad de lograr ingresos en fuentes extraagrícolas ayuda a la familia a permanecer en su sitio de origen y así evita el peligro de abandono del campo, tan común en modelos de industrialización centralizada. De la pluralidad de actividades la familia deriva un ingreso mayor y gana una experiencia más rica y amplia, ventajosa para la agricultura. Los miembros de la familia empleados en labores extraagrícolas aportan nuevas habilidades tecnológicas y administrativas al manejo de la granja familiar, y emplean sus ahorros en inversiones agrícolas propiciando profundos cambios en la agricultura. Este es el caso de un distrito en la provincia de Modena, donde se han desarrollado nuevas formas de especialización y división del trabajo entre las granjas que han llevado a marcados aumentos en la productividad y en el ingreso (Brusco, 1976). Finalmente debemos recordar también la capacidad de las familias de múltiples actividades para arrostrar las variaciones de temporada del trabajo agrícola. Los cambios producidos en la agricultura por conducto de las familias de múltiples actividades pueden también tener efectos negativos en ciertos casos. Se pueden encontrar ejemplos significativos en muchas áreas montañosas, tales como Oltrepo, Pavese y Senigallia. El aumento en la posibilidad de conseguir mano de obra barata, los fondos de inversión disponibles y los cálculos de rentabilidad, han causado en esos distritos un cambio masivo a técnicas de cosecha y patrones que dependen fuertemente de la mecanización y de insumos químicos, utilizando mano de obra reducida y olvidando trabajar en armonía con los fac-

tores hidrogeológicos. El resultado ha sido no sólo la transformación del panorama agrícola tradicional sino también una degradación progresiva del suelo, debida a la erosión (Anselmi, 1980; Orlando, 1983).

Los efectos negativos del tipo de los ejemplificados requieren, evidentemente, atención, pero una vez conocidos pueden ser fácilmente solucionados mediante mejoras menores en el sistema actual de intervención pública en la agricultura.

La política agraria, sin embargo, enfrentará opciones dramáticas en el futuro como efecto de la industrialización en las ambiciones profesionales de la juventud. Entre las familias de actividades múltiples de la actualidad el papel principal en la pequeña granja familiar corresponde generalmente a la vieja generación. La generación más joven no está interesada en el negocio pues encuentra el empleo extra-agrícola más satisfactorio y con menos exigencias. Desde luego, muchos jóvenes aprecian el hecho de pertenecer a una familia con pequeñas propiedades, pero son muy pocos los que desean administrarlas. Si esta tendencia continúa, la pequeña granja familiar, que constituye uno de los pilares del modelo NEC, dejará gradualmente de existir dada la falta de interés de las nuevas generaciones. Se debe pensar en una política que permita enfrentar esta posibilidad. Deberíamos preguntarnos si es posible concebir un paquete realmente sustancial (en educación, financiamiento, servicios públicos, precios, etc.) que hiciera de la administración de la pequeña granja algo nuevamente atractivo para los jóvenes. Siguiendo la misma línea de razonamiento deberíamos también pensar en planes para cambiar la pequeña granja en un negocio más diversificado como, por ejemplo, el agroturismo, que haría su administración algo más remunerativo tanto financiera como personalmente. Viendo las cosas desde el punto de vista opuesto, se podría sugerir una política que acepte la declinación de la pequeña granja y favorezca el establecimiento de granjas de un tamaño suficiente como para permitir la inclusión de brillantes capacidades administrativas, atrayendo así a la juventud más capacitada. No se debe descartar la posibilidad de separar las dos funciones de las actuales pequeñas granjas familiares; de hecho, es concebible un sistema en el cual las grandes granjas se encarguen de la producción de mercado en tanto que las pequeñas produzcan para el consumo doméstico.

Se pueden plantear una amplia variedad de posibles soluciones o combinaciones de ellas, y se está a tiempo para tomar decisiones sobre cuál debe constituir la base de nuestra política agraria.

4. PROSPECTOS

Hay amplio acuerdo en que, hasta ahora, la industrialización rural según el desarrollo del modelo NEC ha sido una experiencia con logros estimables. Sin contar con un plan explícito ha tenido éxito al concentrar el potencial empresarial local así como la mano de obra y los ahorros de las personas de las diferentes áreas, y en utilizar ventajosamente las estructuras materiales y sociales probablemente con mejores resultados que si se hubieran utilizado modelos y recursos importados. El bienestar material y el nivel cultural de la población han mejorado de manera sustancial; la integración y movilidad social han sido reforzadas y no ha habido rupturas graves.

Este panorama, globalmente luminoso, no está exento, sin embargo, de ciertas sombras. La industrialización ha traído consigo ciertos males que una política pública más sagaz hubiera podido evitar. Estos males incluyen procesos de industrialización dañinos, contaminación, caos de planeación y daños hidrogeológicos en áreas montañosas. Pero, en términos generales, los aspectos positivos superan por mucho a los negativos.

En tanto que una evaluación de los resultados obtenidos puede hacerse con facilidad, los desarrollos futuros están sujetos a duda. Se debe considerar si, precisamente como resultado del progreso realizado, el modelo descentralizado que ha constituido la base de la economía NEC (pequeñas empresas, baja concentración territorial, importancia fundamental de la familia y del ambiente agrícola) está destinado a perder su carácter local en pro de un modelo completamente diferente de desarrollo, caracterizado por grandes empresas y complejas organizaciones, por concentración metropolitana y por una marcada división entre las ciudades y el campo. En caso de que la economía NEC se desarrolle en este sentido, sería la repetición de lo acontecido en los PD tempranos pues en ellos también comenzó la industrialización en forma descentralizada y sólo se centralizó en la segunda fase de desarrollo.

La historia de los PD tempranos, sin embargo, vive manifiestamente una tercera fase que da pie a la reflexión. La congestión urbana y los grandes centros industriales han comenzado a tener efectos negativos (ingobernabilidad, esclerosis, falta de responsabilidad individual) y esto ha llevado, tanto en la teoría como en la práctica, a una nueva tendencia a la descentralización. Una clara confirmación de esto son

los resultados de los censos de población que muestran cómo en la mayoría de los PD tempranos la gente ha comenzado a mudarse de las grandes ciudades hacia los pequeños poblados, invirtiendo así la anterior tendencia.¹⁰ En cuanto al tamaño de las firmas, hay igualmente indicadores en varios países de un cambio en el empleo hacia empresas más pequeñas.¹¹ En los campos político y académico, el interés por los pequeñas firmas ha cobrado un auge notable.

El hecho de que los PD temprano estén considerando el problema de descentralizar sus estructuras, debería servir como advertencia para los PD tardío. Debemos preguntarnos las razones por las que éstos deban copiar sumisamente la política de centralización de los primeros, tan sólo para encontrarse un día —demasiado tarde, como siempre— con que ellos también tendrán que dar un giro de 180 grados y comenzar a descentralizarse nuevamente.

Nada mejor que repetir la respuesta que dimos recientemente a la pregunta: los países con estructuras centralizadas modernas se enfrentan actualmente con la tarea de descentralizarlas; nosotros, que contamos con estructuras que no son todavía completamente modernas pero que, afortunadamente, son descentralizadas, debemos esforzarnos por lograr su modernización sin caer en la trampa de una centralización excesiva. En lugar de seguir los caminos que ya han recorrido otros, tenemos la oportunidad de ensayar nuevas direcciones, lo cual es mejor para nosotros y nos permitirá preservar elementos económicos sanos que otros han malgastado durante su pasado desarrollo y que ahora buscan recuperar.

Esta actitud tiene, además, efectos psicológicos benéficos. Si pensamos en el desarrollo como quien piensa en una carrera, nos encontramos con la sensación deprimente de estarla perdiendo. Sin embargo, si pensamos en el desarrollo como en una opción de dirección individual, no resulta tan claro quién lleva la ventaja.

La economía NEC, incluso después de que ha alcanzado cierta madurez, continua basándose en pequeñas empresas, en el sistema de pequeñas poblaciones y en la ubicua importancia de la agricultura, ha dado pie a la objeción de que si insistimos en el modelo descentra-

¹⁰ Las últimas estadísticas muestran también una desconcentración similar en Italia.

¹¹ Remitimos al lector al estudio llevado a cabo por Birch en relación con cinco millones de firmas norteamericanas, registradas por Dun y Bradstreet, que muestra que las pequeñas firmas son actualmente el origen de la expansión del empleo y del crecimiento de las plazas de trabajo en Estados Unidos.

lizado los aumentos en el ingreso serán menores que en un modelo centralizado. Pero es difícil probar la verdad de esta tesis cuando la comparación es formulada de manera tan general. Y, en todo caso, la rapidez del crecimiento del ingreso no puede considerarse como criterio único, en particular cuando un país (como el nuestro) ya se halla por encima del nivel de ingreso necesario para satisfacer las necesidades básicas de su gente.¹² La aceptación de un menor ritmo de crecimiento en el nivel de ingreso puede verse compensada mediante el logro de una mejor integración social y un mayor equilibrio ecológico.

La solución sugerida aquí tiene pocas oportunidades de verse adoptada automáticamente. En una fase anterior del desarrollo NEC fueron precisamente esos factores, agrupados bajo los nombres de "mecanismos económicos automáticos" y "supervivencias culturales" (Bagnasco, 1983), los que llevaron a la sociedad hacia un desarrollo descentralizado sin previa adopción de algún plan en particular. Al contrario, las poquísimas opciones explícitamente formuladas al respecto por comités de planeación nacionales y regionales tendían en su momento a favorecer, aunque no fuera en forma coherente ni explícita, un modelo estructuralmente centralizado (grandes polos industriales de desarrollo y grandes áreas industriales), el cual, afortunadamente, sucumbió bajo el peso de fuerzas espontáneas.

Hoy, sin embargo, la situación es diferente y la tendencia favorecedora de la centralización se fortalece cada vez más, amenazando la existencia del modelo descentralizado. Así, nos encontramos con que el aumento en el ingreso y en los contactos internacionales, mediante los negocios, el turismo y la educación en el extranjero, han llevado a la adopción de modelos "consumistas" y están creando un "círculo vicioso entre el consumo frívolo y la producción agitada" (Becattini, 1983). Los jóvenes, que ahora cuentan con fácil acceso a la educación superior, desean carreras más promisorias, tales como las publicadas por las grandes burocracias. La propaganda comercial para

¹² Por debajo de un cierto nivel de ingreso hay una estrecha conexión entre el ingreso promedio del país y el estado de los niveles de salud y de esperanza de vida de sus habitantes. Las poblaciones menos pobres tienen una esperanza de vida más larga que las más pobres. Por encima de este nivel, la correlación no es la misma. Los países ricos no tienen una esperanza de vida promedio más alta que la de los países menos ricos. Italia se encuentra incluida entre los países de nivel de ingreso mayor, junto con países ligeramente menos ricos, como Grecia y España, y junto con países muchos más ricos, como Alemania Federal y Estados Unidos. Independientemente de los niveles de ingreso que nos diferencian, todos contamos con una esperanza de vida prácticamente igual.

“vender” el modelo consumista de vida está altamente organizada a escala mundial, en tanto que no hay una organización similar para vender modelos alternativos.

El progreso del desarrollo NEC, a fin de que garantice las ventajas del modelo descentralizado, no puede, por lo tanto, dejarse al azar, sino que pide una clara conciencia de la situación y un plan definido que aliente la esperanza de que esta vez la planeación será más efectiva que en el pasado.

Hay dos tipos de acciones que deben planearse. En primer lugar, debe respetarse una condición fundamental: la opinión pública debe estar sustancialmente de acuerdo con la continuidad del desarrollo descentralizado. Esto requiere de la puesta en marcha de una campaña que abarque desde las escuelas hasta los medios masivos de comunicación. Debemos asegurarnos de que ciertos valores de que disfrutamos gracias al modelo NEC, tales como el sistema de empresa popular y la simbiosis entre ciudad y campo, obtengan la apreciación que merecen. La gente debe tomar conciencia de que estos valores pueden llegar a ser envidiados por países más ricos que el nuestro y de que vale la pena hacer el mayor esfuerzo por preservarlos.

En segundo lugar, debemos superar todas las dificultades en los renglones de política crediticia, tecnología y planeación de ciudades, así como en las otras mencionadas. Resulta muy fácil alargar la lista. Pero no interesa hacer un inventario de todas esas condiciones en este documento; sólo interesa subrayar la importancia de trabajar dentro de un patrón de desarrollo consistente, con tendencia a buscar soluciones a los problemas individuales. Por ejemplo la opción de política agraria, tal y como se describe en las últimas líneas de la sección 3.4, debe tomarse no sólo con base en el producto, su costo y la protección del ambiente, sino también tomando en consideración que existe una interacción entre la agricultura y la industria resultante del hecho de que la mayoría de los trabajadores industriales cuentan con un granjero en su familia. Esta unión influye evidentemente contra la opción de un sistema basado únicamente en las grandes empresas.

No podemos concluir sin contestar una pregunta frecuentemente planteada: “¿Supone el desarrollo NEC la existencia de una “receta” para el desarrollo en el sur de Italia?”

La respuesta a esta pregunta es fácil si repasamos lo expresado en las páginas de este trabajo. La industrialización NEC está enteramente basada en los recursos y estructuras existentes localmente. La continui-

dad de la historia y las tradiciones locales es doblemente valiosa. Es positiva por sí misma y es fuente de fuerza para lograr otros resultados positivos. De aquí se derivan los méritos del sistema.

Si tomamos esto como punto de partida resulta intrascendente establecer cuál de los proyectos concretos que han tenido éxito en el área NEC podría copiarse en el sur. Ello sería la continuación de una política errónea, seguida en el sur en el pasado. Esta política errónea siempre ha partido de un "trasplante" de modelos al sur, en lugar de intentar *recuperar* el potencial local mediante la creación de un modelo que le resulte adecuado.

El mensaje más importante que deja el modelo NEC para aquellos interesados en una política de desarrollo para el sur, es la persuasión para cambiar los métodos, para considerar los logros realizados por el desarrollo interno con base en la continuidad humana y material, más que con base en trasplantes que implican rupturas con la tradición.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ANSELMI, S.: "Idee per uno studio critico sullo sviluppo marchigiano", *Proposte e ricerche della sezione di storia dell'agricoltura dell'Università di Urbino*, 1980, núm. 5.
- BAGNASCO, A.: "Il contesto sociale", en G. Fua y C. Zacchia (eds.), *Industrializzazione senza fratture*, Bologna, 1983.
- BECATTINI, G., BELLANDI, M. y FALORNI, A.: "L'industrializzazione diffusa in Toscana: aspetti economici", en G. Fua y C. Zacchia (eds.), *op. cit.* (1983).
- BIRCH, D. L.: *The job generation process*, Cambridge (Mass.), 1979.
- BRUSCO, S.: *Agricoltura ricca e classi sociali*, Bologna, 1976.
- BRUSCO, S.: "Flessibilità e solidità del sistema: l'esperienza emiliana", en G. Fua y C. Zacchia (eds.), *op. cit.* (1983).
- FUA, G.: *Problemi dello sviluppo tardivo in Europa*, Bologna, 1980.
- GAROFOLI, G.: "Lo sviluppo delle 'aree periferiche' nell'economia italiana degli anni settanta", *L'industria*, 1981, núm. 3.
- ORLANDO, G.: "L'impatto sull'agricoltura visto da un economista agrario", en G. Fua y C. Zacchia (eds.), *op. cit.* (1983).