

NUEVOS INSTRUMENTOS INTERPRETATIVOS PARA EL ANALISIS DEL SISTEMA AGROALIMENTARIO ITALIANO

Por
ROBERTO FANFANI
ELISA MONTRESOR

I. INTRODUCCION

En Italia, el interés de los economistas agrarios por identificar nuevos instrumentos para el análisis de los sistemas agroalimentarios es relativamente reciente. Este interés tiene su origen en la fase de profunda transformación y reestructuración que está atravesando el sistema agroalimentario, no sólo en Italia sino también en Europa. Al analizar la compleja realidad actual, los enfoques tradicionales hasta ahora empleados no resultan ya exhaustivos, aunque son ricos en resultados parciales (1).

En particular, ni los estudios sobre los procesos de integración vertical ni el análisis de las distintas ramas del sistema agroalimentario captan algunos de los cambios más recientes y típicos de la realidad italiana. Los nuevos procesos de transformación, caracterizados por una profunda articulación territorial de los sistemas agroalimentarios y acompañados por una «especialización flexible» de la producción, por la desintegración de las fases productivas entre varias

(1) Puede encontrarse una descripción de los distintos enfoques para el análisis del sistema agroalimentario italiano en Fanfani, Montresor, 1991.

– Revista de Estudios Agro-Sociales. Núm. 161 (julio-septiembre 1992).

empresas, por el papel cada vez más decisivo de las innovaciones tecnológicas y organizativas y por los procesos de creciente terciarización en curso, no encuentran completo acomodo en los análisis tradicionales.

El objetivo de este artículo es, pues, reconstruir, al menos en parte, las principales características de los instrumentos utilizados en el pasado y potencialmente útiles para el análisis de los sistemas agroalimentarios, dedicando especial atención al concepto de distrito industrial marshalliano, que ha supuesto la prestación, en el análisis económico italiano, de una mayor atención a las diferencias territoriales del desarrollo. Se pretende estimular así una más amplia visión de los procesos en curso en los sistemas agroalimentarios e iniciar la construcción de un marco de referencia que permita una lectura exhaustiva de estas complejas realidades, empezando por la acción y el papel de los agentes que participan en dichas transformaciones, a fin de obtener también indicaciones y datos útiles para el desarrollo y la consolidación de políticas agroalimentarias nacionales y comunitarias eficaces.

II. PRINCIPALES PECULIARIDADES DE LOS SISTEMAS AGROALIMENTARIOS

II.1. *Homogeneidad y heterogeneidad de la demanda*

Los sistemas agroalimentarios, tal como se entienden actualmente, abarcan las distintas fases comprendidas desde la producción agraria hasta los mercados finales del producto. Precisamente por ello, están estrechamente asociados no sólo al contexto socioeconómico e institucional en que operan los agentes, sino también a las políticas agrarias nacionales y comunitarias aplicadas en los últimos años.

En los mercados agroalimentarios se están registrando importantes procesos de reestructuración. El más relevante se refiere a los cambios en la demanda final, que cada vez está en mejores condiciones para expresar su capacidad autopropulsora e inducir así a la innovación de los productos, llegándose casi a una integración entre

demanda y oferta (Vacca, 1986). Con ello cae por tierra el enfoque seguido anteriormente, según el cual el productor se remitía a la demanda como una variable dependiente de las exigencias de economicidad de la oferta.

Los grandes cambios en la composición de la demanda están influidos por los producidos en los modelos de consumo alimentario, que se caracterizan por dos aspectos de signo opuesto. A escala mundial, y en particular europea, los gustos de los consumidores de cada país tienden a homogeneizarse y determinan la formación de una demanda «global» (2), en parte y sobre todo bajo el impulso de un proceso de internacionalización de las estrategias de las empresas y de los grandes grupos (Galizzi, 1989), que intervienen en los mercados internacionales a través de la utilización de marcas específicas y de patentes. La revolución telemática e informática favorece estos procesos, al facilitar la transmisión de la información y el consiguiente ahorro resultante de la atención a grandes masas de consumidores. Ahora bien, junto a esta demanda global, se observa también una progresiva segmentación de los mercados de bienes alimentarios, determinada por la evolución de los estilos de vida y de los cambios en las preferencias de los consumidores. En este contexto, hay que señalar la presencia y la consolidación de tendencias hacia consumos de calidad, típicos y artesanales, derivados de las exigencias de los consumidores de mayor nivel de renta, sobre todo en los países más desarrollados e industrializados. En este sentido, hay que señalar asimismo la influencia de numerosas variables, como el creciente empleo de la mujer, el aumento de las familias con uno o dos miembros, el crecimiento numérico de la población de edad avanzada, la difusión de modelos de consumo juvenil y la progresiva atención prestada a la alimentación «natural».

(2) Entre las empresas de los países más desarrollados se observa una tendencia a exportar modelos de producción y de consumo a los países subdesarrollados. El objetivo es vender productos que no sólo están ampliamente subvencionados por mecanismos financieros y crediticios de apoyo público a las exportaciones, sino que también resultan excedentarios respecto de las necesidades internas, dada la saturación y el estancamiento de la demanda resultante de la baja tasa de crecimiento de la población. Estos procesos de internacionalización de las empresas, ante una demanda «planetaria», tienen como consecuencia importantes repercusiones para el desarrollo territorial y socioeconómico de los sistemas desarrollados.

Así pues, el proceso de globalización de la demanda final no siempre genera un «consumidor universal» caracterizado por gustos homogéneos, sino que se va imponiendo cada vez más el consumo de bienes alimentarios complejos cuyas características específicas vienen definidas a menudo por los consumidores individuales, que piden cada vez más cantidad y calidad en los servicios incorporados a los bienes alimentarios.

II.2. *Articulación territorial*

Los cambios en la demanda final van acompañados de una transformación radical en los sistemas de producción, y a menudo determinan esta misma, generando nuevas relaciones industriales inter e intraempresariales que modifican sustancialmente la estructura productiva del sistema agroalimentario (3). Una de las transformaciones más recientes se caracteriza por un proceso de especialización flexible, en el cual tiene lugar una desintegración vertical de las fases productivas, con una división del trabajo entre unidades independientes pero recíprocamente vinculadas. De este modo se pueden producir en breve plazo bienes diferenciados y de alta calidad al menor coste posible, como han puesto de manifiesto Hirst y Zeitlin (1990) y Piore y Sabel (1987). También la producción de bienes alimentarios estandarizados, con un mercado global, estimula la descentralización de la producción entre varios países y la formación de vínculos y redes globales a través de las estrategias de los grandes grupos y de las multinacionales (4).

El análisis de la producción flexible de bienes agroalimentarios conduce al redescubrimiento del papel de los sistemas locales, ya

(3) La transición y el impulso hacia una economía agroalimentaria flexible están determinados asimismo por la creciente inestabilidad de los mercados y, como ya se ha dicho, por la innovación de los productos (Amin, 1991).

(4) También estas empresas tienen una dimensión territorial, que viene dada por su localización real. Las relaciones entre los grandes grupos y/o las multinacionales y el entorno físico y socioeconómico en que actúan presentan características multidimensionales, que dan lugar a algunas dificultades de lectura de tipo metodológico o teórico. Sin embargo, el análisis de la internacionalización suele ignorar por completo no sólo la percepción de la diferenciación de los comportamientos de las empresas en función de su pertenencia a entornos específicos, sino también las modalidades de relación entre los grupos en el espacio y el tiempo.

que los distintos agentes de una rama de producción aparecen cada vez más vinculados entre sí precisamente por la proximidad territorial. Esta proximidad territorial fue siempre una característica de los sistemas agroalimentarios cuando éstos se caracterizaban por una fuerte especialización de la producción agraria. Pero en la fase actual, la articulación territorial adquiere una importancia creciente para la formación de las relaciones inter e intraempresariales, sobre todo en las fases posteriores a la producción agraria.

Por otra parte, el establecimiento de aglomeraciones locales de pequeñas y medianas empresas es una característica cada vez más acusada de los países industrializados, ya que los sistemas locales permiten una considerable reducción de los costes de enlace y de transporte, la creación de conocimientos comunes y de un knowhow difuso, la formación de una mano de obra cualificada y flexible tanto en términos cualitativos como cuantitativos, y el desarrollo de infraestructuras locales de servicios especializados, de redes de distribución y de estructuras de abastecimiento. Hay además otros factores generales que determinan esta nueva orientación en la localización de las inversiones industriales. Piénsese en la tendencia, por una parte, al declive de la concentración industrial y a la consolidación de procesos de «desintegración vertical», con el progresivo abandono de algunas áreas y, por otra, en una expansión relativamente intensa de las pequeñas y medianas empresas, que a menudo tienden a situarse en las proximidades de los grandes centros urbanos (Cuadrado Roura, 1989).

Los sistemas agroalimentarios de los distintos países presentan, precisamente por efecto de las tendencias indicadas, una profunda articulación tanto en términos territoriales como estructurales. Los sistemas productivos se fragmentan dando lugar a un mosaico de sistemas locales diferenciados, cuya evolución no es ya lineal sino a menudo interactiva, caracterizada por relaciones cada vez más estrechas entre los distintos componentes. El resultado es una «geografía localizada de la especialización flexible» (Amin, 1991) de los sistemas agroalimentarios. Dependiendo de los procesos productivos y ramas afectados, de las formas organizativas de los agentes participantes y del tipo de área en que se sitúan las actividades, se puede

observar una gran diversidad en la articulación territorial de los distintos países desarrollados.

II.3. *El papel de la innovación*

En la búsqueda de estrategias empresariales competitivas, se atribuye una función esencial e importante para el éxito de la empresa a las fases de investigación y desarrollo, así como a la capacidad de articular respuestas flexibles ante los comportamientos variables de los consumidores. Ahora bien, en este marco no es la innovación individual la que confiere una ventaja efectiva de competitividad, sino que se requieren además una intensa actividad de investigación y una flexibilidad organizativa para lograr una rápida difusión de los nuevos productos alimentarios en el mayor número posible de mercados, así como la protección de estos conocimientos.

Por tanto, los cambios en las áreas de producción agroalimentaria suelen coincidir con cambios organizativos y tecnológicos, provocados por nuevos regímenes de acumulación (Benko, 1990). Entre las variables exógenas que impulsan el desarrollo hacia una «especialización flexible» se encuentra además, como ha subrayado Sabel (1985), la posibilidad de empleo de las nuevas tecnologías informatizadas, aplicables también a la pequeña dimensión (microelectrónica, informática, máquinas de control numérico, etc.). En este contexto, las sucesivas innovaciones de las pequeñas empresas dependen de forma crucial de su capacidad para crear nuevas formas organizativas y para adaptar y mejorar las innovaciones individuales (5).

Tienen importancia asimismo las innovaciones organizativas internas y externas a las empresas, ámbito en el que se asiste a numerosos procesos de «terciarización» del proceso productivo. Esta terciarización puede darse a través de estructuras organizativas inter-

(5) Sabel (1985) señala también la «fragilidad» de algunas grandes empresas frente a los nuevos mercados y las nuevas producciones. Para los grandes grupos que han efectuado considerables inversiones en tecnología, en métodos de organización y en redes de comercialización dirigidas a un producto en particular, los costes de reconversión son elevados y fácilmente calculables, mientras que los beneficios son difíciles de evaluar. Todo ello genera una tendencia a la conservación, más que a la innovación.

nas o de relaciones de tipo contractual con terceros, que permiten conservar el mayor control sobre las citadas estructuras y ampliar incluso su área de mercado (Galizzi, 1989). Todo ello favorece una mayor flexibilidad, lo que a su vez conduce a un proceso de desintegración vertical, pero también a un aumento de las relaciones entre las empresas y a un intercambio continuo de información, y en última instancia, a la aglomeración espacial, en la medida en que los productores consiguen economías externas a la empresa, pero internas al sistema local.

Algunos importantes y recientes estudios analíticos ponen de manifiesto las relaciones cada vez más estrechas entre estrategias de empresa, innovación tecnológica y competitividad. Nos referimos a ciertos «paradigmas» nuevos, como el relativo a la «trayectoria tecnológica», surgidos en el marco de una interpretación económica evolucionista que puede remitirse a los trabajos de G. Dosi (1988), al concepto de «grappes technologiques» desarrollado por el GEST (Groupe d'Etudes des Strategies Technologiques), a la nueva definición del concepto de rama en términos funcionales realizada por el grupo BETA de la Universidad de Estrasburgo y, por último, al paradigma que toma en consideración justamente las relaciones entre innovación y entorno en su determinación y difusión. La relación entre investigación, innovación y empresa es la resultante de un conjunto de relaciones, caracterizadas por un continuo «feedback», que hace cada vez más evidente la importancia del proceso innovador de tipo endógeno respecto de las empresas y del entorno en que operan (M. Amendola; J. L. Gaffard y S. Bruno, 1988) (6).

La articulación de las relaciones entre empresas y de sus relaciones con el entorno económico, social e institucional en que operan representa, pues, un elemento capital para la competitividad de las propias empresas y de secciones enteras. Este aspecto resulta especialmente interesante para comprender los procesos de profunda reestructuración del sistema agroalimentario.

(6) Para una breve comparación entre estos enfoques y los más tradicionales utilizados en el ámbito económico-agrario, véase el reciente trabajo de L. Lanino (1991).

III. INSTRUMENTOS TRADICIONALMENTE EMPLEADOS PARA EL ANALISIS DE LOS PROCESOS PRODUCTIVOS

III.1. *Carencias de la teoría económica estándar*

Los instrumentos interpretativos de la teoría económica estándar, representada por el paradigma neoclásico, no son ya suficientes para analizar los nuevos y complejos aspectos de los sistemas productivos, y en particular de los agroalimentarios, en particular cuando se trata de poner de manifiesto las relaciones inter e intraempresariales y los aspectos territoriales del desarrollo.

Hay, ante todo, una esencial necesidad de superar el concepto de sector como unidad de análisis, ya que, si bien permite examinar «al menos de forma teórica, la eficiencia tecnológica y económica de esa porción del sistema económico de modo simultáneo», no permite captar las diferentes y múltiples realidades presentes en cada sección del sector agroalimentario (Giovanetti, 1988).

Si se tienen presentes además los procesos de «terciarización» actualmente en curso en la economía, y no sólo en la italiana, el análisis sectorial presenta nuevas limitaciones. La terciarización representa, en efecto, una modificación de los límites de los sectores agregados y lleva consigo una utilización creciente de empleo «externo» al sector analizado, en cuanto que pertenece a ramos clasificados en el sector terciario; pero, en realidad, se encuentra estrechamente integrada en la actividad de producción de bienes industriales y resulta necesario para ella (7). En el proceso de terciarización, el concepto de industria se amplía así a toda una serie de actividades (y de empleo) dirigidas a la prestación de servicios para el funcionamiento eficiente de la producción (Momigliano, 1982) y puede definirse como «sector verticalmente integrado», en el que los indicado-

(7) En efecto, el crecimiento del empleo terciario puede explicarse tanto como un proceso de externalización (por objetivos de eficiencia y de especialización), por parte de las grandes empresas, de «servicios ya existentes» en su interior, como por la demanda global de las pequeñas y medianas empresas, resultante de las nuevas oportunidades de acceso a servicios que no podían internalizar. Por último, se ha desarrollado una demanda global de «nuevos servicios» que antes no existían y que han hecho posibles las nuevas tecnologías.

res económicos tradicionales pierden gran parte de su poder explicativo (8).

Para la lectura de los actuales procesos de terciarización es útil la relectura de las interesantes conclusiones de Georgescu-Roegen (1971) sobre el análisis de la circularidad del proceso económico: «La esencia del desarrollo estriba en el poder organizativo y flexible de crear nuevos procesos, y no tanto en el poder de producir artículos en fábricas materialmente cristalizadas». El poder organizativo y la flexibilidad vienen dadas por «las empresas contratistas generales, las constructoras, las empresas subcontratantes, etc.». Estas unidades operan esencialmente como una *fábrica*, una *fábrica flexible*. Esta indicación no revela todavía la importancia de los procesos de terciarización ni el papel de los servicios reales en el desarrollo económico, pero identifica correctamente algunos factores.

Con todo, las indicaciones contenidas en el modelo de fondos y flujos formulado por Georgescu-Roegen proporcionan respuestas muy parciales en el análisis de la reestructuración de los procesos productivos y de los fenómenos de terciarización de la economía. Esta teoría de la producción permite captar la importancia del carácter descomponible y reproducible de los distintos procesos productivos y comprenden que «un flujo de entrada sólo pueda transformarse en otro de salida en virtud de los servicios» (Georgescu-Roegen, 1982), pero no parece capaz de proporcionar un enfoque analítico de las relaciones entre empresas, y sobre todo del papel desempeñado por las circunstancias externas, coyunturales o no (Nutti, 1989).

El enfoque neoclásico presenta además una sustancial carencia de determinantes espaciales y territoriales de los cambios estructurales. Aunque el problema de la localización de las actividades productivas ha sido siempre uno de los temas centrales de los esfuerzos analíticos de la economía espacial, gran parte de las aportaciones teóricas de origen neoclásico han encontrado muchas dificultades al ser confrontadas con los resultados de las investigaciones empíricas. En efecto, las hipótesis de racionalización subyacentes en los mode-

(8) Puede encontrarse un debate en profundidad sobre estos temas en el volumen dirigido por L. Pasinetti (1986). Momigliano y Siniscalco (1982) sostienen en su ensayo que el proceso de desindustrialización consiste casi exclusivamente en la externalización de las funciones productivas.

los interpretativos han llevado consigo el empleo de variantes explicativas de carácter exclusivamente económico.

De hecho, las actuaciones de economía espacial desarrolladas a partir de la teoría del «espacio agrícola» de Von Thunen (1826) y de la teoría de la localización de las industrias de fabricación de A. Weber (1909) pueden dividirse en torno a dos grandes corrientes (9).

En la primera se incluyen quienes han intentado elaborar «una teoría general de la localización» en el marco de la teoría neoclásica (Hotelling, 1929; Losch, 1940; Fetter, 1924; Hyson y Hyson, 1950; Englander, 1949). Estos modelos consideran que el coste de transporte y la consiguiente rentabilidad de los factores son los elementos determinantes de los comportamientos individuales, con referencia a determinados mercados. Sin embargo, en las decisiones reales de localización intervienen también otras variables no económicas, como se ha puesto de manifiesto en numerosos estudios más recientes (Greenhut y Colberg, 1969; Richardson, 1975; Oakey, 1981).

En el segundo grupo de estudios de economía espacial se incluyen, en cambio, los dirigidos a analizar y poner de manifiesto las implicaciones historico-geográficas y, por tanto, socioinstitucionales en la determinación de la localización (Christaller, 1966; Reilly, 1948; Richardson, 1971; Tinacci Mossello, 1987).

Se puede afirmar, no obstante, que si uno de los objetivos fundamentales ha sido la identificación de modelos (deterministas) tanto centrados en el aspecto económico como capaces de introducir factores no económicos, en perjuicio de su capacidad explicativa, el objetivo sólo se ha alcanzado parcialmente, ya que se ha hecho hincapié sobre todo en los atributos geográficos de una determinada región.

III.2. *Relaciones entre empresas y espacio en la economía industrial*

Las carencias analíticas de que adolece el marco teórico general repercuten también en los instrumentos tradicionalmente empleados

(9) Para una exposición más completa de las principales teorías de localización especial, véase el trabajo de Iacoponi (1990).

para el estudio de los sistemas industriales, y en particular de los agroalimentarios. En economía industrial, las relaciones entre empresas y espacio, si bien se han enunciado desde siempre, sólo se han analizado en profundidad en los últimos años. Con anterioridad, la interacción industria-espacio parecía, por una parte, un fenómeno dado en las investigaciones y, por otra, no decisivo para los análisis estructurales ni de los sistemas productivos.

En particular, es posible encontrar varias limitaciones en este sentido en el análisis de rama desarrollado por la economía industrial. Este enfoque, muy utilizado y enormemente útil para estudiar la *agroindustria*, permite interpretar la complejidad del conjunto interdependiente de organizaciones, recursos e instituciones que participan en la producción, transformación y distribución de un producto agrícola en forma de bien alimentario, identificando sus segmentos estratégicos, evaluando la eficiencia económica de sus procesos productivos y el análisis estructural de la distribución del beneficio entre los distintos agentes (10).

No obstante, los análisis de rama han seguido diferentes enfoques, dependiendo de los aspectos considerados determinantes (Arena; Rainelli; Tone, 1985). En unos casos se ha considerado la «dimensión técnica» de la secuencia de operaciones que conducen de la materia prima al producto acabado; en otros se han primado las «estrategias de los agentes económicos» y, por tanto, la rama-producto. El concepto de rama se ha utilizado también como construcción ad hoc para evaluar la política industrial (p. ej. agroalimentaria), sobre todo con valor operativo. Por último, el análisis de rama se ha contemplado como método de división del sistema productivo a través del análisis de las relaciones entre ramas representadas en una tabla de entradas-salidas. Naturalmente, no todos estos métodos

(10) Bellon (1984) nos ofrece una definición exhaustiva de la rama de producción «Está constituida por las articulaciones de las distintas actividades ligadas entre sí a lo largo de todas las fases de transformación y realización de las mercancías, en las que aparecen situaciones de estrecha complementariedad, de oposición e incluso de dominio entre los distintos niveles, a través de formas diferentes en cuanto a la producción (tecnología, organización de la división del trabajo, transferencias de mercancías, de información o de know-how) como a la circulación (de capitales y de mercancías). Estas articulaciones favorecen los vínculos estructuradores del proceso global y conducen intrínsecamente a una jerarquización de los componentes individuales».

son sistemáticos y rigurosos y permiten, por tanto, captar la complejidad de los sistemas agroalimentarios (11).

Ahora bien, el análisis de rama no permite captar algunos fenómenos importantes, como el carácter sustituible de los productos, en relación con la flexibilidad de comportamiento de los consumidores y la multiplicidad de relaciones de las empresas con el entorno. En particular, resulta difícil analizar la evolución temporal y la propia dinámica de la rama, al estar estrechamente influida por el contexto socioeconómico e institucional del territorio, en el que a menudo están radicadas gran parte de sus fases. Situar el análisis de rama en el marco territorial y local significa, en muchos aspectos, remitirse a la corriente de estudios de economía industrial y de teoría del desarrollo que considera los «distritos industriales», de los que hablaremos a continuación, un útil instrumento interpretativo de la realidad económica (12). En esta acepción, la rama se configura como un supersistema en el que interactúan sistemas locales (incluso espacialmente muy lejanos), definidos por distintos niveles de interacción jerárquica, que entran en concurrencia bien en una fase bien sucesivamente a lo largo de la cadena alimentaria (Favia, 1991).

III.3. *Diferencias espaciales del desarrollo: del dualismo a los distritos*

En los estudios sobre el desarrollo económico en Italia realizados en los últimos decenios se ha prestado cada vez más atención a las diferencias territoriales y se ha tratado de comprender sus causas y transformaciones actuales.

En los decenios de 1950 y 1960, sobre todo, se realizó un amplio análisis de la articulación territorial del desarrollo centrado en un

(11) El método más riguroso y sistemático es el que prevé el empleo de las tablas input-output y permite determinar también la importancia de cada sector en el sistema agroalimentario (Arena, Rainelli, Torre 1995).

(12) Algunos trabajos recientes parecen conjugar el análisis de rama y el desarrollo territorial, como ocurre con la relectura del sistema del Parmigiano-Reggiano en el marco de la transformación más global de la leche en la región de Emilia Romagna (Fanfani; Bertolini; Giovanetti, 1988) y con el estudio del complejo y articulado sistema de sacrificio y transformación de la carne del distrito de Módena (Fiorani, 1990; Brigo, Fiorani, Gatti, 1992).

dualismo económico entendido como «coexistencia, en un sistema económico, de una sección de la economía relativamente moderna y avanzada con una sección tradicional, mucho más débil y económicamente atrasada» (Valli, 1989). En particular, se observó y estudió el concepto de dualismo en varias direcciones, aunque siempre con un carácter común, ya que se centraba únicamente en la dinámica interna del desarrollo, ya fuera territorial (Norte-Sur) (13), del mercado de trabajo (empleados en la gran empresa y en la pequeña y mediana empresa) o sectorial de la estructura productiva (14).

La profundización de los análisis territoriales se reanudó en Italia en el decenio de 1960 con los estudios sobre los procesos de descentralización productiva y el análisis de las estrategias de las grandes empresas, que perseguían ya objetivos de flexibilidad para responder a las reivindicaciones salariales y a la conflictividad obrera de finales del decenio (Valli, 1989). Muy pronto, sin embargo, estos análisis territoriales adquirieron una importancia más general para la investigación de «*la diferenciación espacial de la economía como elemento relevante de la organización más general del sistema general global*» (Bagnasco, 1977).

Siguiendo esta corriente, los estudios dirigidos por economistas industriales y por sociólogos económicos condujeron a la identificación de las tres Italías (Bagnasco, 1977), de las zonas centrales y periféricas y de las directrices regionales de desarrollo (Garofoli, 1983; Fua y Zacchia, 1983) (15).

(13) Los análisis dualistas en el ámbito territorial se han desarrollado sobre todo a partir de los debates provocados por las interpretaciones de Lutz (1962). En agricultura, la superación de la visión dualista del desarrollo territorial se debe a Rossi-Doria (1969).

(14) Este análisis tiene su origen en Eckaus (1955), que considera una dicotomía esencialmente tecnológica (sectores tradicionales y modernos), y ha tenido importantes y notables desarrollos, entre los que cabe destacar los de Graziani (1969 y 1979), que ha relacionado el dualismo industrial con el concepto de sectores «dinámicos» y «estancados», y los de Fua (1980), que ha identificado un dualismo entre empresas «modernas» y premodernas. En el ámbito de la agricultura, el análisis del dualismo tecnológico conduce a la amplia corriente de estudios sobre las diferencias entre empresa campesina y empresa capitalista del decenio de 1960, que actualmente resultan absolutamente insuficientes para la lectura de la realidad agraria, sobre todo ante la existencia de una articulación empresarial mucho más compleja y de procesos de flexibilidad empresarial, como se pone de manifiesto en algunos estudios más recientes (Fanfani, 1986; Casati, 1987; Iacoponi, 1988).

(15) Estos trabajos tienen su origen en parte en Thompson (1968) y Verona (1966), es decir en la «*filtering-down theory*», que representa una aplicación al contexto regional de la teoría del ciclo vital del producto. En las áreas centrales se encuentran industrias que adoptan las soluciones tecnológicamente más avanzadas y los nuevos servicios; las zonas periféricas se caracterizan por las industrias tra-

Los análisis territoriales, superando las divisiones tradicionales Norte-Sur y considerando áreas mucho más diversificadas, se han situado así a caballo entre la macroeconomía, de la que utilizan las variables clave, y la microeconomía, dado que en ellos se analizan los comportamientos empíricos de los distintos sujetos, públicos y privados y sus características específicas organizativas y territoriales (Cappellin, Garofoli, 1991).

La profundización de los análisis territoriales ha llevado, sobre todo en la década de 1980, a los estudios sobre el «distrito industrial» de tipo marshalliano. De hecho, había algunas reflexiones sobre los procesos de aglomeración espacial de las actividades productivas en las obras de Marshall (1919 y 1966). No obstante, su pensamiento se ha presentado, sobre todo en la literatura anglosajona, como «un punto de partida instrumental, una caja de herramientas que es preciso adaptar para el estudio de las estrategias de las empresas, de la estructura del mercado y de los rendimientos industriales» (Mauric, 1988), aunque se ha dedicado escasa atención al capítulo relativo a los distritos industriales (16).

La definición de «distrito industrial», recogida por Becattini (1987), es la de un «espesamiento localizado de las relaciones interindustriales que presenta un carácter de razonable estabilidad en el tiempo» (17). En otras palabras, «el distrito industrial marshalliano es una entidad socioeconómica caracterizada por la copresencia activa, en un área territorial delimitada, de una comunidad de personas y de una población de empresas industriales... Los procesos producti-

dicionales, en las que se producen bienes al final del ciclo vital; por último, en las zonas marginales todavía se registra emigración hacia las otras áreas y los sectores presentes son en gran parte el agrario y los servicios de consumo.

(16) Las reflexiones de Marshall se han recogido recientemente también en Francia (Torre, 1988; Benko, 1990; Gaffard, Romani, 1990; Perrin, 1990), aunque la atención se haya centrado predominantemente en los «polos tecnológicos» que se pueden formar dentro de los sistemas locales. Ahora bien, el hecho de centrarse predominantemente en las innovaciones tecnológicas y organizativas desplaza la atención: por una parte, se analizan los factores de polarización y, por otra, se estudian los espacios territoriales en su funcionamiento, denominándolos «lugares de innovación» o «complejos territoriales de innovación» (Aydalot, 1986).

(17) Es decir, hace casi un siglo, Marshall (1919 y 1966) identificó en el distrito, o sea en la aglomeración de muchos pequeños y medianos productores en una misma localidad, un posible modo, alternativo al modelo de la gran empresa, de organizar la producción en determinados sectores de fabricación sin renunciar a las ventajas de la división del trabajo. En su tratado, Marshall (1919) se refiere también a los distritos dominados por grandes empresas, aunque este modelo no le parece estable y arraigado en el territorio.

vos que se pueden realizar eficazmente en el distrito deben presentar determinadas características, como la descomponibilidad en fases y la posibilidad de transportar en el espacio y en el tiempo los productos de cada fase» (Becattini, 1989b). Lo que permite la permanencia de un distrito es «una red compleja e inextricable de economías y deseconomías externas», entendidas en sentido marshalliano, es decir, externas a la empresa e internas al modelo local de desarrollo.

Parece por tanto que, entre las distintas formas de organización de la actividad productiva, el distrito industrial marshalliano es el que posee per se un fuerte contenido territorial, ya que forma parte integrante del proceso de producción, al realizarse éste en virtud de la concentración en un área delimitada de unidades especializadas pertenecientes a la misma actividad (Sforzi, 1991).

Las reflexiones de Becattini y de muchos estudiosos de la economía industrial van encaminadas a la definición en el marco de la teoría económica, de «sistemas parciales» (18), que «no contemplen la totalidad de las relaciones entre sujetos económicos pero tampoco se limiten a la representación del sujeto individual». Desde esta perspectiva, las decisiones de la empresa, tanto en lo relativo a sus dimensiones como a su implantación territorial, no dependen ya de la casualidad o de la historia anterior, sino de la comparación entre costes de producción, de transporte y de transacción y, por tanto, de elecciones económicas precisas.

La ampliación de los análisis empíricos sobre los «distritos industriales» (19) ha llevado a nuevas reflexiones. Ante todo, ha parecido evidente que su definición original, aportada por Marshall, no respondía ya a la realidad de numerosas áreas y sectores productivos, como el textil, de la confección, del calzado, etc. En particular, la especificidad de las pequeñas y medianas empresas estaba cambiando debido al predominio de unas de ellas sobre otras, al mismo tiempo que las relaciones intraempresariales se apartaban cada vez

(18) Los sistemas locales pueden definirse de distintos modos y no siempre se corresponden con las fronteras administrativas regionales.

(19) Sforzi (1987) indica que se han identificado cerca de 60 casos de modelos locales de desarrollo, y otros mencionan cerca de un centenar (Garofoli, 1989). Entre los numerosos análisis recientemente realizados en Italia, cabe citar a título de ejemplo los del sector textil (Prato), de los géneros de punto (Carpi) y de la cerámica (Sassuolo).

más de las relaciones de simple cooperación. Todo ello condujo a la elaboración de varias definiciones de «distritos industriales», en función de sus elementos caracterizadores. En algunos casos, se prefirió utilizar el concepto de «sistemas locales» en vez del de «distritos» en sentido estricto. Según Garofoli (1983), puede efectuarse una identificación bastante general y simplificadora de estos sistemas basándose en la existencia de:

- a) una elevada división del trabajo, con las consiguientes interdependencias productivas tanto intrasectoriales como intersectoriales;
- b) una elevada especialización productiva a escala de empresa o de centro, que implica la plena autonomía económica no sólo de las empresas sino también del sistema local, con la consiguiente capacidad de control del mercado;
- c) una multiplicidad de agentes a escala local, que puede facilitar la identificación de nuevas soluciones tecnológicas, organizativas y productivas, con la consiguiente imitación y rápida difusión;
- d) con frecuencia, la formación de un sistema informativo eficiente a escala del área, que permite la formación de un patrimonio común de conocimientos;
- e) una extendida profesionalidad de los trabajadores;
- f) una relación entre las instituciones y la realidad local.

En el conjunto de las investigaciones desarrolladas en Italia sobre los sistemas locales nunca se ha abordado específicamente el sistema agroalimentario y, en particular, en lo que se refiere al distrito, no se ha tenido en cuenta la naturaleza de las relaciones entre agricultura e industria. En general, se ha hecho hincapié en el modelo económico y cultural dominante en el distrito, ignorando sus efectos en el sector primario como componente del tejido productivo. La principal razón de esta carencia se atribuye a que los «distritos» hasta ahora analizados se caracterizan por una determinada categoría de mercancías, no remitible a un sector agroalimentario. En las páginas siguientes intentaremos dilucidar si las características necesarias para la identificación de modelos locales de desarrollo pueden hacer-

se extensibles a áreas italianas concretas y, por tanto, subrayar la presencia de auténticos «*distritos agroindustriales*».

III.4. *Estrategias industriales: de la gran empresa a la empresa-red*

Los análisis sobre el desarrollo económico italiano han seguido también otra gran corriente, la relativa a las estrategias industriales. Debemos hacer una breve alusión a ella, dadas las relaciones cada vez más evidentes entre las estrategias de los grandes grupos y el desarrollo de los sistemas locales.

La empresa de grandes dimensiones, en particular, se convirtió, desde finales del decenio de 1960, en la forma emblemática del capitalismo industrial. Los análisis se realizaban en el marco de la teoría neoclásica, adoptando la teoría estática de la dimensión óptima, de la que se deriva el concepto de economías de escala. En esta acepción, el dilema entre grandes y pequeñas empresas se resuelve asignando a las pequeñas un simple papel de transición hacia un capitalismo avanzado.

No obstante, en el decenio de 1970 las grandes empresas se vieron obligadas a revisar el modelo asumido de gran fábrica, tomado de la experiencia norteamericana. En vez de perseguir una racionalización técnica de la producción y la gran dimensión, con las consiguientes economías de escala y el correspondiente control de los mercados, resultaba decisiva, para su competitividad, la introducción de una mayor flexibilidad de tipo adaptativo. Esta flexibilidad ha significado, por un lado, «una progresiva sustitución de las grandes empresas por otras de pequeñas dimensiones, favorecida también por las políticas de descentralización productiva y desverticalización aplicadas por las grandes estructuras»; por otro, una reorganización de las grandes empresas a fin de atenuar los elementos de rigidez vinculados a los ciclos productivos y a la burocratización de las estructuras organizativas» (Rullani, 1990).

En el decenio de 1980, la búsqueda de flexibilidad por parte de las empresas cambió sustancialmente de características, precisamente por la masiva inserción de las nuevas tecnologías de la información, como la informática, la telemática y la automatización indus-

trial. Estas innovaciones condujeron a la necesidad de gobernar la complejidad geográfica y tecnológica de los procesos productivos. En otros términos, se pasó de un objetivo de flexibilidad pura y simple al que se ha definido como objetivo de expansión de la complejidad gobernable, en el que las estrategias y la organización de las empresas se convierten en el elemento central y propulsor.

Como consecuencia, los economistas industriales han redescubierto el carácter central de la empresa en la organización global de las relaciones económicas y sociales. El paradigma analítico derivado del enfoque neoclásico, estructura-estrategia-rendimiento, no parecía ya capaz de interpretar la compleja realidad de los sistemas industriales; el nuevo paradigma es ahora estrategia-estructura-rendimiento, en el cual «es la racionalidad en materia de proyectos y estrategias de la empresa la que determina los resultados globales de la misma» (Balloni, 1991). Algunas de las novedades analíticas son, por tanto, más globales y la organización empresarial se convierte en la determinante más importante de los procesos de localización respecto de los factores específicos (20).

En este contexto adquiere importancia el concepto de red para gobernar la creciente complejidad. En una primera acepción, este término define la modalidad específica de organización de las fuerzas productivas (y, por tanto, de los recursos, las capacidades y las potencialidades, sobre todo inmateriales) en que se basa la evolución del capitalismo industrial y que está caracterizada por conexiones interactivas, basadas en «lenguajes compartidos, codificados y especializados» (Croci, Frey, 1990). Las relaciones entre empresas se articulan mediante el uso de un lenguaje o de normas comunes, que las distinguen de las empresas externas a la red.

Las redes son extemas cuando su eje lo constituye una empresa guía (*focal firm*) que construye una serie de lazos y relaciones con otras empresas que no pueden clasificarse en un modelo de tipo

(20) Las innovaciones, organizativas y de proceso, no permiten considerar como dadas determinadas condiciones «estructurales», sino que llevan consigo continuas y crecientes transformaciones. En un contexto de globalización de los mercados, los caracteres más destacados de este proceso son por un lado, la fuerte tendencia al crecimiento de las empresas que guían esos cambios y, por otro, la elevada «energía latente en los recursos organizativos-empresariales de las empresas guía, independientemente de sus dimensiones» (Balloni, 1991).

directivo, como ocurría en el decenio de 1960. En principio, la formación de redes externas se capta bien con el concepto de cadena del valor, relativo a las distintas fases del ciclo productivo (Porter, 1987) (21). Junto al crecimiento de las redes externas, se imponen cada vez más formas reticulares en el interior de las grandes empresas, surgiendo así una empresa-red (Antonelli, 1989) (22).

Las redes constituyen, pues, una forma organizativa que extiende la variedad de recursos accesibles a cada empresa individual, permitiéndole aprovechar al máximo las posibilidades de cooperación entre empresas diferentes. Las redes permiten la división del riesgo entre varios cooperadores, que elaboran una estrategia conjunta de innovación, y captar las «economías no competitivas», es decir las relaciones que las empresas establecen entre sí no como sujetos concurrentes, sino para conseguir ventajas relacionadas con el uso de complementariedades específicas en el plano tecnológico, productivo, comercial, financiero, etc. En este contexto, las relaciones no competitivas entre empresas asumen la importante función económica de organizar la externalización de las fases productivas y de los servicios, y conseguir las economías específicas derivadas de la externalidad (23).

Ahora bien, las externalidades no sólo se organizan mediante redes, sino también a través de otras formas organizativas, como las

(21) El valor económico y el ciclo productivo completo, en todas sus fases, no son ya producidos por una sola empresa. De vez en cuando, las distintas funciones presentes en la cadena pueden internalizarse o externalizarse y los procesos de desverticalización y externalización generan dos novedades fundamentales: la reducción de las barreras para los recién llegados especializados y de menores dimensiones; y el desarrollo de interdependencias articuladas entre los grandes productores y entre distintas cadenas.

(22) En el interior de las empresas se procede concediendo autonomía estratégica a cada una de las unidades empresariales (business units) encargadas de la realización de funciones especializadas. La función de la alta dirección es contribuir a la definición de las estrategias asignadas a las distintas unidades y, sobre todo, desarrollar las normas (y por tanto los lenguajes) que servirán a éstas para organizar su relación entre sí y con el exterior (Vacca, 1986 y 1989).

(23) Es difícil establecer una separación rígida entre relaciones competitivas y no competitivas. Las relaciones competitivas comprenden las relaciones entre empresas que tienen por objeto el control o la limitación de la concurrencia en el ámbito de mercados oligopolistas o monopolistas. Las no competitivas adoptan las formas más variadas: relaciones cooperativas oligopolistas; cooperaciones tecnológicas o de investigación; redes integradas de comercialización; empresas mixtas. Este tipo de relaciones está registrando un continuo aumento lo que puede explicarse a la luz de algunos procesos: el desarrollo de la globalidad en las elecciones económicas, el uso cada vez más directo de la ciencia y la tecnología en la organización productiva y la creciente importancia de nuevos factores autopropulsores del lado de la demanda, de lo que ya hemos hablado en el apartado II.1. (Vacca, 1986).

transacciones y los sistemas. Estas formas organizativas, junto con las redes, pueden coexistir en la realidad, pero deben considerarse de forma diferenciada en el marco teórico (24). No obstante, la evolución de las estrategias industriales en los últimos años pone de manifiesto que la organización industrial tiende a abandonar la rígida jerarquía de los grandes sistemas, caracterizados por una fuerte integración centralizada y verticalizada, para adoptar las formas modulares y flexibles de las redes, que permiten responder a la complejidad y rapidez de las transformaciones de los mercados. De todos modos, hay que subrayar que, en el análisis del desarrollo en general y de los sistemas agroalimentarios en particular, el paso de las organizaciones sistémicas a las redes, afecta ante todo a las grandes empresas, en las que la lógica de las externalidades tiene efectos más visibles que en los sistemas locales de pequeñas y medianas empresas. En este sentido, mientras que los sistemas territoriales son formaciones dotadas de una gran estabilidad y de no fácil propagación en entornos diferentes, las redes son estructuras móviles y tendencialmente abiertas, susceptibles de difusión en realidades externas muy diferentes (Vacca, 1986 y 1980).

En el marco de estos nuevos elementos teóricos de referencia, la búsqueda de flexibilidad también adquiere gran importancia en el sistema agroalimentario. Por una parte están las estrategias de las empresas de grandes dimensiones y, por otra, las de los sistemas locales de pequeñas y medianas empresas, a menudo vinculadas por estas formas organizativas intermedias entre la «organización jerárquica» y el mercado, a fin de obtener una reducción de la incertidumbre dinámica relacionada con los mercados y los procesos innovadores.

(24) Se habla de transacción cuando las relaciones entre dos o más empresas adoptan la forma de un contrato mediante el cual las partes adquieren derechos y obligaciones jurídicamente sancionados. Esta importante corriente de análisis, abierta por Coase y Williamson, presenta sin embargo algunas limitaciones relacionadas con la naturaleza esencialmente jurídica y formal de las relaciones negociales entre las empresas, que asumen en cambio aspectos mucho más complejos y en las que prevalecen los aspectos informales. Por otra parte, el concepto de sistema se utiliza cuando la organización se caracteriza por tres elementos: rigidez de las estructuras, carácter acumulativo de los desarrollos en el tiempo y economía de escala en la gestión de la información. En los sistemas territoriales se identifica una organización de sistema cuando la estructura de normas y relaciones es asistida por el poder o las instituciones locales (Vacca, 1986).

No obstante, en el análisis de estas formas reticulares nunca se han contemplado las empresas agroindustriales. Por otra parte, a menudo estas formas reticulares parecen incapaces de explicar exhaustivamente la complejidad del sistema agroalimentario italiano, en el que gran parte del volumen de negocios corresponde a las empresas de pequeñas dimensiones (90% del total), que emplean a cerca del 50% de los trabajadores totales. Sin embargo, los elementos de transacción son importantes en los sectores productivos, en los que se ha desarrollado mucho la cooperación, que organiza a los productores agrícolas individuales dedicados a la actividad de primera transformación (25). En el estado actual, sólo han empezado a difundirse los análisis territoriales de los sistemas agroalimentarios, aunque con algunas limitaciones que abordaremos más ampliamente en el apartado siguiente.

IV. UNA CLAVE DE LECTURA PARA LOS SISTEMAS AGROALIMENTARIOS

IV.1. *Introducción*

Las consideraciones expuestas en los apartados anteriores llevan a admitir que, en los sistemas agroalimentarios y en el italiano en particular, puede darse no sólo la supervivencia sino también el desarrollo de un pluralismo de formas organizativas empresariales y territoriales que contrastan con la tendencia a la ejemplificación de un modelo óptimo. En otros términos, esto significa admitir la naturaleza estratégica de la organización agroindustrial dentro de las ramas, frente al denominado reduccionismo metodológico (26).

Ahora bien, el pluralismo de formas organizativas de los sistemas agroalimentarios característico de la realidad agroindustrial ita-

(25) Esta organización podría permitir una nueva lectura del papel y la importancia de la cooperación, respecto de las lecturas hasta ahora aportadas por los análisis basadas en la economía de la participación y de la cogestión (Meade, 1989).

(26) El reduccionismo metodológico consiste, en efecto, en la idea fundamental en toda la teoría neoclásica de que los sistemas industriales no son otra cosa que combinaciones de unidades elementales que pueden definirse por sí mismas prescindiendo de su posible inserción en una combinación o en otra (Rullani, 1990).

liana no permite volver a los enfoques tradicionales de los economistas agrarios, que, si bien están estrechamente vinculados a los análisis territoriales –las zonas agrarias del INEA (1956), los sistemas agrarios de Bandini (1968), la articulación territorial de la agricultura de Rossi Doria–, no resultan ya eficientes, por estar fundados casi exclusivamente en las características de la producción agraria. Tampoco lecturas más recientes, que vinculan la agricultura a las dinámicas del desarrollo económico más global a escala territorial (Anania, Gaudio, 1988), parecen exhaustivas para la comprensión de la complejidad existente en los sistemas productivos territoriales.

Así como en los nuevos análisis de los sistemas agroalimentarios se da por descontada la superación de la agricultura como sector independiente del resto de la economía, el enfoque que considera el sector primario como el epicentro tampoco es ya suficiente, sobre todo en las áreas en que otras actividades económicas (desde la agroindustria a los servicios) desempeñan un papel importante (Cavailles, Schmitt, 1990) (27).

La creciente integración intersectorial de la economía contemporánea, en particular entre la agricultura y el sistema industrial, y la integración geográfica cada vez mayor entre las actividades económicas, que da lugar a sistemas cada vez más complejos de relaciones intra e interempresariales, exigen que la naturaleza y la configuración de las relaciones sociales y económicas de la producción agraria se consideren en el espacio, a fin de identificar mejor las peculiaridades territoriales, superando los esquemas simplificados de agricultura atrasada y desarrollada, campesina y capitalista.

La interacción dinámica entre empresas observable en un determinado espacio económico puede captarse recurriendo a la teoría general de sistemas. En esta acepción, los sistemas locales, agrarios y agroalimentarios, pueden identificarse sobre la base de relaciones funcionales que ligan a los agentes en un determinado territorio.

(27) Desde una perspectiva más interna al sector agrario, aunque centrada en el intento de superar el enfoque sectorial algunos análisis (Fabiani y cols., 1988) intentan «superar la dicotomía, a menudo irreconciliable, entre enfoque micro y macro» identificando tres modalidades (y en consecuencia tres áreas) de interacción entre agricultura y el resto del sistema económico. Cannata y cols. (1990) se fijan, en cambio, el objetivo de identificar los sistemas agrarios territoriales italianos, en una primera fase basándose en el mapa de la marginalidad y contemplando posteriormente las diferenciaciones territoriales del desarrollo.

Estos sistemas pueden definirse basándose en el hecho de que uno de sus componentes asume la función de principio ordenador y estructurador del propio sistema. Los sujetos interactivos se consideran a su vez como sistemas de producción, con lo cual se entiende que las relaciones establecidas por éstos dentro del sistema dependen, al menos en parte, de las relaciones internas del propio sistema. Esto significa que, dentro de los sistemas territoriales, los agentes pueden adoptar también la forma organizativa de la red.

Dentro de los sistemas locales, la industria alimentaria puede dar lugar en ciertas áreas, generalmente situadas en el norte de Italia, a la formación de algunos *distritos agroindustriales* en la acepción marshalliana. En este sentido, no resulta ya suficiente el análisis de la concentración y la especialización, únicamente referidas a las producciones agrarias, las cuales pueden interpretarse mejor como sistemas locales de producción. Aunque esta visión sigue siendo útil para comprender y analizar los problemas de especialización productiva agraria, no basta para explicar la dinámica y evolución de estas áreas cuando se asiste a una localización simultánea de industrias de transformación y distribución de los productos agrarios.

La ventaja de los distritos agroindustriales respecto de los sistemas productivos genéricos radica en la comunidad territorial-histórica-cultural que se expresa en el clima industrial. Se reducen así los costes de relación entre los sujetos interactivos, con lo cual disminuyen los costes de información sin elevarse correlativamente los de coordinación (28). Al mismo tiempo, se crea una barrera a la entrada de competidores externos, que no operan en iguales condiciones de «información-coordinación», y una barrera a la salida para el sistema de distrito, si se ve obligado a cambiar rápidamente sus normas internas de relación (Williamson, 1985; Baumol, 1986).

IV.2. *Los distritos agroindustriales*

Dentro de los sistemas locales, cualquiera que sea el modo en que se identifiquen, se observa, pues, la existencia de distritos

(28) Por costes de información se entienden los costes necesarios para obtener garantías sobre la fiabilidad y la conveniencia de la relación de producción (p. ej. subsuministros), mientras que por costes de coordinación se entienden los costes necesarios para garantizar la ejecución y aplicación de las relaciones productivas (Arrow, 1975).

agroindustriales, que se realizan cuando se dan no sólo las condiciones previstas por Marshall y los economistas industriales, sino también la presencia simultánea de las distintas fases de la agroindustria. Estos distritos, por tanto, no se dan en cualquier lugar, sino que para identificarlos hay que evaluar su importancia y, sobre todo, los factores que determinan su nacimiento, permanencia, éxito o crisis. Sólo desarrollando el análisis en sentido dinámico y temporal adquiere importancia la posibilidad o no de su extensión a otras áreas del país, lo que proporciona también nuevos puntos de referencia para las políticas agroalimentarias.

De una forma preliminar, la identificación de los principales distritos agroindustriales puede remitirse esencialmente a dos casos. En el primero, la mayor presencia de pequeñas y medianas empresas, incluso con trabajos sobre pedido, permite la realización de todas las conexiones infrasectoriales e intersectoriales de que parece disfrutar el distrito industrial en sentido estricto. La integración del análisis de rama a escala territorial, al explicar el papel de las empresas del distrito en la mayor parte de las fases de la rama, relaciona los problemas del desarrollo agroalimentario con los de los otros sectores y revaloriza la importancia de los fenómenos que inciden en su capacidad de desarrollo y de competencia. En este sentido destacan, en particular, el mercado de trabajo local, las relaciones industriales, el desarrollo tecnológico y formativo y la disponibilidad de los servicios a escala local. En otras palabras, estos fenómenos se relacionan cada vez más con el proceso de creciente terciarización que caracteriza y diferencia los sistemas locales. Por el momento contamos con pocos ejemplos descritos desde esta perspectiva analítica en el ámbito del sistema agroalimentario italiano. Entre ellos cabe recordar el ejemplo del Parmigiano Reggiano (Giovannetti, 1988) y la transformación de la carne en la provincia de Módena (Brigo, Fiorani, Gatti, 1992).

El segundo caso se caracteriza por la presencia de grandes grupos integrados verticalmente, incluso con empresas multinacionales, en los que se observan la especialización y la división del trabajo, la profesionalidad y la relación entre instituciones y sistema local. Este tipo de distrito, que en muchos aspectos responde a las características de la economía central, se aparta del modelo marshalliano clásico.

co por la presencia de empresas de grandes dimensiones, cuyas estrategias tienen presente sin embargo la realidad del sistema territorial que las rodea y que a su vez influye en ellas. Cada vez con más frecuencia, la estructura de relaciones entre grandes y pequeñas empresas no se reduce ya a simples procesos de descentralización o de integración vertical, sino que implica un aprovechamiento recíproco. Además, los problemas de flexibilidad y los procesos de terciarización permiten, también en estos casos, dar estabilidad en el tiempo a estos sistemas locales. Así ocurre en el sector avícola, en el que las empresas líderes, verticalmente integradas, se encuentran localizadas en el Véneto. En estas áreas, la fase agrícola de cebado y primera transformación (sacrificio) constituyen el plimer segmento. La presencia, además, de empresas encargadas de los piensos y de la comercialización, permite analizar las estrategias de los grupos y las multinacionales a lo largo de la rama avícola, identificada sobre la base de la «dimensión tecnológica» (29).

El distrito agroindustrial, propuesto en las páginas anteriores como unidad de investigación de la economía agroalimentaria, no siempre resulta fácil de identificar en el territorio ni en las ramas. Como ya se ha dicho en parte, es útil subrayar que, en algunos casos, el análisis de los modelos locales tiene muchos puntos de contacto con el estudio de la rama, ya que parte de ésta puede localizarse territorialmente y, en su interior, con el examen de las estrategias de los grandes grupos y/o de las multinacionales. En efecto, las estrategias de estas empresas influyen en la jerarquización de la rama y ésta se halla estrictamente ligada a algunas realidades territoriales (30).

El análisis del distrito presupone, sin embargo, un método de enfoque, que, al igual que en la economía industrial, tropieza con notables dificultades. Desde un punto de vista científico, habría que seguir «un itinerario lógico-teórico, a partir del cual obtener los criterios para la identificación del distrito, y hacerle corresponder una metodología analítica explícitamente coherente con las tesis de parti-

(29) Pueden encontrarse algunas indicaciones sobre realidades de este tipo en Montresor (1984-1985).

(30) En este sentido, no parece plenamente compatible la afirmación de Cecchi (1988) de que el análisis del distrito tiene escasa afinidad con el estudio de la rama.

da» (Sforzi, 1987). Dado que el distrito está constituido por localidades, cuyas relaciones recíprocas se manifiestan en los comportamientos cotidianos de la población, que tienden a delimitar, según coordinadas espaciotemporales, un área dentro de la cual se establecen la mayor parte de las relaciones sociales y económicas, es el trabajo el que da forma territorial al sistema local y aporta la principal contribución al reconocimiento de sus límites geográficos (Sforzi, 1991).

Para superar estas dificultades en el análisis de los distritos agroindustriales, la vía lógica sería pasar de la fase de los conocimientos empíricos del economista agrario a la construcción de un modelo de lectura de la realidad. Al igual que la investigación económico-industrial, es necesario aceptar algunas definiciones «elementales», es decir, fijarse el objetivo de evaluar las interrelaciones internas y externas de las unidades productivas (agrarias, de suministro de materias primas, de transformación de productos, de comercialización, de servicios, etc.), espacialmente concentradas y que operan en las distintas fases del proceso productivo, relacionando este análisis con el modelo espacial del desarrollo. Estos análisis empíricos podrían enlazarse con el procedimiento seguido para la identificación de los distritos industriales en Italia, a fin de elaborar un mapa más o menos completo basado en la lectura espacial del sistema productivo, superponiendo a todo ello el modelo espacial del desarrollo social y urbano. Se trata, sin duda, de un recorrido nada fácil ni sencillo, que requiere esfuerzos analíticos, empíricos y teóricos cada vez mayores. La complejidad de las transformaciones en curso no permite, sin embargo, tomar atajos para el conocimiento real de los sistemas agroalimentarios.

IV.3. *Límites de la lectura de los sistemas agroalimentarios a través del instrumento del distrito*

Es imposible prever la transición a un uso global y generalizado de la categoría de distrito en los análisis de los distintos sistemas agroalimentarios.

Ante todo, no hay signos evidentes del fin de la producción en masa de bienes y servicios alimentarios; piénsese a este respecto en la antítesis entre consumos estandarizados y típicos. El papel de las grandes empresas y de las multinacionales en la alimentación de miles de ciudadanos sigue siendo importante y es preciso pensar, por tanto, en nuevas claves de lectura de sus comportamientos estratégicos, a la vista también de sus interacciones con el entorno. En los últimos años, la producción en masa ha llegado sin embargo a una fase de madurez; con los procesos de globalización y estandarización a menudo se han reducido las oportunidades tecnológicas para un ulterior aumento de los volúmenes de venta y de la concentración industrial.

Además, no hay que infravalorar la existencia de áreas y/o ramas, incluso de gran éxito e importancia en los sistemas agroalimentarios, constituidas como sistemas productivos locales y en las que no parece observarse el clima industrial que distingue a los distritos.

En términos estratégicos, la limitación más importante de este instrumento analítico es que no permite suponer una difusión generalizada de los distritos agroindustriales en otras áreas, ya que gran parte de las condiciones de su éxito no son fácilmente transferibles (Amin y Robins, 1990). Para que ello ocurra es necesario una acumulación de know-how y de competencias, de tradiciones de cooperación, de apoyos institucionales, de servicios especializados y de infraestructuras, que no pueden crearse con los instrumentos tradicionales de política regional (31). Por otra parte, como hemos subrayado, representa también una barrera a la entrada de nuevos operadores, ubicados en otras áreas, si no disponen de un sistema de relaciones internas igualmente consolidado.

Desde el punto de vista analítico, su limitación más notable radica en que las investigaciones en los distritos industriales suelen ser, en el estado actual, estáticas, y no son capaces, por tanto, de captar todas las peculiaridades de las áreas agroindustriales, que por otra

(31) Esto explica también, al menos en parte, el considerable fracaso de los polos tecnológicos, que a menudo se han establecido intentando anular las tradiciones históricas y culturales de las poblaciones.

parte están experimentando una notable evolución y quizás una fragmentación interna, precisamente como ha ocurrido en los distritos identificados por Marshall a principios de siglo.

Ahora bien, hay también factores de crisis y de redimensionamiento de los distritos. El primero de ellos, el paso de una producción típica flexible a una producción en masa, con la consiguiente y errónea inserción en la división internacional del trabajo, que supone someter las producciones típicas a la competencia internacional. No parece ser éste el caso de la industria agroalimentaria, pues, como ya se ha dicho, existe una tendencia al consumo de productos típicos y de calidad, sobre todo en los países desarrollados y de alto nivel de renta.

Por otra parte, el paso al multiproducto/multimercado en los sistemas locales de producción puede provocar ajustes en sus modalidades de conexión interna, es decir, en las relaciones de coordinación y de información. El distrito puede encontrar dificultades precisamente en la adaptación del clima industrial que lo distingue, y pueden generarse efectos de degradación de la competitividad o de transformación de las relaciones internas de las empresas que operan en el área. Puede darse también la aparición de una empresa líder que imponga un modelo de producción y centralice la relación con el mercado, aunque permanezca inalterado el carácter de aglomeración territorial

Otro factor de crisis puede ser el declive del mecanismo de regulación entre las instituciones y la realidad local productiva. En términos de política industrial, en las políticas públicas cabe distinguir los *servicios personales*, suministrados independientemente del sistema de producción y dirigidos al conjunto de los sujetos presentes en un área, y los servicios reales, es decir, las actuaciones capaces de redefinir el sistema agroalimentario a fin de permitir la formulación y la aplicación de estrategias adecuadas a la complejidad existente. Los servicios reales estimulan en los distritos las relaciones de producción ya existentes entre sujetos, al proporcionar actividades inmateriales cuya carencia podría impedir a todo el sistema de producción la formulación de estrategias coherentes con el cambio de las modalidades de concurrencia. Desde un punto de vista estratégico, se trata de ofrecer servicios de carácter más global a los modelos locales de

desarrollo, pudiendo afectar la distribución de estas funciones estratégicas a varios sistemas productivos territoriales. De este modo, se actúa sobre los costes de coordinación, que constituyen la ventaja comparativa del distrito en una situación estacionaria y que pueden convertirse en un freno al cambio en una situación dinámica.

Otro factor de crisis lo constituye el hecho de que incluso los sistemas de pequeñas y medianas empresas sufren el desafío de la globalidad, que implica una notable evolución. Se trata de un proceso que supone el paso «de una división del trabajo basada en relaciones localistas a una división del trabajo basada en la búsqueda de complementariedades funcionales, de alianzas, de cooperaciones entre empresas emplazadas en áreas diferentes» (Rullani, 1990).

Ante este desafío se pueden elaborar, a escala de área, dos estrategias diferentes: defender la ocupación tradicional de nichos, adquirida en el pasado, insistiendo en las economías de localización, más fácil de mantener a corto plazo, pero escasamente ventajoso a medio y largo plazo, o bien desarrollar un papel estratégico en el marco de redes globales mediante la búsqueda de sinergias territoriales.

La inserción de los sistemas locales en redes globales puede llevar, según algunos, a la disolución de aquéllos (Virilio, 1988). Otros prevén, en cambio, un desarrollo íntegramente centrado en los sistemas locales. Entre ambas posiciones, el punto central está representado por el paso de la competitividad entre empresas a la competitividad entre sistemas, ya que es el entorno extraempresarial, cada vez más rico en infraestructuras físicas e inmateriales, en recursos informativos y en estímulos innovadores, el que determina el éxito de un sistema. Este entorno seguirá teniendo como eje el sistema territorial en que el sistema esté inscrito. Desde esta perspectiva, paralelamente al crecimiento de la «competencia global», crecerá también la competencia entre sistemas, pues cada modelo local deberá buscar su propio papel diferencial en las redes globales.

IV.4. *Procesos de terciarización en la lectura de los distritos agroindustriales*

El enfoque analítico del distrito agroindustrial, a pesar de las dificultades de identificación y análisis, presenta sin duda alguna un

valor positivo, sobre todo en relación con objetivos bien delimitados, ya sean territoriales o sectoriales. No obstante, en ocasiones no permite captar toda la complejidad de los procesos de reestructuración en curso en los países desarrollados, en cuyo marco, junto a un dualismo estructural y territorial, la producción agroalimentaria, desde la materia prima al consumo final de los productos, presenta una multiplicidad de agentes y situaciones, con importantes procesos innovadores.

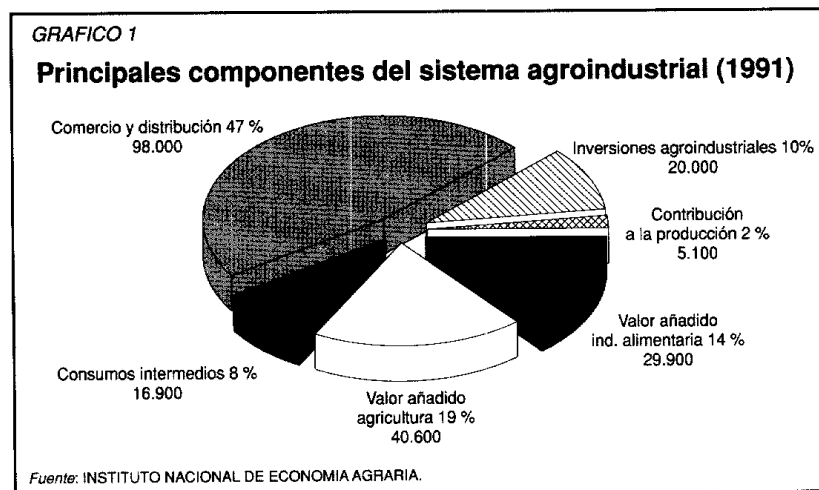
Los análisis deben hacerse, pues, más complejos, pero al mismo tiempo estimulantes, dada la necesidad de identificar las razones profundas del éxito o el fracaso de sistemas territoriales completos de producción y transformación. Por ello, cada vez resulta más necesario intentar examinar en un marco unitario la transformación en el tiempo y en el espacio del desarrollo económico en general, y del agroalimentario en particular, en que el sistema productivo presenta elementos de adaptabilidad a las mutantes e inciertas condiciones internas y externas.

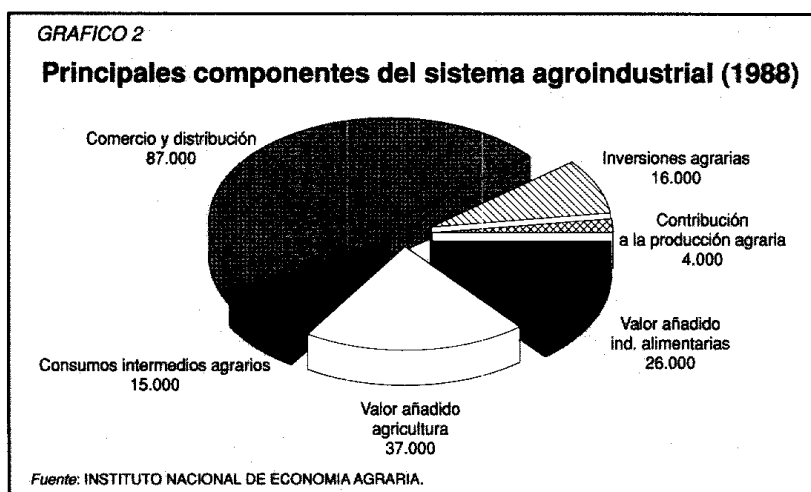
En este marco, adquieren especial relevancia asimismo los fenómenos de «terciarización» del proceso productivo. Es posible un intento de interpretación general de las transformaciones en curso a escala territorial. Lo que aparece en todos los análisis es la creciente generalización de la función de servicios en las empresas y entre éstas a lo largo de toda la cadena agroalimentaria. La clave de lectura en términos de terciarización no sólo puede proporcionar nuevos hallazgos interpretativos, sino también superar los enfoques parciales precedentes. De hecho, autoriza simultáneamente la lectura vertical del sistema, en sus componentes agrarios, industriales y de distribución, y la lectura horizontal metodológica, que considera los enfoques tradicionales (ramas, grupos y/o multinacionales y distritos). En este sentido, el análisis del proceso de terciarización afronta, a niveles diferentes de reflexión y profundización, las distintas metodologías de análisis.

Si el proceso de terciarización permite aportar una posible respuesta en sentido metodológico a las transformaciones en curso en el sistema agroalimentario, también permite evaluar la demanda de las empresas en términos de mayor adaptabilidad y flexibilidad, tanto respecto del mercado como de determinados problemas internos

suyos, entre los que basta con recordar la racionalización del uso de los recursos, la necesidad de claridad y certidumbre en la determinación de los costes de producción y la reducción de los costes de transacción. En muchos casos, además, se liberan así energías empresariales que pueden emplearse útilmente en el interior y el exterior de las empresas y que contribuyen no poco a las posibilidades de desarrollo de las actividades individuales.

Por tanto, es posible completar e integrar la investigación en los distritos agroindustriales en varias direcciones, que en cierto modo pueden permitir también superar el concepto de distrito en sentido estricto para comprender mejor las razones de concurrencia y de competencia a escala territorial. El desarrollo de modelos locales pone así de manifiesto la importancia de nuevas temáticas relacionadas con la adaptabilidad y la flexibilidad de la producción y de los sistemas productivos para hacer frente a la variabilidad de la situación internacional y a la creciente diferenciación de las necesidades y los consumos alimentarios. Desde esta perspectiva, los procesos de terciarización de la economía representan una respuesta no sólo a la demanda de flexibilidad, sino también a la introducción y difusión de la innovación tecnológica, que constituye uno de los elementos capitales para determinar las condiciones de concurrencia y competencia, y más en general, del desarrollo de los sistemas locales.





BIBLIOGRAFIA

- AMENDOLA, M.; GAFFARD, J. L. (1988). *La dynamique économique de l'innovation*. París, Económica, 161 p.
- AMENDOLA, M. y BRUNO, S. (1990). *The behaviour of the innovative firm: relations to the environment*. Research Policy, n.º 5 (419-433).
- AMIN, A. y ROBINS, K. (1990). *The re-emergence of regional economies? the mythical geography of flexible accumulation*. Environment and planning: society and space, 8, 1 (7-34).
- AMIN, A. (1991). *Limiti dello sviluppo locale, ponencia presentada al Seminario «Possibilita e limiti dello sviluppo locale»*. Artimino, septiembre.
- ANANIA, G. y GAUDIO, F. (1988). *La periferia emergente*. Roma, CNR-IPRA, 191 p.
- ANTONELLI, C. (1989). *Capitalismo flessibile o capitalismo organizzato*. Politica ed Economia, n.º 6.
- AYDALOT, P. (dir.) (1986). *Milieux innovateurs en Europe*. París, Gremi.
- ARENA, R.; BENZONI, L.; DE BANDT, J. y ROMANI, P. (dirs.) (1988). *Traité d'économie industrielle*. París, Económica, 965 p.
- ARROW, K. J. (1975). *Vertical integration and communications*. The bell journal of economics, primavera (173-183).
- BAGNASCO, A. (1977). *Tre Italie. La problemática territoriale dello sviluppo italiano*. Bologna, Il Mulino (225).
- BALLONI, V. (1989). *Fatti reali e regole di condotta delle imprese*. L'industria, n.º 3 (385-395).
- BEAUMOL, W. J. (1986). *Williamson's the economic institutions of capitalism*. The rand journal of economics, n. 2.

- BECATTINI, G. (dir.) (1987). *Mercato e forze locali: il discreto industriale*. Bologna, Il Mulino (193).
- BECATTINI, G. (dir.) (1989). *Modelli locali di sviluppo*. Bologna, Il Mulino (231).
- BECATTINI, G. (dir.) (1989). *Piccole e medie imprese e discreti industriali nel recente sviluppo italiano*. Note economiche, n.º 3 (397-411).
- BELLON, B. (1984). La filiera di produzione. *Economia e politica industriale*, 30.
- BENKO, G. B. (dir.) (1990). *La dynamique spatiale de l'economie contemporaine*. París, Editions de l'Espace Européen (396).
- BERGER, S. y PIORE, M. (1980). *Dualism and discontinuity in industrial societies*. Cambridge, Cambridge University Press.
- BERTOLINI, P. (1989). *Produzioni DOC e difesa delle economie locali: il caso del Parmigiano-Reggiano*. La Questione Agraria, n.º 30 (97-122).
- BIANCHI, P. (1989). *Concorrenza dinamica, distretti industriale e interventi locali*. En GOBBO, F. (dir.). *Distretti e sistemi produttivi alla soglia degli anni'90*. Milán, Franco Angeli (47-60).
- BOARI, C.; GRANDI, A. y LORENZONI, G. (1989). *Le organizzazioni a rete: tre concetti di base*. *Economia e politica industriale*, n.º 64 (283-310).
- BRIGO, L.; FIORANI, L. y GATTI, S. (1992). *Un esempio di discreto agroindustriale: la trasformazione della carne suina nella provincia di Modena*. La Questione Agraria, n.º 46.
- BRUSCO, S. (1986). *Small firms and industrial districts: the experience of Italy*. En KEEBLE, D. y WEVER, E. (dirs.). *New firms and regional development in Europe*. Londres, Croom Helm (184-202).
- BRUSCO, S. y SABEL, C. (1981). *Artisanal productions and economic growth*. En Wilkinson, F. (dir.), *The dynamics of labour market segmentation*. Londres, Academic Press (90-114).
- BRUSCO, S. (1989). *Piccole imprese e distretti industriali*. Turín, Rosenberg e Sellier (505).
- CAMAGNI, R. (1989). *Cambiamento tecnologico, «milieu» locale e reti di impresa: verso una teoria dinamica dello spazio economico*. *Economia e politica industriale*, n.º 64 (209-236).
- CAPPELLIN, R. y GAROFOLI, G. (1991). *Le politiche di sviluppo locale: un'introduzione*. En ANTONELLI, A.; CAPPELLINI, R.; GAROFOLI, G. e IANNACONE, R. (dirs.). *Le politiche di sviluppo locale*. Milán, Franco Angeli (17-36).
- CANNATA, G. (dir.). *I sistemi agricoli territoriali italiani*. Milán, CNR-IPRA, Franco Angeli (517).
- CASATI, D. (1988). *Come cambia l'agricoltura nel sistema agroindustriale. En Strategie ed adattamenti nel sistema agroindustriale*. Roma, SIDEA-INEA (23-70).
- CAVAILHES, J. y SCHMITT, B. (1989). *Essai sur la pensée en économie régionale agricole. Analyse des travaux régionaux de l'INRA*. Dijon-Nancy, INRA, n.º 37 (155).
- CECCHI, C. (1988). *Distretto industriale: l'agricoltura dalla complementarietà alla dissociazione*. La Questione Agraria, n.º 32 (91-124).
-

- CHRISTALLER, W. (1966). *Central places in Southern Germany*. New Jersey, Prentice Hall.
- COASE, R. M. (1993). *The nature of the firm*, *Economica*, n.º 4 (386-405).
- COHENDET, O.; LEDOUX, M. y ZUSCOVITCH, E. (dirs) (1987). *Les materiaux nouveaux: dynamique économique et stratégie européenne*. París, *Económica*.
- COMBRIS, P. y NEFUSSI, J. (1984). *Le concept d'agroalimentaire: intérêt et limites*. *Economie Rurale*, n.º 10.
- CUADRADO ROURA, J. R. (1989). *Facteurs de localisation industrielle. Nouvelles tendances*. *Reveu d'Economie Regionale et Urbaine*, n.º 3 (471-490).
- COPPOLA, A.; DE MURO, P.; FABIANI, G.; FAVIA, F. y MARTINELLI, F. (1988). *Un modello interpretativo per l'individuazione dei sistemi agricoli territoriali*. *La Questione Agraria*, n.º 30 (53-96).
- GROCI, E. y FREY, M. (1989). *Una riflessione a piu'voci: il suo punto di partenza*. *Economía e política industriale*, n.º 64 (3-16).
- DAVIS, J. H. y GOLBER, R. A. (1958). *A concept of agribusiness*. Cambridge, Harward University Press.
- DEI OTTATI, G. (1990). *L'agricoltura nel distretto pratese: da sostegno dello sviluppo industriale ad attività di consumo*. *La Questione Agraria*, n.º 38 (113-146).
- DOSI, G. (dir.) (1988). *Technical change and economic theory*. Londres, Pinter Publishers (646).
- ECKAUS, R. S. (1955). *Factor proportions in underdeveloped countries*. *American Economic Review*, 45.
- ENGLANDER, O. (1928). *The theory of location and its relation to general economy*. *Journal of political economy*, Vol. XXXVI (371-390).
- FANFANI, R. (1986). *Le aziende agraire in Italia negli ultimo cinquanta anni*. *La Questione Agraria*, n.º 23 (57-94).
- FANFANI, R. y GATTI, S. (dirs.) (1992). *Productivité et competitivité dans l'industrie agro-alimentaire italienne*. *Economie Rurale*, 207.
- FANFANI, R.; GREEN, R. H.; ZUNIGA, M. R. y WILKINSON, J. (dirs.) (1991). *Changement technique et restructuration de l'industrie agro-alimentaire en Europe, une reflexion théorique-méthodologique*. *Actes et Colloques*, 7. París, INRA (27-58).
- FANFANI, R. y MONTRESOR, E. (1991). *Il sistema agroalimentare: filiere multinazionali e la dimensione spaziale dello sviluppo*. *La Questione Agraria*, n.º 41 (165-202).
- FAVIA, F. *Sul concetto di sistema agricolo territoriale*. Ponencia presentada al Seminario «Competivita' internazionale ed interregionale dei sistemi agricoli territoriali agricolo-industriali». Bolonia, mayo.
- FETTER, F. A. (1924). *The economic law of markert area*. *Quartely Journal of Economics*, n.º 4 (525-545).
- FREY, L. (1974). *La problematica del decentramento producttivo*. *Rivista di economia e politica industriale*, n.º 6.
- FUA, G. (1980). *Problemi dello sviluppo tardivo in Europa*. Il Mulino, Bolonia.
- FUA, G. y ZACCHIA, C. (dirs.) (1983). *L'industrializzazione senza fratture*. Bolonia, Il Mulino (334).
-

- GAFFARD, J. L. (1990). *Economie industrielle et de l'innovation*. París, Dalloz (470).
- GAFFARD, J. L. y ROMAN, P. M. (1990). *A propos de la localisation des activités industrielles: le district marshallien*. *Revue d'Economie*, 3 (171-185).
- GAROFOLI, G. (1983). *Le aree-sistema in Italia*. *Politica ed economia*, n.º 11 (15-20).
- GAROFOLI, G. (1989). *Modelli locali di sviluppo: i sistemi di piccola impresa*. En BECATTINI, G. (dir.). *Modelli locali di sviluppo*. Bologna, Il Mulino (75-90).
- GAROFOLI, G. (1991). *La formazione di nuove imprese e sviluppo locale*. En ANTONELLI, A.; CAPPELIN, R.; GAROFOLDI, G. e IANNACCONE, R. (dirs.). *Le politiche di sviluppo locale*. Milán, Franco Angeli (37-93).
- GEORGESCU-ROEGEN, N. (1971). *The entropy law and the economic process*. Cambridge. Harvard University Press (457).
- GEORGESCU-ROEGEN, N. (1982). *Energia e miti economici*. Turín, Boringhieri (293).
- GIOVANETTI, E. (1988). *Difesa dei sistemi regionali ed evoluzione delle forme concorrenziali o rendita di monopolio? I prodotti di denominazione di origine controllata (DOC)*. *La Questiones Agraria*, n.º 30 (123-150).
- GRAZIANI, A. (1989). *L'economia italiana dal 1945 ad oggi*. Bologna, Il mulino (451).
- GREENHUT, M. L. Y. (1952). *The size and shape of a market area of a firm*. *Southern Economic Journal*, 19, julio (37-50).
- HEERTJE, A. (dir.) (1988). *Innovazione tecnologica e finanziaria*. Oxford, Basil Blackwell (204).
- HIRST, P. y ZEITLIN, J. (1990). *Specializzazione flessibile e post- fordismo. Teorie, realta' implicazioni politiche*. *Meridiana*, n.º 9 (155-201).
- HOTELLING, H. (1929). *Stability in competition*. *Economic Journal*, n.º 39 (41-57).
- HYSON, C. D. y HYSON, W. P. (1950). *The economic law of market areas*. *Quartely Journal of Economics*, n.º 5 (319-327).
- IACOPONI, L. (1987). *La struttura aziendale: rilevazione, evoluzione ed analisi*. En *La struttura produttiva agricola*. Roma, SIDEA-INEA (9-12).
- IACOPONI, L. (1988). *Funzione di produzione e... funzione degli economisti agrari*. *Rivista di economia agraria*, n.º 2, 1988 (313-318).
- IACOPONI, L. (1990). *Distretto industriale marshalliano e forme di organizzazione delle imprese in agricoltura*. *Rivista di Economia Agraria*, n.º 4 (711-744).
- ISARD, W. (1962). *Localizzazione e spazio economico*. Milán, Ist. Cisalpino (389).
- LANINI, L. (1991). *Per uno studio dei processi innovativi nell' industria agroalimentaire*. *Actes et Colloques*, 7. París, INRA (133-142).
- LAURET, F. (1983). *Sur les études des filières agroalimentaires*. *Economie et Societé*, 17.
- LORENZONI, F. (1983). *La costellazione di imprese: una base di indagine sui processi di sviluppo*. *Rivista di Economia e politica industriale*, n.º 38 (215-221).
- LOSCH, A. (1954). *The economics of location*. Nueva York, Yale University Press.
-

- LUTZ, V. C. (1958). *Il processo di sviluppo in un sistema dualistico*. Moneta e credito, n.º 56.
- LUTZ, V. C. (1962). *Italy: a study in economic development*. Nueva York, Oxford University Press.
- MAC EWAN, A.; TABB, W. (dirs.) (1989). *Instability and change in the world economy*. Nueva York, Monthly Review Press (377).
- MALASSIS, L. (1979). *Economie agroalimentaire*. París, Cujas (437).
- MARITI, P. (1980). *Sui rapporti tra imprese in un'economia industriale moderna*. Milán, Franco Angeli (153).
- MARSHALL, A. (1966). *Principles of Economics*. Londres, Mac Millan (731).
- MAURIC, A. (1988). Les fondaments marshalliens de l'economie industrielle. En ARENA, R.; BENZONI, L.; DE BANDT, J. y ROMANI, P. (dirs.). *Traité d'economie industrielle*. París, Economica (13-19).
- MOMIGLIANO, F. y SINISCALCO, D. (1982). *Note in tema di terziarizzazione e deindustrializzazione*. Moneta e Credito, 138 (139-177).
- MOMIGLIANO, F. y SINISCALCO, D. (1984). *Specializzazione internazionale, tecnologia e caratteristiche dell'offerta*. Moneta e credito, n.º 146.
- MONTRESOR, E. (1984). *L'integrazione verticale nell' agribusiness*. La Questione Agraria, n.º 14 (193-214).
- MONTRESOR, E. (1985). *Alcuni cenni sull' avicoltura veneta*. Sinergie, n.º 4-5 (113-126).
- MONTRESOR, E. (1991). *I processi di terziarizzazione e la localizzazione spaziale nell' avicoltura italiana*. Actes et Colloques. París, n.º 7. INRA (225-238).
- MOSES, L. N. (1958). *Location and the theory of production*. Quaterly Journal of Economics, n.º 72 (259-278).
- NELSON, R. R. y WINTER, S. G. (1982). *An evolutionary theory of economic change*. Cambridge, The Belknap Press of the Harvard University Press (437).
- NICOLAS, F. y SINQUIN, J. P. (1990). *Developpement et competitivité des productions avicoles dans les régions européennes*. Economie Rurale, n.º 195 (13-19).
- NUTI, F. (1989). *Sistemi articolati di produzione e rapporti tra imprese. Lo stato dell'arte dell'analisi dei rapporti tra imprese nell' industria manifatturiera: riconsiderazione della letteratura e aggiornamenti*. En GOBBO, F. (dir.). *Discreti e sistemi produttivi alla soglia degli anni '90*. Milán, Franco Angeli (11-45).
- NUTI, F. (1990). *I sistemi articolati di produzione di fronte al «mercato globale»*. Piccola impresa, n.º 2 (21-43).
- ONIDA, F. (dir.) (1988). *Specializzazione e integrazione internazionale dell'industria italiana*. Milán, Franco Angeli (432).
- OKEY, R. P. y GOWER, P. C. L. (1981). *High technology and industrial location*. En H. Aldershot, 1981.
- PERRIN, J. C. (1990). *Organization industrielle: la composante territoriale*. Revue d'Economie industrielle, n.º 51 (276-303).
- PERROUX, J. C. (1990). *La notion de «pole» de croissance*. Economie Appliquée, n.º 1-2 (309-324).
- PASINETTI, L. (1951). *The notion of vertical integration in Economic analysis*. Metroeconomica, 25 (1-29).
-

- PASINETTI, L. (dir.) (1986). *Momenti strutturali del sistema produttivo: integrazione tra industria e settore terziario*. Bologna, Il Mulino (131).
- PAVITT, K. (1984). *Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and theory*. Research Policy, n.º 13 (343-373).
- PORTER, M. (1987). *Il vantaggio competitivo*. Milán, Edizioni Comunita'.
- PIORE, M. y SABEL, C. (1987). *Le due vie dello sviluppo industriale; produzione di massa e produzione flessibile*. Turín, ISEDI (483).
- PREDOHL, A. (1928). *The theory of localisation in its relations of political economics*. Journal of political economy (371-390).
- REILLY, W. Y. (1948). *Market area for shopping lines*. The publishing company, 1948.
- RICHARDSON, H. W. (1969). *Regional economics: location theory, urban structure, stability and growth of regions*. Nueva York, Praeger.
- ROSENBERG, N. (1991). *Dentro la scatola nera. Tecnologia ed economia*. Bologna, Il Mulino (426).
- ROSSI-DORIA, M. (1969). *L'analisi zonale dell'agricoltura italiana*. Roma, INEA.
- RULLANI, E. (1989). *Economia delle reti: i linguaggi come mezzi di produzione*. Economia e Politica industriale, 63.
- RULLANI, E. (1990). *La nuova impresa e le reti: dal capitalismo organizzato al capitalismo evolutivo*. Oltre il ponte, n.º 29 (3-49).
- SABEL, C. y ZEITLIN, J. (1985). *Historical alternatives to massproduction. Markets and technology in nineteenth-century industrialization*. Past and Present, agosto (136-176).
- SAYER, A. (1989). *Post-fordism in question*. International Journal of urban and regional research, 13, 4 (666-695).
- SFORZI, F. (1987). *L'identificazione spaziale*. En BECATTINI, G. (dir.). *Mercato e forze locali: il distretto industriale*. Bologna, Il Mulino (143-168).
- TEECE, D. J. (1982). *Towards an economic theory of the multiproduct firm*. Journal of economic Behaviour and organization, n.º 3 (39-63).
- TINACCI MOSSELLO, M. (1987). *Economie di agglomerazione e sviluppo economico*. En BECATTINI, G. (dir.). *Mercato e forze locali: il distretto industriale*. Bologna, Il Mulino (93-116).
- THOMPSON, W. R. (1968). *Internal and external factors in the development of urban economics*. En PERLOFF, H. S. y WINGO, L. (dirs.). *Issues in Urban economics*. Baltimore, Hopkins Press.
- THRIFT, N. J. (1989) *The perils of the international financial system*. Environment and planning, vol. 21.
- THUNEN, J. H. (1826). *Der Isolarte Staat in Beziehung auf Landwirtschaft und Nationalökonomie*. Hamburgo, traducción al inglés HALL, P. (1955). *The isolated state*. Nueva York, Pergamon Press.
- TORRE, A. (1988). *Relations industrielles e découpages spatiaux*. En ARENA, R.; BENZONI, L.; DE BANDT, J. y ROMANI, P. (dirs.) (1988). *Traité d'économie industrielle*. París, Economica (310-322).
- VACCA, S. (1986). *L'economia delle relazioni tra imprese: dall'espansione dimensionale allo sviluppo per reti esterne*. Economia e politica Industriale, n.º 51 (3-41).
-

- VACCA, S. (1988). *I rapporti tra imprese: dallo sviluppo delle forme di controllo alla cooperazione tra imprese autonome*. Ponencia presentada en la Conferencia internacional sobre «impresa-rete», Camogli.
- VALLI, V. (1989). *Politica economica. I modelli, gli strumenti, l'economia italiana*, Roma, La Nuova Italia Scientifica (463).
- VERNON, R. (1966). *International investment and international trade in the product cycle*. *Quarterly Journal of Economics*, n.º 80 (190-207).
- VIRILIO, P. (1988). *Lo spazio critico*. Roma, Dedalo.
- WILLIAMSON, O. E. (1975). *Markets and Hierarchies*. Nueva York, Free Press (286).
- WILLIAMSON, O. E. (1985). *The economic institutions of capitalism*. Nueva York, Free Press (450).
- ZAMAGNI, S. (1989). *Le teorie economiche della produzione agricola*. Bologna, Il Mulino (713).

RESUMEN

El objetivo de este artículo es reconstruir, al menos en parte, las principales características de los instrumentos utilizados en el pasado y potencialmente útiles para el análisis de los sistemas agroalimentarios, dedicando especial atención al concepto de distrito industrial marshalliano, que ha supuesto la prestación, en el análisis económico italiano, de una mayor atención a las diferencias territoriales del desarrollo. Se pretende estimular así una más amplia visión de los procesos en curso en los sistemas agroalimentarios e iniciar la construcción de un marco de referencia que permita una lectura exhaustiva de estas complejas realidades, empezando por la acción y el papel de los agentes que participan en dichas transformaciones, a fin de obtener indicaciones y datos útiles para el desarrollo y la consolidación de políticas agroalimentarias nacionales y comunitarias eficaces.

RESUME

Cet article prétend reconstruire, du moins en partie, les principales caractéristiques des instruments utilisés dans le passé et pouvant être utiles pour l'analyse des systèmes agroalimentaires, en s'intéressant tout spécialement à la notion de district industriel marshallien, selon lequel il a été prêté, dans l'analyse économique italienne, une plus grande attention aux différences territoriales du développement. Le but en est d'encourager l'adoption d'une plus large vision des processus en cours dans les systèmes agroalimentaires et d'amorcer la construction d'un cadre de référence permettant une lecture exhaustive de ces réalités complexes, en commençant par l'action et le rôle des agents participant dans ces transformations, afin d'obtenir également des indications et des informations utiles pour le développement et la consolidation de politiques agroalimentaires nationales et communautaires efficaces.

SUMMARY

The purpose of this paper is to reconstruct, at least in part, the main characteristic of the tools use in the past and of potencial use in the analysis of the agro food systems. To do this, the authors have used Marshall's concept of industrial district which emphasizes geographical differences in development. This methodology is intended to estímulate a wider view of the processes at work in agrofood systems and to begin construction of a reference framework for a deeper understanding of these complex conditions, starting with the action and role of the agents taking part in the changes, in order to obtain indications and useful data for the development and consolidation of effective national and Community agroffod policies.
