

Capital social y desarrollo industrial. El caso de Prato, Italia

Pablo Galaso Reca

14

MARZO / ABRIL
2013

estudios regionales en
economía,
población y
desarrollo

cuadernos de trabajo de la UACJ

Capital social y desarrollo industrial. El caso de Prato, Italia

Pablo Galaso Reza

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CIUDAD JUÁREZ

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE CIUDAD JUÁREZ
Instituto de Ciencias Sociales y Administración

Cuerpo Académico de Estudios Regionales en
Economía, Población y Desarrollo

Lic. Ricardo Duarte Jáquez
Rector

M.C. David Ramírez Perea
Secretario General

Mtro. Manuel Loera De la Rosa
Secretario Académico

Mtro. Juan Ignacio Camargo Nassar
*Director del Instituto de Ciencias
Sociales y Administración*

Mtro. Ramón Chavira Chavira
*Director General de Difusión
Cultura y Divulgación Científica*

Dr. Luis Enrique Gutiérrez Casas
*Coordinador General de
Investigación y Posgrado*

María De Lourdes Ampudia Rueda
*Coordinadora del Cuerpo Académico de
Estudios Regionales en Economía,
Población y Desarrollo*

Diseño de cubierta
Alejandro Chairez

Universidad Autónoma de Ciudad Juárez
Ave Plutarco Elías Calles 1210,
Foviste Chamizal, C.P. 32310
Ciudad Juárez, Chihuahua, México
www.uacj.mx

Comité editorial:

Dra. Myrna Limas Hernández
Mtro. Wilebaldo Lorenzo Martínez Toyos
Dr. Raúl Ponce Rodríguez
Dr. Isaac Leobardo Sánchez Juárez
Mtra. María Del Socorro Velázquez Vargas

Dr. Luis Enrique Gutiérrez Casas
Editor y Coordinador de Cuadernos de Trabajo

Estudios Regionales en Economía, Población
y Desarrollo. Cuadernos de Trabajo de la UACJ
ISSN 2007-3739

Número 14. Marzo / Abril 2013
Capital social y desarrollo industrial.
El caso de Prato, Italia
Pablo Galaso Reca

Universidad Autónoma de Ciudad Juárez

**Estudios Regionales en Economía, Población y Desarrollo. Cuadernos
de Trabajo de la UACJ**

Año 3, No.14, marzo - abril, es una publicación bimestral editada por la Universidad Autónoma de Ciudad Juárez a través del Cuerpo Académico de Estudios Regionales en Economía, Población y Desarrollo del Instituto de Ciencias Sociales y Administración. Redacción: Avenida Universidad y H. Colegio Militar, Zona Chamizal s/n., C.P. 32300, Ciudad Juárez, Chihuahua, México. Teléfonos: (656) 688-38-00, ext. 3792. Correo electrónico: lgtz@uacj.mx.

Editor responsable: Luis Enrique Gutiérrez Casas. Reserva de derechos al uso exclusivo No. 04-2011-021713353900-102. ISSN 2007-3739, Impresa por Studio Los Dorados, calle Del Campanario, número 820-2, Santa Cecilia, C.P. 32350, Cd. Juárez, Chihuahua. Distribuidor: Subdirección de Gestión de Proyecto y Marketing Editorial. Ave. Plutarco Elías Calles 1210, Foviste Chamizal, C.P. 32310, Ciudad Juárez, Chihuahua. Este número se terminó de imprimir el 10 de abril de 2013 con un tiraje de 120 ejemplares.

Los ensayos publicados son responsabilidad exclusiva de sus autores. Se autoriza la reproducción total o parcial bajo condición de citar la fuente.

Publicación
registrada en:



Capital social y desarrollo industrial. El caso de Prato, Italia

Pablo Galaso Reca*

Resumen:

Este artículo estudia los rasgos distintivos del capital social en la provincia de Prato (Italia), así como su papel en el nacimiento y posterior desarrollo de su distrito industrial. Para ello, se basa en múltiples investigaciones previas sobre dicha región, analizando sus resultados desde la óptica de las teorías del capital social. Las conclusiones muestran que el capital social desempeñó un rol fundamental en distintos momentos de la historia pratese, permitiendo que desarrollara con éxito el modelo característico de los distritos industriales.

Palabras clave: *capital social, distritos industriales, desarrollo local, industria textil.*

Abstract:

This article studies the particular features of social capital in the province of Prato (Italy) and the role it played during the formation and development of the industrial district. With this aim, it is based on previous research focused on this Italian region, analyzing its results under the perspective offered by social capital theories. Its conclusions show that social capital had a key influence, allowing Prato to successfully develop the particular model of industrial districts.

Palabras clave: *Social capital, industrial districts, local development, textile industry.*

JEL: L67, L25.

- *Recibido en: diciembre de 2012.*
- *Aprobado en: febrero de 2013.*

* Doctor en Integración y Desarrollo Económico, profesor de la Universidad Autónoma de Madrid. Miembro de la Red Iberoamericana de Estudios del Desarrollo, del Innovation Business and Commerce Group y del Grupo de Estudios sobre las Transformaciones de la Economía Mundial.

➤ 1. Introducción.

El modelo económico y social de los distritos industriales *marshallianos*¹ presenta varias particularidades que condicionan sus procesos de desarrollo. Así, la amplia literatura académica sobre la materia concluye que sus estructuras productivas, sociales y culturales se diferencian claramente de otros modelos como, por ejemplo, de los basados en la integración vertical y la gran empresa. Concretamente, los distritos industriales se establecen en torno a numerosas empresas pequeñas que desarrollan diferentes fases del proceso productivo y responden de forma dinámica y coordinada a las necesidades de la demanda. Además, cuentan con una serie de características sociales y culturales propias. En líneas generales, se observa que las relaciones entre agentes –empresas, economías domésticas y sector público– se basan en una gran interacción, elevada confianza y valores culturales compartidos, altamente propicios para el desarrollo.

Desde otro ámbito de estudio –más amplio y diverso–, la literatura académica sobre el capital social se ha centrado en analizar las relaciones sociales; describiendo sus características principales y cuantificando su influencia en distintos aspectos. En esta línea, múltiples investigaciones sobre la materia han demostrado que existe una relación positiva entre algunas facetas del capital social –tales como la estructura de las redes de contactos, el nivel de asociacionismo, la participación ciudadana o la confianza– y el desarrollo económico.

En el presente artículo trataremos de identificar los rasgos distintivos del capital social en los distritos industriales *marshallianos*, aplicando nuestro análisis al caso del distrito textil de Prato (Italia). La metodología que emplearemos será descriptiva, empleando datos extraídos de múltiples investigaciones históricas acerca del caso pratese. Dado que estos trabajos se han realizado desde la perspectiva de la teoría de distritos industriales, nuestra aportación principal será la reinterpretación de sus conclusiones a partir de la óptica del capital social.

La elección de Prato para realizar este análisis parte de la consideración del mismo como uno de los ejemplos más importantes del modelo económico de los distritos industriales *marshallianos*. La provincia de Prato se encuentra en lo que Bagnasco (1977) denomina *Tercera Italia*, es decir, la zona centro-norte del país, caracterizada por un exitoso modelo de desarrollo basado en núcleos territoriales de pequeñas empresas altamente especializadas. Acerca de este distrito existe abundante literatura que completa el clásico análisis económico con aspectos sociológicos.

El artículo está estructurado de la siguiente forma: en los epígrafes dos y tres resumiremos, respectivamente, los aspectos principales del modelo de distrito industrial *marshalliano* y las

¹ El término *distrito industrial marshalliano* se emplea habitualmente, en referencia al economista Alfred Marshall, quien estudió por primera vez los distritos industriales como unidades de producción alternativas.

características básicas de su capital social. Posteriormente, en el epígrafe cuatro, identificaremos al distrito textil de Prato y lo situaremos geográficamente. El quinto epígrafe –el más extenso y detallado– está dedicado a describir el proceso de desarrollo económico experimentado por Prato. En esta parte del trabajo se estudian con más detenimiento los años de consolidación del distrito industrial tras la Segunda Guerra Mundial. En el epígrafe seis resumiremos las características principales del capital social pratese y su influencia en el desarrollo económico local. Finalmente, presentamos nuestras conclusiones en el epígrafe siete.

➤ 2. El modelo de los distritos industriales *marshallianos*.

El concepto de distrito industrial se introduce por primera vez a finales del siglo XIX, gracias a las obras del economista británico Alfred Marshall (1879 y 1890). Sin embargo, no es hasta la aparición de los trabajos de Priore y Sabel (1990) y de Becattini (1988 y 1992) que dicha idea cobra una importancia significativa dentro de la ciencia económica.

La principal novedad aportada por el gran número de estudios que, desde entonces, comienzan a surgir acerca de los distritos industriales radica en la unidad de análisis empleada. Si bien tradicionalmente se atendía a la empresa de forma individual, considerando sus posibilidades de integración vertical, sus formas de organización productiva, sus relaciones con el mercado, etc.; en el estudio de los distritos industriales se utiliza como objeto de análisis una zona geográfica determinada –la que constituye el distrito– que engloba un gran número de empresas. Esta distinción da origen a una definición de distrito industrial como aquella “unidad socio-territorial formada por una población de empresas y una comunidad de personas, localizada en un territorio concreto” (Becattini, 1988; p. 3).

El modelo productivo de esta unidad socio-territorial se basa en un sistema formado por un gran número de empresas de tamaño pequeño, concentradas en un determinado lugar, altamente especializadas –cada una de ellas en una o pocas fases del proceso productivo, pero siempre dentro de una misma industria o sector²–, y con una gran flexibilidad y adaptabilidad a las fluctuaciones de la demanda.

Según una clasificación realizada por Bellandi y Romagnoli (1994), en esta estructura se pueden identificar dos tipos de empresas en función de las tareas que desempeñen, es decir, según la etapa del ciclo productivo en la que estén especializadas:

1. Subcontratistas especializados o *empresas fase*: se trata de empresas dedicadas a las fases iniciales e intermedias del proceso productivo. Muchas de ellas son artesanales; otras,

² A este respecto, Becattini (1988) recuerda que los sectores han de ser definidos de forma amplia. Por ejemplo, al hablar del textil, se deben incluir no solamente a las empresas que fabrican y comercializan textiles, sino también a las dedicadas a la fabricación y reparación de maquinaria –de producción textil–, de productos químicos que se emplean para la producción o el tinte de la ropa, etc.

simplemente pequeñas empresas industriales. En general trabajan bajo acuerdos de subcontratación realizados con las empresas finales.

2. *Empresas finales*: son aquellas que se encuentran al final del proceso productivo, es decir, las que están en contacto directo por un lado con las empresas de fase y por otro con el mercado final. Su labor es verdaderamente importante ya que generalmente se encargan de planificar la producción, comprar y distribuir las materias primas entre las empresas de fase, definir la secuenciación de los subcontratistas –que, en definitiva, supone coordinar el proceso productivo–, y controlar dicho proceso en sus distintas fases así como la calidad final de los productos.

Este sistema productivo, también conocido como sistema de producción difusa –debido a que prácticamente cada etapa del proceso productivo la realiza una o varias empresas diferentes–, se caracteriza por una gran flexibilidad y adaptabilidad a las necesidades del mercado: si la coordinación entre empresas es adecuada –por medio de acuerdos flexibles, relaciones contractuales informales, etc.–, el pequeño tamaño y elevada especialización de las mismas les permitirá responder de forma rápida y eficaz a potenciales cambios en la demanda. A ello también contribuye la facilidad tanto para obtener financiación, como para desinvertir, a través de un importante mercado secundario de maquinaria usada (Becattini, 1988).

Pero más allá de una particular estructura productiva, los distritos industriales cuentan con una serie de características socioeconómicas que, según la literatura sobre la materia, son básicas para el buen funcionamiento del sistema de producción difusa. El principal aspecto determinante y distintivo de su ambiente social es la existencia de una cultura compartida. Ésta, según Becattini (1988), presenta un sistema de valores que abarca una ética del trabajo y una ética del riesgo y del cambio. Además, como argumenta Dei Ottati (1995), destaca la importancia de la iniciativa individual y el reconocimiento público del éxito logrado por medio de dicho tipo de iniciativas.

Asimismo, la cultura común está constituida por una serie de normas de reciprocidad y sanciones que regulan las relaciones entre agentes socioeconómicos, promoviendo la consecución de acuerdos y soluciones cooperativas y evitando los comportamientos oportunistas. En primer lugar, las relaciones entre empresas presentan un peculiar equilibrio entre competencia y colaboración (Dei Ottati, 1995). Por un lado, la competencia se caracteriza por su carácter constructivo, es decir, por fomentar la innovación de productos y de procesos ayudando a impulsar la eficiencia del distrito. En lo que concierne a las relaciones de cooperación, éstas se basan en la conjunción de reglas que, pese a su carácter informal, tienen una importancia vital en los distritos industriales (Brusco, 1999).

La reproducción de la cultura compartida dentro del distrito se facilita por la concentración geográfica de sus miembros que motiva un tipo de relaciones y contactos cara a cara. A este respecto, es necesario subrayar la labor de las instituciones de gobierno a la hora mantener y difundir el sistema de valores y la cultura común (Becattini, 1988). Como dicen Priore y Sabel, en los distritos industriales las autoridades locales y regionales cumplen una doble tarea: por una parte construyen la infraestructura para el desarrollo del distrito, y por otra actúan como “agentes de los sentimientos de la comunidad en la limitación de las infracciones” (Priore y Sabel, 1990; p. 328).

Las relaciones directas favorecen la formación, mantenimiento y difusión de una base de conocimientos industriales y profesionales básicos para el buen funcionamiento del sistema productivo. Este tipo de conocimientos, característicos de los distritos industriales y conocidos también como *de profesionalidad difusa*, se distinguen por sus elevadas componentes práctica e intuitiva y por estar únicamente al alcance de la población del distrito de forma casi automática, ya que resultan difíciles de transmitir por medio de códigos escritos. En palabras de Marshall, en los distritos industriales “las habilidades necesarias para desempeñar el trabajo se encuentran en el aire y los niños las respiran cuando crecen” (Marshall, 1879; p. 74).

➤ 3. Capital social y distritos industriales.

A pesar de la gran difusión alcanzada por los estudios sobre el capital social durante los últimos años³, la extensa y creciente literatura al respecto ha puesto de manifiesto una enorme dificultad a la hora de ofrecer una definición consensuada del mismo. Uno de los autores que más ha analizado este tema es el sociólogo francés Pierre Bourdieu, quien define al capital social como “el agregado de los recursos actuales o potenciales derivados de la posesión de una red duradera de relaciones [...] que proporciona a cada uno de sus miembros, y como capital colectivo, un soporte en forma de crédito” (Bourdieu, 1986; pp. 248 y 249).

Algo diferente es la perspectiva que ofrece James Coleman, autor también de gran relevancia en los trabajos sobre el capital social. Coleman lo concibe como un “conjunto de entidades que comparten dos características: por un lado representan diferentes aspectos de la estructura social; y por otro facilitan ciertas acciones de los individuos que se encuentran dentro de dicha estructura” (Coleman, 1990; p. 302). Sobre la base de estas dos características, este autor define al capital social a través de la función que cumple, es decir: el capital social es el conjunto de recursos que facilitan la consecución de ciertos objetivos que, bien no se podrían haber obtenido en su ausencia, bien se habrían obtenido a un coste mayor.

³ Como muestra de este éxito, Sabatini recuerda que en EconLit, la base de datos más empleada para la búsqueda de artículos en economía, el número de referencias que incluyen el término capital social como una de sus palabras clave se ha ido duplicado todos los años desde finales de los años noventa (Sabatini, 2006).

Un tercer autor de gran relevancia en el ámbito del capital social es el politólogo estadounidense Robert Putnam, quien ofrece una definición en la que únicamente se observan sus facetas positivas. Según Putnam, el capital social se identifica con aquellos “aspectos de la organización social –tales como confianza, normas y redes sociales– que pueden mejorar la eficiencia de la sociedad facilitando acciones coordinadas” (Putnam, 1993; p. 167).

Pero más allá de las dificultades en su definición, existe un consenso creciente acerca de dos cuestiones relacionadas con el capital social: primero, su naturaleza multifacética y, segundo su influencia positiva en el desarrollo. Respecto a la primera cuestión, desde el asociacionismo o la acción colectiva, hasta la confianza y las normas de reciprocidad, el capital social presenta múltiples facetas (véase Dasgupta y Serageldin, 2002 o Grootaert y Van Bastelaer, 2002). Ello requiere distinguir sus aspectos cuantitativos (que midan el número de relaciones sociales, la estructura de las redes entre agentes, la presencia de asociaciones y grupos, etc.), aspectos cualitativos (que analicen la tipología de las relaciones, el grado de confianza, etc.) y aspectos culturales (que describan el entorno en el que se desarrollan los estilos de vida, valores y pautas de comportamiento).

En cuanto a la segunda cuestión, múltiples estudios han probado empíricamente la existencia de una relación positiva entre capital social y desarrollo (véase, por ejemplo, Galaso, 2011, para un resumen de dichos estudios). Esto se debe a que el capital social facilita la obtención y difusión de información entre agentes económicos y desincentiva los comportamientos oportunistas, fomentando la adopción de soluciones cooperativas, socialmente más eficientes.

Considerando todo esto, cabe preguntarse ahora si los distritos industriales *marshallianos* cuentan con un capital social distintivo y propio. En otras palabras, si el modelo de distrito se basa en un capital social característico. A este respecto, la literatura académica sobre distritos industriales identifica una serie de aspectos comunes en sus relaciones sociales:

1. Aspectos cuantitativos: elevado número de relaciones, tanto entre empresas como entre individuos. Las cuales, debido a la concentración geográfica, en su mayoría tienen un carácter directo (contactos cara a cara) y recurrente.
2. Aspectos cualitativos: tendencia a relaciones de tipo horizontal. Tanto entre empresas, por la igualdad de condiciones en un sistema donde no hay firmas dominantes que se imponen sobre el resto; así como entre individuos, facilitadas por las reglas de interacción que eliminan diferencias entre trabajadores y empresarios. Además, muestra un gran peso y efectividad de las relaciones informales, lo que reduce enormemente la necesidad de recurrir a intermediación o formas de coordinación formales o burocráticas. Por último, existen elevados niveles de confianza entre la población que permiten la sucesión de los

procesos de división localizada del trabajo, de integración flexible, y de aprendizaje e innovación localizada.

3. Aspectos culturales: tradiciones y cultura compartida basada en el respeto y la común aceptación de una serie de reglas de comportamiento y sanciones efectivas, y en un fuerte sentimiento de pertenencia a la comunidad.

Estos rasgos generales son, en definitiva, característicos del capital social en el modelo de los distritos industriales *marshallianos* (Galaso, 2012). Con el fin de profundizar en esta afirmación, los apartados siguientes presentan un análisis pormenorizado del distrito textil de Prato. En esta parte del trabajo trataremos de describir su capital social y observar el papel que desempeñó en la formación y desarrollo del distrito pratense.

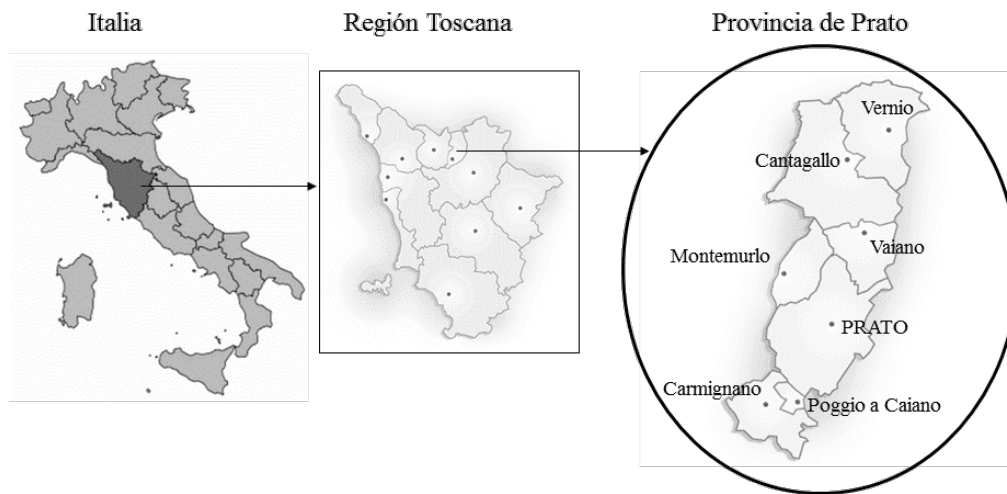
➤ 4. El distrito industrial de Prato.

La ciudad de Prato está situada veinte kilómetros hacia el noroeste de Florencia, en la región italiana de la Toscana. En la actualidad es la capital de la provincia de Prato⁴, que cuenta además con los municipios de Cantagallo, Carmignano, Montemurlo, Poggio a Caiano, Vaiano y Vernio (Mapa 1).

La delimitación geográfica de su distrito industrial ha evolucionado con el tiempo. Si bien durante el siglo XIX y los comienzos del XX éste se reducía a la localidad de Prato, a partir de los años cincuenta y sesenta, se expandió considerablemente, englobando a la totalidad de la provincia, y afectando parcialmente –por el crecimiento de la industria textil– a otros seis municipios vecinos: Agliana, Montale y Quarrata en la provincia de Pistoia; y Calenzano, Campi Bisenzio y Barberino del Mugello en la provincia de Florencia (Bellandi y Romagnoli, 1994). En resumen, podemos afirmar que, en la actualidad, el distrito industrial de Prato cubre un territorio de alrededor de 700 kilómetros cuadrados con una población de 300.000 habitantes (Dei Ottati, 2005).

⁴ De reciente creación, la provincia de Prato nació en 1991 tras repetidas peticiones de separación de la provincia de Florencia, donde se encontraba previamente.

Mapa 1
Localización del distrito de Prato



Fuente: Elaboración propia.

Antes de seguir adelante con nuestra investigación, cabe preguntarse si resulta adecuado considerar a Prato como un distrito industrial *marshalliano*. Es decir, si su modelo productivo y sus características socioeconómicas se corresponden con las que presentan dichas unidades socio-territoriales. En primer lugar, respecto a la estructura productiva, en la zona de influencia que hemos delimitado se observa la concentración de un gran número de empresas de tamaño pequeño y mediano. Muchas de estas empresas son de carácter artesano, están altamente especializadas, cada una de ellas en una o pocas fases del proceso productivo, pero la inmensa mayoría dentro de la industria textil. Además, estas empresas cuentan con una gran flexibilidad y adaptabilidad a las fluctuaciones de la demanda, especialmente motivada por los cambios de la moda. Según hemos visto previamente, este modelo productivo responde al clásico ejemplo de distrito industrial *marshalliano*.

Atendiendo a su estructura social y cultural, en Prato se dan también las características clásicas de los distritos industriales. Así, la fuerza de trabajo se concentra en pequeñas unidades productivas; los emprendedores, especialmente aquellos con categoría artesanal, desempeñan un papel de gran relevancia en la economía; la movilidad laboral y social es muy elevada; y la cultura comunitaria, basada en una fuerte ética del trabajo y en el respeto de unas reglas de comportamiento y sanciones, tiene una presencia destacada.

Por todo ello, se puede concluir que las estructuras productivas, sociales y culturales de Prato responden al modelo de distrito industrial *marshalliano* descrito por la literatura académica y, en definitiva, puede ser considerado como tal en nuestro estudio.

➤ 5. El desarrollo económico en Prato.

Desde hace siglos, la economía de Prato ha estado directamente ligada a la industria textil y, si bien recientemente dicha industria ha experimentado una serie de dificultades considerables, aún a día de hoy sigue siendo el motor principal de la economía regional: segunda en importancia de la región Toscana tras el área de Florencia, y una de las más relevantes de la Italia central. Analizaremos, a continuación, cómo se ha desarrollado el distrito industrial.

5.1. Una breve introducción histórica.

La industria textil de Prato nace en torno al año 1000 D.C., alrededor del *Borgo al Cornio*, el núcleo originario de la ciudad. Sus habitantes, un pueblo formado principalmente por pastores de ovejas, no tenían dificultad para acceder a la materia prima básica: la lana. Por ello, durante el Alto Medioevo, se fueron instalando a lo largo del río Bisenzio –el río que cruza la ciudad– una serie de acequias y molinos que se emplearon para esta industria. Sin embargo, no es hasta el año 1200 que los fabricantes de paños comienzan a ser apreciados por la calidad y fineza de sus productos tanto en el resto de Italia como en el extranjero.⁵

A lo largo del siglo XIV su industria textil continuó desarrollándose dando lugar al nacimiento de la Corporación del Arte de la Lana, mediante la cual los fabricantes pratenses regulaban la elaboración y el comercio de este tipo de paños, lo que supone una clara muestra de la gran tradición asociativa presente en la industria textil. En esta época destacó la figura del emprendedor y mercante Francesco di Marco Datini (1335-1410), el cual, a través de su red de almacenes, llevó los paños pratenses a diferentes países de Europa, trayendo a la ciudad lanas de muy elevada calidad (*lane pregiate*) y nuevos tipos de colorantes. Asimismo, introdujo importantes novedades en el sistema de contabilización que contribuyeron a acelerar los intercambios comerciales y crearon las bases de la contabilidad moderna.

Durante los siglos XVI y XVII, la ciudad experimenta un cierto estancamiento económico. Sin embargo, en estos siglos se producen importantes avances en las técnicas de producción, especialmente en el proceso de tintura. Además, en 1653, Prato obtuvo la condición de ciudad independiente y el reconocimiento de una diócesis junto con Pistoia, de la que se separará en 1954.

En el siglo XVIII, bajo el Granducado de Lorena, Prato desarrolló enormemente su industria textil, insertándose significativamente en el mercado internacional. En esta etapa se produjo un importante cambio en la composición social por el cual la burguesía fue ascendiendo, en términos de poder, frente a las familias nobles. La creación de la Cámara de Comercio y del *Collegio Cicogini*, que

⁵ Para una descripción detallada de la evolución histórica de Prato, véase Sambo (2001) o Galaso (2012).

asume el papel de centro formativo de la ciudad, también tuvieron lugar en este período. Se habían sentado las bases productivas e institucionales para la implantación de la Revolución Industrial en Prato.

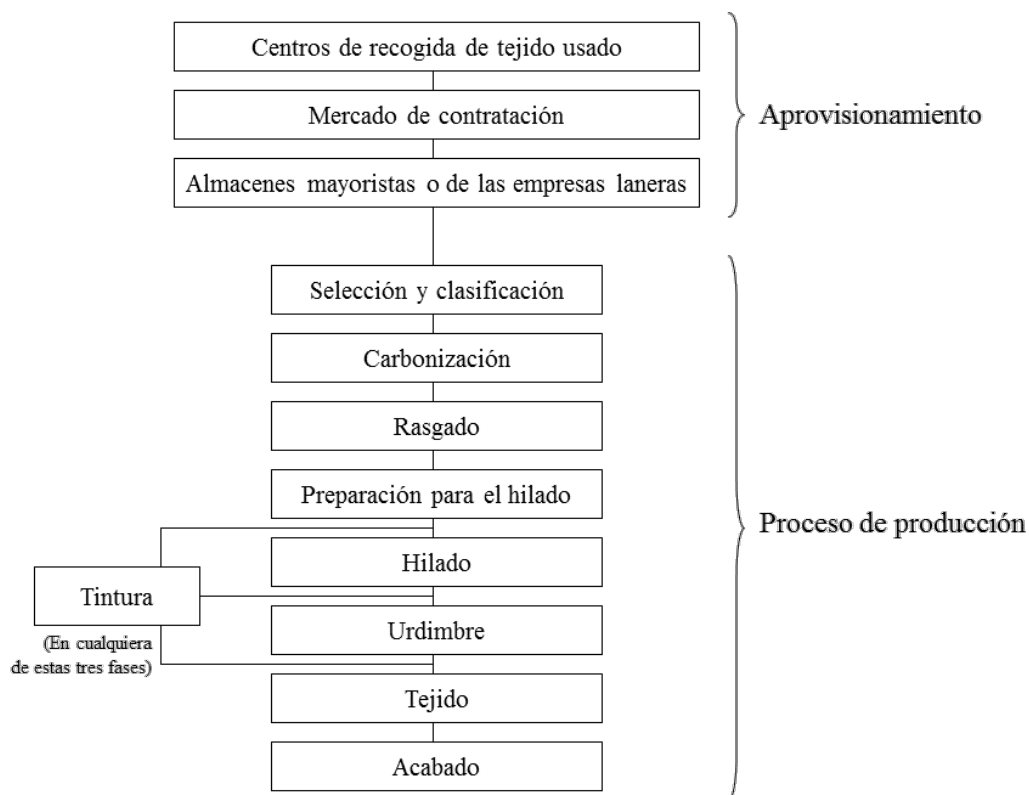
5.2. El desarrollo industrial en el siglo XIX.

En los primeros años del siglo XIX, dio comienzo en Prato el proceso de mecanización de la industria y el paso de la mayor parte de la población empleada en la agricultura a la industria y el artesanado. Ya en 1846, solo una sexta parte de la población se dedicaba a la agricultura, ocupándose el resto de labores de manufactura o de comercio (Lungonelli, 1996). En este proceso tuvo especial trascendencia el gran crecimiento experimentado por la industria de fabricación de sombreros de paja, desde comienzos del siglo hasta 1830. Durante estos años, destaca la figura del emprendedor Giovan Battista Manzoni (1789-1867), que introdujo en Prato diferentes tecnologías de la maquinaria textil empleadas en Europa, así como la diversificación a través de productos de algodón. Todo ello permitió que se comenzaran a sentir los efectos de la Revolución Industrial en el ámbito local.

Durante la segunda mitad del siglo XIX las empresas pratenses comienzan a fabricar lo que a la postre se convertiría en el principal exponente de su desarrollo como distrito industrial: los tejidos de lana regenerada. Para su producción (véase la Gráfica 1), que ya se utilizaba en Inglaterra desde 1813, se empleaba lana proveniente de tejidos usados. Tras un proceso de clasificación de las telas en función de su calidad y color, y posteriormente una larga secuencia de operaciones, la lana usada se transformaba en fibras regeneradas que se empleaban en la elaboración de tejidos de baja calidad y bajo coste dirigidos hacia los mercados internacionales.

Gráfica 1

Fases del proceso económico-productivo de productos de lana regenerada en Prato



Fuente: Dei Ottati, 1995; p. 120

Además, la industria pratense experimenta durante el siglo XIX un importante proceso de integración vertical en grandes fábricas. Esta tendencia fue motivada por distintos factores: el tipo de producto, el mercado al que se dirigía, las sucesivas renovaciones tecnológicas, la mejora de las comunicaciones –en 1848 se inaugura la línea férrea entre Florencia y Prato–, así como las acciones de la administración pública orientadas a favorecer un modelo industrial basado en la gran empresa.

Sin embargo, la integración vertical convivió, desde entonces, con un modelo de producción difusa, en el que numerosas pequeñas empresas –muchas de ellas de carácter artesano– se repartían las distintas etapas del proceso productivo. Este modelo jamás llegó a desaparecer de la economía pratense. Como apunta Lungonelli (1996), a finales del siglo XIX, de un total de 525 empresas textiles que trabajaban desde el hogar en la región Toscana, en Prato se contabilizaron 459. Lejos de reducir su presencia, estas empresas fueron el principal pilar del modelo productivo en el futuro distrito industrial. Además, se desarrollaron sin apoyo alguno por parte de las autoridades políticas, contando únicamente con el soporte institucional de los vínculos y asociaciones que crearon entre ellas.

5.3. Prato a comienzos del siglo XX.

Prato entra en el siglo XX como una ciudad de 50.000 habitantes casi exclusivamente orientada hacia la industria textil. Tras una breve crisis de sobreproducción en la que, pese a todo, los niveles de desocupación fueron mucho menores que los de la media nacional (34,4 por ciento en Prato frente al 50,9 por ciento en el conjunto de Italia en 1901), la industria vive unos años de crecimiento en los que pasa de 20.000 husos en 1890 a 50.000 en 1920. Durante los años treinta, el distrito se convirtió en el primer centro industrial lanero de Italia (Becattini, 2000). Este hecho, junto con la gran importancia que los productos de lana regenerada suponían para su economía, le dio a Prato el sobrenombre de *ciudad de los trapos*. Así, a finales de los años treinta se llegó a concentrar en Prato el 90 por ciento de los trapos empleados en Italia para tejidos regenerados (Absalom *et al.*, 1997).

Durante todo este período, el modelo productivo se basó en un doble circuito formado por:

1. Grandes empresas: lanificios completos que, cubriendo todas las fases, realizan productos de baja calidad para exportar a países de baja renta, especialmente a China, India, Sudáfrica o Egipto.⁶
2. Pequeñas empresas: emprendedores y pequeñas *empresas fase* especializadas en diferentes etapas del proceso de producción de tejidos cardados, generalmente para ropa femenina dirigida al mercado nacional.

Una figura perteneciente a este último grupo y particularmente característica de la industria pratense es la de los *impannatori*. Estos actores, cuyos orígenes se remontan a la Edad Media (Triglia, 1989), representan un tipo específico de emprendedores. Comenzando por la compra de materias primas y basándose en sus propios diseños, los *impannatori* encargan a diferentes *empresas fase* la producción de ropa, coordinan este proceso y, finalmente, venden el producto terminado en el mercado final (Dei Ottati, 1994).

5.4. Prato durante la Segunda Guerra Mundial.

Con el comienzo del conflicto bélico, Prato tuvo que responder a las necesidades de la economía de guerra italiana. Así, se vio privada de lo que hasta la fecha habían sido sus mercados externos tradicionales, y obligada, no sin grandes esfuerzos de reajuste, a dirigir su producción para satisfacer los pedidos militares y el mercado interno. Asimismo, debido a que las importaciones italianas de lana virgen fueron prácticamente reducidas a cero, la producción se vio forzada a utilizar en mucha mayor medida la

⁶ Para entender el valor de estas exportaciones hay que considerar que a finales de los años treinta, las exportaciones pratenses (derivadas principalmente de lanificios completos) suponían un 30 por ciento del valor total de las exportaciones laneras de Italia, o lo que es lo mismo, 100 de un total de 321 millones de liras que valían los productos exportados (Dei Ottati, 1994; p. 117).

lana regenerada (Absalom *et al.*, 1997). La experiencia con que Prato contaba en el uso de este tipo de lana otorgó al sistema local una importante ventaja competitiva frente a otros centros textiles italianos. Sin embargo, las nuevas condiciones favorecieron la concentración industrial debido a la mayor dificultad de las pequeñas empresas a la hora de acceder tanto a las materias primas como a los contratos militares para colocar sus productos.

Bajo la ocupación alemana, Prato se convirtió en un centro de la industria bélica nazi, para lo cual los alemanes buscaron una mayor racionalización y concentración productiva en grandes fábricas que podían controlar con mayor facilidad. Esto llevó al surgimiento de diferentes manifestaciones de resistencia en el ámbito local en forma de huelgas o de ayudas por parte de los campesinos a los ex prisioneros aliados, que no terminaron hasta la liberación de la ciudad.⁷

En resumen, durante la Segunda Guerra Mundial, Prato se vio inmersa en un período en el que se eliminaron sus exportaciones y se redujo sustancialmente la calidad de sus productos. Sin embargo, la industria logró mantener un elevado nivel de productividad en comparación con otras regiones de Italia.

5.5. La liberación, los daños de la Guerra y la reconstrucción.

El ejército aliado entró en Prato el 5 de septiembre de 1944, liberando definitivamente a la ciudad de la ocupación alemana y dando paso a un período de intensa reconstrucción. No en vano, Prato había sido una de las ciudades de Italia más dañadas por la Segunda Guerra Mundial. A las ochenta incursiones aéreas aliadas que destruyeron gran número de fábricas, viviendas e infraestructuras entre septiembre de 1943 y octubre de 1944 (Tinacci, 1997), hay que sumar las acciones de sabotaje llevadas a cabo por los alemanes antes de huir, saqueando reservas de alimentos y materias primas, y destruyendo maquinaria e infraestructuras.

Como se observa en el Cuadro 1, un 30 por ciento de los medios de producción en fábrica fue completamente destruido –los telares artesanos se presume que resultaron intactos–; un 40 por ciento parcialmente dañado –del cual la mitad pudo ser rápidamente reparado, mientras que la otra mitad precisó de grandes reparaciones–; restando indemne únicamente un 30 por ciento (Absalom *et al.*, 1997). En números absolutos: 90.000 husos y más de 1.300 telares quedaron completamente inutilizados tras la guerra (Chiesi, 1997).

⁷ Entre ellas, destaca la huelga general del 4 de marzo de 1944 (en el resto de Italia se produjo el 1 de marzo), que provocó una violenta represión por parte de los alemanes.

Cuadro 1
Instalaciones dañadas y destruidas por la Segunda Guerra Mundial en Prato

	Levemente dañadas		Gravemente dañadas		Semidestruídas		Destruídas		Total
	A	B	A	B	A	B	A	B	
Centro ciudad	5.681	1.250	3.248	1.443	365	149	297	1.167	13.600
Extrarradio	5.003	789	3.558	961	708	474	872	1.261	13.626
Anejos	2.791	400	1.236	869	246	279	425	782	7.028
Total	13.475	2.439	8.042	3.273	1.319	902	1.594	3.210	34.254
Total de instalaciones dañadas	15.914		11.315		2.221		4.804		34.254

A: ya reparadas en 1948

B: aún sin reparar en 1948

Fuente: Absalom *et al.*, 1997; p. 403

Pese a todo, esta situación puede ofrecer una lectura positiva desde el punto de vista del capital social: la experiencia vivida en los años de guerra “sirvió para reforzar la confianza de la población en sí misma, así como la fuerza de la comunidad y el impulso hacia la autonomía local” (Absalom *et al.*, 1997; p. 129). De esta motivación nació el proceso de reconstrucción de Prato que, con las ayudas externas en financiación, el Plan de Ayuda de las Naciones Unidas (UNRRA)⁸, y las características peculiares de su industria, contribuyó en gran medida a su rápida recuperación.

Como hemos señalado, un gran número de empresas no había reportado daños significativos: alrededor de 80.000 husos que podrían ocupar a cerca de 7.000 trabajadores. Por ello, un mes después de la liberación, la industria de Prato estaba en condiciones de operar al 65 por ciento de su anterior capacidad productiva. Sin embargo, la escasa disponibilidad de materias primas y de energía eléctrica no permitía la plena ocupación de los medios productivos (Balestri, 1997). Debido a esto, el proceso de reconstrucción se centró, durante los primeros meses de la postguerra, en la rehabilitación de edificios, infraestructuras de comunicaciones y la recuperación del suministro de energía eléctrica.

Entre la liberación de Prato, en septiembre de 1944, y la de Milán en abril de 1945 pasaron ocho meses en los que el distrito pratense fue el único centro textil de la Italia centro-meridional. Este margen de tiempo supuso una importante oportunidad para su economía. Tras la liberación de Milán, se aceleró el proceso de reparación de maquinaria textil ya que gran número de piezas necesarias, inaccesibles para la industria local, estaban disponibles a través de empresas mecánicas situadas en Milán (Balestri, 1997). En ese mismo año, la ciudad alcanzó los niveles de capacidad productiva anteriores a la Guerra; niveles que fueron superados de forma consistente en los años siguientes (Chiesi, 1997). No obstante, la

⁸ Según este plan, Italia podía importar lana en buenas condiciones para transformarla y venderla en mercados exteriores (Dei Ottati, 1992).

reconstrucción de Prato no se consideró completada hasta 1946, con la sistematización de la mayor parte de la infraestructura civil (Balestri, 1997).

5.6. El nacimiento del distrito industrial *marshalliano*.

Durante los primeros años de la posguerra, Prato volvió a adoptar con éxito el mismo modelo productivo de doble circuito que caracterizó a su industria desde comienzos del siglo XX. Bajo esta estructura de lanificios integrados por un lado y pequeños emprendedores y *empresas de fase* por otro, la ciudad obtuvo un importante crecimiento a lo largo de estos años.

Sin embargo, a finales de los años cuarenta, los mercados a los que tradicionalmente se habían dirigido los productos pratenses, especialmente los internacionales, experimentaron una drástica disminución. Por un lado, el mercado nacional se vio afectado por una serie de políticas antiinflationistas y por la distribución de precios de la UNRRA. Por otro –y esto tuvo más repercusión en la formación del distrito industrial–, las grandes empresas de Prato perdieron presencia en los mercados internacionales. Esto último fue motivado por las medidas proteccionistas hacia el sector textil llevadas a cabo por los países tradicionalmente importadores de productos pratenses, junto con una serie de condiciones adversas en el tipo de cambio y el precio de las materias primas. La devaluación de la libra esterlina en septiembre de 1949 y el derrumbe del precio de la lana en la primavera y el verano de 1951 causaron grandes pérdidas a los telares pratenses.

Esta nueva situación trajo consigo una importante crisis de los grandes lanificios que, al no encontrar salida fácil para sus productos, se vieron en la necesidad de buscar nuevos mercados. La mejor opción la representaban los países occidentales, sin embargo, éstos ya contaban con sus propias industrias textiles que presentaban un enfoque similar al ofrecido por la gran industria pratense. Para dirigirse con éxito a estos mercados, era necesario desarrollar productos diferenciados, altamente especializados, de mayor valor añadido, y más fáciles de adaptar a una demanda cambiante debido a las fluctuaciones de la moda. Es decir, productos más similares a los que producían en Prato los emprendedores conjuntamente con las pequeñas *empresas de fase*.

Con este fin, las grandes empresas optaron por reestructurar su sistema productivo externalizando y subcontratando gran parte de las fases de fabricación y especializándose en tareas como la planificación y organización de la producción y la comercialización de tejidos. Es decir, asumiendo un papel muy similar al de los *impannatori* y dando facilidades a gran parte de sus empleados para que se establecieran por su cuenta realizando actividades de fase, por medio de la cesión de maquinaria o la concesión de créditos que serían devueltos con la provisión de productos. En el siguiente cuadro se observa cómo, a partir de 1951, las empresas de menor tamaño tomaron más protagonismo respecto a las grandes fábricas.

Cuadro 2

Distribución de unidades productivas y trabajadores en la industria textil en la provincia de Florencia por tamaño entre 1951 y 1961

Tamaño en número de empleados		hasta 10	entre 11 y 50	entre 51 y 100	entre 101 y 500	más de 500	Total
1951	Unidades	67,0	24,0	4,0	4,5	0,5	100
	Trabajadores	9,8	25,2	14,0	37,0	14,0	100
1961	Unidades	88,4	9,8	1,2	0,7	0,0	100
	Trabajadores	29,3	33,4	12,4	19,2	5,7	100

Fuente: *Dei Ottati, 1995; p. 115.*

Las inevitables consecuencias negativas que provocó el proceso de desintegración vertical, tales como los despidos masivos de trabajadores, podrían haber llevado a Prato a una situación de elevada polarización y conflicto social. No obstante, dichas consecuencias se vieron mitigadas por un simultáneo proceso de integración social, facilitado por las características específicas del capital social pratense. Por un lado, la elevada tendencia a establecerse por su cuenta, y el gran apoyo que, desde instituciones como la familia, se ofrecía a esta opción, otorgaron una gran flexibilidad al mercado de trabajo. Por otro lado, el fuerte sentimiento de pertenencia a la comunidad y los altos niveles de asociacionismo promovidos desde el ayuntamiento colaboraron en gran medida a ofrecer soluciones comunes eficaces ante las dificultades de la industria así como a limitar “la transferencia de costes de reestructuración hacia los segmentos más pobres de la población, lo que permitió el mantenimiento del consenso y la cooperación recíproca” (Dei Ottati, 1994; p. 130).

Ambos procesos –el de desintegración de la gran industria y el de integración social– desembocaron en lo que Becattini denomina como la metamorfosis de la industria; es decir, el nacimiento del distrito industrial *marshalliano*. Dicha metamorfosis pratense se puede descomponer, según este autor, en seis aspectos fundamentales (Becattini, 2000):

1. El paso de la integración vertical a aquella característica del sistema de producción difusa, junto con los correspondientes ajustes de los mercados tradicionales de productos y servicios de fase.
2. La introducción del nylon en los productos textiles, que supuso una serie de importantes consecuencias en términos tecnológicos, organizativos y de mercado.
3. El modo en que se realiza la adaptación de valores, conocimientos e instituciones a las cambiantes condiciones del mercado, de la tecnología y de la cultura en Italia y el mundo.

4. La explosión del deseo de convertirse en emprendedor característico de la población de Prato.
5. El modo en que los mercados particulares de las empresas pratenses se expanden hacia la competencia en mercados mundiales.
6. La demostración por parte de la administración pública, del alcalde y del Partido Comunista local, de una sustancial disponibilidad y efectividad a la hora de enfrentarse a los nuevos problemas de la ciudad.

5.7. Expansión económica y consolidación del distrito industrial *marshalliano*.

A partir de mediados de los años cincuenta, y una vez superada la crisis que provocó el cambio de dirección de los mercados, el distrito industrial de Prato continuó experimentando un creciente proceso de desintegración vertical. Lejos de volver al modelo anterior, la desintegración se tradujo en un peso cada vez mayor de las empresas de pequeño tamaño frente a los grandes lanificios (Cuadro 3). Esta tendencia supuso la consolidación en Prato del modelo productivo característico de los distritos industriales *marshallianos*.

Cuadro 3

Distribución de unidades productivas y trabajadores en la industria textil en la provincia de Florencia por tamaño entre 1951 y 1981

Tamaño en número de empleados		hasta 10		entre 11 y 50		entre 51 y 100		entre 101 y 500		más de 500		Total	
		N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
1951	Unidades	805	67,5%	284	23,8%	51	4,3%	48	4,0%	5	0,4%	1.193	100%
	Trabajadores	2.433	9,8%	6.297	25,3%	3.623	14,6%	9.106	36,7%	3.385	13,6%	24.844	100%
1961	Unidades	5.998	88,3%	665	9,8%	79	1,2%	49	0,7%	3	0,0%	6.794	100%
	Trabajadores	13.003	29,4%	14.772	33,4%	5.481	12,4%	8.487	19,2%	2.454	5,6%	44.197	100%
1971	Unidades	8.478	88,5%	956	10,0%	108	1,1%	39	0,4%	3	0,0%	9.584	100%
	Trabajadores	16.943	33,0%	19.243	37,4%	7.455	14,5%	6.067	11,8%	1.707	3,3%	51.415	100%
1981	Unidades	11.862	88,5%	1.427	10,6%	89	0,7%	24	0,2%	N.D.	N.D.	13.402	100%
	Trabajadores	25.970	42,5%	25.674	42,0%	6.027	9,9%	3.426	5,6%	N.D.	N.D.	61.097	100%

Fuente: *Dei Ottati, 1995; p. 115.*

Según Dei Ottati (1992), este proceso no se detuvo debido a cuatro razones:

1. La flexibilidad requerida por la demanda de los mercados occidentales continuó incrementándose.
2. La creciente división del trabajo permitió una mayor especialización y, consecuentemente, mayor productividad y calidad de la producción.
3. Se fue generando una red de relaciones interpersonales e interempresariales –sociales y económicas– que favoreció la creación de lo que Marshall denomina atmósfera industrial.
4. La intensificación de relaciones favoreció el desarrollo del sistema descrito por Marshall como de conocimiento y confianza mutua. Este sistema fue capaz de desincentivar los comportamientos oportunistas y permitir la difusión de conocimientos dentro del distrito industrial, impulsando a su vez la mayor desintegración vertical en el sistema productivo.

La conjunción de los cuatro aspectos anteriores proporcionó una serie de beneficios a las empresas. Beneficios materializados en forma de economías externas a las empresas pero internas al distrito que, a su vez, dotaron al proceso de desintegración de un carácter irreversible. Bajo este modelo productivo, característico de los distritos industriales, Prato experimentó hasta mediados de los años setenta una fase de gran crecimiento económico. Muestra de ello es el significativo aumento en el número de empresas y en la capacidad productiva (Cuadro 4).

Cuadro 4
Empresas y trabajadores de la industria textil en el distrito
de Prato, 1951-1981

	1951	1961	1971	1981
Empresas textiles	830	7.601	10.695	14.689
Trabajadores en la industria textil	21.572	41.590	49.969	61.119

Fuente: Dei Ottati, 2005; p. 12.

Asimismo, la evolución experimentada por las exportaciones pratenses que, “crecieron en tamaño, se diferenciaron cualitativamente y consolidaron su posición en los mercados internacionales” (Becattini, 2000; p. 60) refleja el éxito económico del distrito industrial. Esta situación conllevó también una serie de transformaciones en la estructura social de Prato, que fue evolucionando hacia una menor polarización y un mayor peso de los emprendedores frente a los trabajadores por cuenta ajena (Cuadro 5).

Cuadro 5

Distribución de trabajadores en industria y otras actividades según el tipo de profesión

Año	Emprendedores, directivos y profesionales	Trabajadores por cuenta propia	Trabajadores por cuenta ajena
1951	12,0%	21,6%	66,4%
1961	10,6%	28,2%	61,2%
1971	17,3%	30,2%	52,5%
1981	25,2%	26,9%	47,9%

Fuente: Dei Ottati, 1994; p. 137.

Por último, como apuntan Bellandi y Romagnoli (1994), el éxito del desarrollo pratense trajo consigo una serie de innovaciones en el proceso productivo. Muestras de ello son el uso de lana de más calidad y el empleo de nuevas y más rápidas máquinas, lo que a su vez provocó una mayor diferenciación de los productos –generalmente de más calidad– y un aumento de las actividades complementarias, tales como la industria de maquinaria textil. Estos cambios resultaron vitales para la respuesta de Prato a los desafíos que se le presentaron en los años siguientes.

5.8. Evoluciones recientes en el distrito industrial.

A mediados de los años setenta se abre una nueva fase en la que, como consecuencia directa de la evolución natural del distrito, se producen una serie de transformaciones en los rasgos característicos del sistema productivo local. El primer cambio significativo lo constituye la diversificación de las empresas pratenses que, a través de una ampliación de la gama productiva y de las materias primas empleadas, determina el paso de un distrito sustancialmente monoproducción, centrado en el tejido lanero cardado, a otro con una oferta compuesta que incluye productos más o menos cercanos a la tradición productiva local. A este respecto, Lazzeretti y Storai (1999) consideran dos tipos de diversificación en Prato: la diversificación continua (hacia actividades como el desarrollo de maquinaria textil) y la discontinua (hacia la fabricación de productos totalmente novedosos como, por ejemplo, los tejidos de decoración).

Junto al proceso de diversificación, se observa un aumento de las actividades del sector terciario que conllevó la necesidad de adaptar nuevos conocimientos externos –diferentes a los característicos del distrito– a las necesidades y particularidades de las empresas pratenses. Finalmente, en esta etapa se produjo una fuerte tendencia a la formación de grupos –formales e informales– de empresas. Según Dei Ottati (1995), estos cambios introdujeron una serie de elementos de segmentación y asimetría en los

mercados locales, así como una heterogeneidad cultural que, a su vez, dificultaron los tradicionales mecanismos de coordinación.

Además de esta evolución interna, como apuntan Bellandi y Romagnoli (1994), cinco aspectos del contexto italiano e internacional influyeron directamente en la industria textil pratense a partir de mediados de los años ochenta:

1. La fuerte ralentización del comercio mundial.
2. La mayor flexibilidad de las grandes empresas italianas.
3. La desprotección de las pequeñas empresas por tipos de cambio flexibles que produjeron bajadas en los márgenes de beneficio y endeudamientos.
4. La creciente importancia del factor moda –entendido como la capacidad de diferenciar productos para satisfacer la variedad y variabilidad de gustos y estilos de vida de los consumidores– en el sector textil.
5. El proceso de especialización internacional y redistribución del sector, que permitió a algunos países industrializados reafirmar su capacidad productiva y su competitividad en el mercado internacional.

El primer reflejo de esta nueva situación sobre la industria textil se pudo observar en una importante disminución de las exportaciones que, aunque favoreció a los productos de la gama alta, perjudicó enormemente a aquellos de más baja calidad (Cuadro 6).

Cuadro 6
Exportaciones de productos textiles pratenses, 1985-1993

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Valores en millones de liras corrientes									
Hilados	309	249	234	228	252	222	206	204	268
Tejidos	1.864	1.604	1.552	1.748	1.711	1.663	1.903	2.115	2.509
Otros tejidos	101	96	242	147	180	175	152	172	253
Ropa de punto	700	789	810	699	681	753	782	826	964
Total	2.974	2.738	2.838	2.822	2.824	2.813	3.043	3.317	3.994
Números índice, base 1985 = 100									
Hilados	100	81	76	74	82	72	67	66	87
Tejidos	100	86	83	94	92	89	102	113	135
Otros tejidos	100	95	240	146	178	173	150	170	250
Ropa de punto	100	113	116	100	97	108	112	118	138
Total	100	92	95	95	95	95	102	112	134

Fuente: Dei Ottati, 1995; p. 159.

Esta caída en las exportaciones trajo consigo grandes dificultades financieras para las empresas que, junto con un aumento de la productividad, implicaron una importante reducción del número de empleados a través de procesos de despido con la consiguiente crisis en el mercado laboral de Prato (Cuadro 7).

Cuadro 7

Trabajadores contratados y despedidos en la industria textil en la provincia de Prato, 1986-1990

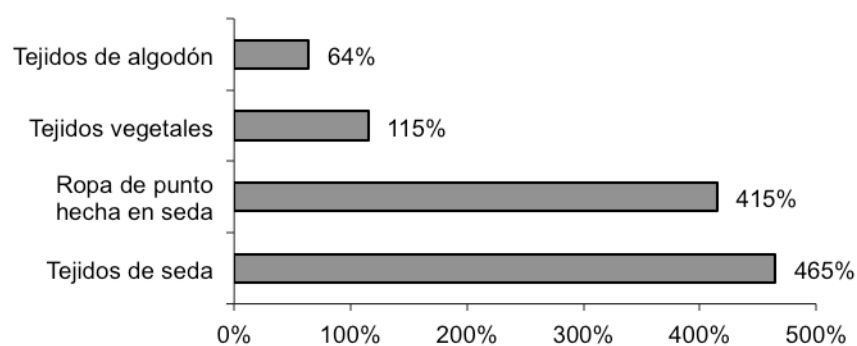
	1986	1987	1988	1989	1990
Contratados	8.433	5.673	3.365	4.088	4.881
Despedidos	9.585	7.150	5.082	4.566	4.051
Saldo	-1.152	-1.477	-1.717	-478	830

Fuente: Dei Ottati, 1995; p. 158.

Ante la situación de crisis, las empresas reaccionaron de formas diferentes: algunas compañías optaron por acentuar la diferenciación (Gráfica 2), incluso más allá de la industria textil. Esto tuvo efectos positivos sobre aquellas empresas que la practicaron, aunque efectos dispares sobre el distrito en su conjunto. Por un lado permitió una adaptación más rápida a los cambios externos, pero por otro también aceleró el redimensionamiento del sistema productivo local contribuyendo a alterar su delicado mecanismo de funcionamiento interno.

Gráfica 2

Diversificación de exportaciones (incremento porcentual de exportaciones de productos no tradicionales pratenses, 1985-1988)



Fuente: Elaboración propia según datos en Dei Ottati, 1995; p. 165.

Otras compañías, sin embargo, optaron por aumentar la calidad de los productos y servicios al cliente. Como indicador del aumento de calidad de los productos, se puede considerar la evolución de los precios que, en promedio, pasaron de 17.000 liras el kilo de lana exportada en 1985 a 25.000 liras en 1993 (Dei Ottati, 1995). Finalmente, algunas empresas respondieron mediante una especialización comercial, que, al contar con proveedores fuera del distrito, de alguna forma cortaba el ciclo productivo interno de Prato.

La diferente evolución mostrada por las empresas pratenses conllevó una serie de asimetrías en la división local del trabajo que, a la postre, tuvieron importantes consecuencias sobre el funcionamiento del distrito industrial.⁹ Las diferencias en la evolución se debieron al producto fabricado y a la especialización productiva. Así, las empresas que continuaron con productos tradicionales se vieron perjudicadas frente a las que adoptaron nuevos productos. Además, aquellas especializadas en las fases iniciales del proceso productivo atravesaron más dificultades debido a la nueva competencia desde el exterior, mientras que las que lo estaban en las fases finales se vieron favorecidas.

Las asimetrías entre empresas beneficiadas y perjudicadas hicieron más atractivos los comportamientos oportunistas, disminuyeron las economías externas a la empresa pero internas al distrito y redujeron el elemento comunitario característico del mercado distritual. En definitiva, estas asimetrías parecían estar socavando el rico capital social de Prato. Por otro lado, el fuerte desequilibrio entre la oferta y la demanda conllevó un aumento de la competencia en precios que, de alguna forma, deterioró el equilibrio entre competencia y cooperación.

Junto a esto, la reestructuración organizativa, fruto de la formación de grupos formales e informales de empresas, trajo consigo una mayor articulación de los mecanismos de coordinación. A este respecto, cabe apuntar que el peso del mercado comunitario se vio disminuido de forma que la mayor coordinación se produjo a costa de una pérdida en la autonomía de las empresas.

No obstante, con el inicio de la década de los noventa, y gracias a las reestructuraciones llevadas a cabo en años anteriores, Prato logró salir de las dificultades en que se vio inmersa a partir de mediados de los ochenta. Muestra de ello son los aumentos en la facturación de las empresas textiles a partir de 1992 y la fuerte recuperación de las exportaciones que en 1991 volvieron a alcanzar los niveles de 1985 (Lazzeretti y Storai, 1999). A finales del siglo XX, la industria textil seguía representando el motor principal de la economía local: de acuerdo con el censo de industrias y servicios, Prato contaba con 50.000 trabajadores y 9.000 empresas en la industria textil en 1996; y según datos de la asociación industrial local, el valor de la producción textil en 2001 alcanzó los 5.500 millones de euros.

⁹ Dei Ottati explica estas asimetrías aludiendo al mayor poder contractual que las empresas favorecidas —es decir, aquellas que diversificaron productos o que se habían especializado en las fases finales del proceso— comenzaron a mostrar respecto a las más perjudicadas (Dei Ottati, 1995).

Además, y a pesar de los obligados cambios acontecidos en el distrito pratense, éste sigue manteniendo en la actualidad la esencia del modelo característico de sus años de gran crecimiento, utilizándolo como base para la superación de los grandes obstáculos a los que se ha ido enfrentando. En palabras de Dei Ottati (2005; p. 4):

La reestructuración llevada a cabo en respuesta a las dificultades acaecidas en los años ochenta supuso importantes cambios, sin embargo no destruyó la organización local de la industria, la cual a día de hoy se sigue basando en una extensa división del trabajo entre las empresas.

➔ 6. El capital social en el distrito industrial de Prato.

Para comprender el papel desempeñado por el capital social en el nacimiento, consolidación y posterior desarrollo económico del distrito industrial pratense, analizaremos tres cuestiones fundamentales: los aspectos cuantitativos, cualitativos y culturales del capital social. Comencemos por el análisis cuantitativo.

6.1. Aspectos cuantitativos.

Para un análisis de tipo cuantitativo acerca del capital social en Prato es interesante fijarse en las siguientes cuestiones: (1) el número de empresas pequeñas y de asociaciones de empresas¹⁰, (2) la frecuencia de los contactos entre asociaciones, empresas e instituciones; y (3) la frecuencia de contactos entre individuos.

En primer lugar, respecto a la cantidad de empresas, como indican Lazzeretti y Storai (1999), la tendencia a la desintegración en el modelo productivo trajo consigo un importante aumento en el número de empresas (véase el Cuadro 2) que, según Dei Ottati (1994) conllevó un incremento en la cantidad e intensidad de las relaciones entre ellas.

En segundo lugar; acerca de las asociaciones y la frecuencia de contactos entre éstas, las empresas y las instituciones; destaca, según la investigación realizada por Sambo (2001), la fuerte tradición asociativa pratense que hoy día se traduce en la presencia de un gran número de asociaciones¹¹: un total de 400, que suponen una media de 22,9 por cada 10.000 habitantes. Asimismo, es significativo cómo entre ellas existe una gran cantidad de interacciones tanto de tipo informal (el 95,7 por ciento

¹⁰ Como hemos visto en la descripción del modelo económico de los distritos industriales, debido a su estructura productiva, en estos lugares las empresas pequeñas mantienen entre ellas gran número de relaciones de forma regular. Por ello, la contabilización del número de compañías nos dará una idea de la cantidad de relaciones mantenidas en el ámbito económico dentro del distrito.

¹¹ La antigüedad de gran parte de las asociaciones nos da idea de la tradición asociativa pratense. Según el estudio de Sambo (2001), el 21,9 por ciento de ellas fue fundado antes de 1960.

regularmente intercambia información –generalmente por medio de contactos directos– y colabora con otras asociaciones) como formal, a través de federaciones o redes estables (sólo el 27,1 por ciento de ellas opera independientemente¹², mientras que el resto lo hace integrada en algún tipo de red o federación de asociaciones).

Finalmente, respecto a la interacción con las instituciones, el estudio de Sambo (2001) revela también cómo las asociaciones mantienen regularmente relaciones en forma de contactos institucionales y consultas técnicas con los siguientes organismos: el ayuntamiento (95,7 por ciento de ellas), las instituciones provinciales (el 81,9 por ciento), las regionales (el 37,2 por ciento), las estatales (el 19,1 por ciento), y las de la Unión Europea (el 11,7 por ciento).

6.2. Aspectos cualitativos.

Como se ha visto en la descripción de la evolución histórica, la adopción del modelo de desintegración vertical acontecida en Prato a comienzos de los cincuenta tuvo una importante influencia en el tipo de relaciones establecidas entre empresas. Así, la desintegración vertical supuso que lo que previamente eran relaciones jerárquicas entre departamentos de grandes compañías, pasaran a ser transacciones comerciales; es decir, relaciones mercantiles de tipo horizontal entre pequeñas empresas encargadas de distintas fases del proceso productivo.

Sin embargo, en el caso de Prato –en línea con la teoría de los distritos industriales– estas relaciones mercantiles tienen una serie de características distintivas. En primer lugar, desatacan por su recurrencia: tanto las empresas finales, como las de fase suelen contar con una red informal de compañías con las que operan de forma regular. El estudio de Dei Ottati (2005) sobre las relaciones entre empresas pratenses presenta evidencias a este respecto (Cuadro 8).

Cuadro 8

Redes de relaciones estables entre empresas (número de empresas de fase con las que trabajan regularmente las empresas finales y viceversa)

	Número de empresas con las que mantienen relaciones estables					<i>Total</i>
	De 1 a 5	entre 6 y 10	entre 11 y 20	entre 21 y 50	más de 50	
Empresas de fase	17,7	5,9	23,5	29,4	23,5	100,0
Empresas finales	34,8	26,1	17,4	13,0	8,7	100,0

Fuente: Dei Ottati, 2005; p. 12.

¹² Este dato para la región Toscana es del 50 por ciento y para el total de Italia del 67 por ciento (Sambo, 2001).

En segundo lugar, las redes de pequeñas empresas se caracterizan por contar con una escasa integración vertical y una profunda integración horizontal en la que no hay una clara posición dominante de unas empresas respecto a otras. Como se recoge en el trabajo de Sambo (2001), en Prato se dice que cualquiera podría aceptar una orden de cualquier otro acerca de cualquier cosa, lo cual es una muestra de cómo la horizontalidad y el dinamismo de las relaciones entre empresas sustituye a las clásicas estructuras jerárquicas.

En tercer lugar, y en parte debido a las facetas anteriores, las relaciones sociales en Prato presentan un equilibrio entre elevados niveles de competencia y cooperación (Dei Ottati, 1994). La importante representación con que cuentan las asociaciones empresariales pratenses¹³, así como su amplia capacidad de actuación y efectividad, nos indica que, dentro de la fuerte competencia, las compañías buscan soluciones cooperativas como respuesta a gran parte de sus problemas. Asimismo, los acuerdos de fijación de tarifas llevados a cabo durante la fase de nacimiento del distrito –es decir, cuando la competencia entre nuevas empresas que comenzaban a operar por su cuenta era lógicamente elevada–, con el fin de limitar formas destructivas de competencia basada en reducción de precios, son otro ejemplo de este equilibrio entre competencia y cooperación.

Otro aspecto fundamental que caracteriza al capital social en Prato es su elevado nivel de confianza. Por un lado, como señalan Bellandi y Romagnoli (1994), desde la formación del distrito industrial, las empresas finales pratenses mantienen un grupo más o menos fijo de subcontratistas especializados –empresas de fase o intermedias–. Con ellos llevan una relación duradera basada en la confianza mutua. Asimismo, los intercambios de información en el círculo de empresas subcontratistas se realizan igualmente sobre una base de confianza.

Este tipo de relaciones en parte tiene su origen en los procesos de creación de nuevas empresas que tuvieron lugar con la desintegración de los grandes lanificios a principios de los años cincuenta y que dieron origen al sistema de producción difusa característico del distrito industrial. Cuando los ex trabajadores con experiencia en la industria comenzaron a crear nuevas empresas motivados y apoyados financieramente por los mismos industriales, que a su vez buscaban externalizar etapas del proceso productivo a cambio de contratos de subcontratación, se materializa entre ellos una relación mercantil basada en la confianza: (1) por un lado del industrial hacia el emprendedor –el industrial confía en que el nuevo emprendedor responderá correcta y puntualmente a los pedidos–; y por otro (2) del emprendedor hacia el industrial –en este caso el emprendedor se fía de que el industrial continuará haciéndole pedidos una vez repagada la deuda–.

¹³ De entre todas ellas, destacan la Unión Industrial Pratense (UIP) y la Confederación Nacional del Artesanado y de la Pequeña y Media Empresa (CNA).

Dei Ottati (2005) realiza un análisis de la situación actual en el que, por medio de una encuesta, mide la confianza de las empresas finales en sus subcontratistas habituales y viceversa. Para ello, diferencia tres tipos de confianza entre empresas:

1. De competencia: confianza en que la otra parte será (o no) competente en la realización del trabajo.
2. De buenas intenciones: presunción de que la otra parte buscará (o no) su propio provecho en perjuicio de la primera empresa más allá del contrato acordado entre ambas.
3. De oportunismo: percepción del riesgo de ser víctima de un comportamiento oportunista llevado a cabo por la otra parte.¹⁴

Sus resultados, resumidos en el cuadro siguiente, muestran que la confianza entre empresas pratenses, aunque presenta menores niveles para aquella depositada por las empresas intermedias en las finales¹⁵, es considerablemente elevada en la actualidad.

Cuadro 9
Confianza y oportunismo en relaciones de subcontratación entre empresas pratenses

	Relaciones con empresas finales	Relaciones con empresas de fase
Confianza de competencia	83,8	59,2
Confianza de buenas intenciones	88,9	37,0
Oportunismo	5,5	59,2

Fuente: Dei Ottati, 2005; p. 13.

Más allá de las relaciones entre empresas, Prato destaca por los elevados niveles de confianza presentes en las relaciones entre individuos. Un contexto social como el pratense en el que “los contactos cara a cara y la identificación de los miembros con la comunidad facilita la comprensión y ayuda mutuas” (Bellandi y Romagnoli, 1994; p. 154), es capaz de sostener e impulsar fuertes relaciones de confianza entre individuos.

¹⁴ Para medir estos tres tipos de confianza, la encuesta de Dei Ottati emplea tres cuestiones que han de ser evaluadas con una escala de cinco puntos. Para el primero se pregunta si “la información que recibimos de los subcontratistas (o de los clientes) es útil para nuestra empresa”; para el segundo: “nuestros subcontratistas (o clientes) habituales nos ayudarían aun en situaciones más allá de nuestro acuerdo”; y para el tercero: “si tuvieran oportunidad, nuestros subcontratistas (o clientes) se aprovecharían de forma desleal de nuestro negocio” (Dei Ottati, 2005; p. 5).

¹⁵ Estas asimetrías en las relaciones de confianza son síntoma, según la autora, de las dificultades por las que atraviesa en la actualidad el distrito a causa de la competencia china, las cuales, perjudicando en mayor medida a las empresas intermedias que a las finales, sitúan a estas últimas en una posición ventajosa que podría fomentar comportamientos oportunistas, rompiendo en cierta forma el equilibrio tradicional del distrito.

En esta línea, los resultados de la encuesta de Sambo (2001) sobre miembros de asociaciones pratenses muestran elevados niveles de confianza en la familia (9,63 sobre 10) y amigos (8,20); en los colegas de trabajo (7,40); en vecinos (6,65); y en los conciudadanos (7,48). Este mismo estudio recoge también una alta confianza de la población en las administraciones públicas municipales (6,65), regionales (6,35) y nacionales (6,35).

6.3. Aspectos culturales.

Tras su amplio estudio acerca de la transformación y desarrollo del distrito industrial de Prato, Becattini (2000) afirma que a lo largo del tiempo, y pese a los importantes cambios e influencias externas que ha experimentado, éste ha conservado una serie de valores, normas e instituciones propios, en torno a los cuales gira su vida económica, política y cultural. Gran parte de estos valores se observan en lo que el autor considera como “el comportamiento típico pratense [caracterizado por] un fuerte sentido de pertenencia a la comunidad, una aplicación feroz al trabajo y una difusa riqueza imaginativa” (Becattini, 2000; p. 233). A estas facetas, se puede añadir el gran espíritu emprendedor difundido entre la población.

El primer aspecto destacable de la cultura pratense es, por tanto, su fuerte sentimiento de identificación con la comunidad local. Desde los siglos XIII y XIV, y con el fin de defender sus intereses económicos del exterior, Prato ha mantenido elevados niveles de solidaridad ciudadana sobre los cuales se crearon durante los siglos siguientes una serie de “instituciones religiosas y caritativas que tejieron en la sociedad una telaraña de sólidas relaciones personales y familiares” (Becattini, 2000: p. 237).

Muy en línea con este sentimiento de pertenencia a la comunidad, Prato destaca igualmente por la difusión y aceptación de una serie de normas de comportamiento y sanciones efectivas. Como muestra Dei Ottati (2005) en su encuesta sobre empresarios pratenses, éstos son conscientes de la existencia de una serie de normas implícitas de comportamiento y las respetan.

Conjuntamente, esta cultura presenta una ideología particular del trabajo en virtud de la cual se valora enormemente: (1) la dedicación de forma intensa al trabajo; (2) la calidad del trabajo realizado; y (3) la iniciativa propia. En opinión de Dei Ottati (1995), esta ética es en gran parte herencia del sector agrícola, el cual no solamente proveyó al distrito industrial de mano de obra con los sucesivos trasvases de trabajadores de la agricultura hacia la industria, sino también de una serie de costumbres, valores, experiencias y comportamientos adquiridos que contribuyeron a formar la base cultural pratense. De esta forma, aspectos de la cultura campesina como los hábitos de trabajo intenso, duro y prolongado; o la directa implicación en los resultados del trabajo (debido a que gran parte de los agricultores trabajaban en aparcerías), fueron posteriormente aplicados al distrito industrial dando forma a esta particular ética del trabajo.

Otro aspecto significativo de la base cultural de Prato es el importante valor que representa la institución familiar como núcleo de las relaciones sociales y como apoyo –financiero o incluso con mano de obra– a las iniciativas emprendedoras. A este respecto, el legado de la *cultura campesina* también ha sido trascendental ya que, en esta última, la familia era uno de los principales pilares no solamente en el ámbito social, sino también en el económico, al estar todos sus miembros implicados de forma directa en la explotación agrícola.

Finalmente, es importante destacar cómo, aparte de las profundas raíces históricas de la cultura pratense, ésta es también fruto de una serie de acciones y políticas concretas llevadas a cabo desde la administración pública y el ayuntamiento. Así, el sector público ha contribuido con el fin de mantener, potenciar y encaminar los valores culturales del capital social pratense de la forma más eficiente hacia el desarrollo local. Al igual que otras áreas de pequeña empresa, Prato presenta una importante tradición de subcultura política comunista (Trigilia, 1989). Desde la resistencia al fascismo y al nazismo durante la Segunda Guerra Mundial, el Partido Comunista Italiano (PCI) conquistó un gran prestigio entre la población que se ha traducido en un masivo apoyo en las urnas y en unos elevados niveles de afiliación desde las elecciones de 1946 hasta la actualidad.

➤ 7. Conclusiones.

El proceso de formación del distrito en Prato y su intenso desarrollo económico a partir de los años cincuenta responden al modelo descrito por la literatura académica sobre los distritos industriales *marshallianos*. Como se ha visto en este artículo, la región pratense se ha caracterizado por contar con una importante base de emprendedores y pequeñas empresas altamente coordinadas que, integrando en algunos momentos a la gran empresa, han sabido responder a los desafíos del sector textil.

Así, su modelo productivo ha logrado adaptarse a las dificultades impuestas por el entorno y actuar con enorme flexibilidad ante una demanda tan cambiante como es la de los productos de la moda. Además, sus estructuras sociales y culturales han resultado características del modelo de distrito industrial *marshalliano*.

En esta línea, el análisis llevado a cabo en el presente trabajo, nos permite concluir que el capital social del distrito industrial de Prato se caracteriza por:

1. Una gran cantidad de relaciones entre agentes socioeconómicos, visible por un lado en la elevada frecuencia de contactos entre individuos, y por otro en el gran número de relaciones mercantiles entre pequeños emprendedores, empresas y asociaciones locales.
2. Una gran tradición y alto grado de asociacionismo.

3. Un tipo particular de relaciones entre empresas caracterizado por su recurrencia, horizontalidad, informalidad y equilibrio entre competencia y colaboración.
4. Unos elevados niveles de confianza que se manifiestan tanto en las relaciones económicas como en las sociales.
5. Una cultura común basada en un sentimiento de identificación con la comunidad local y en una serie de normas de comportamiento y sanciones efectivas muy difundidas entre la población.
6. Un gran valor de la familia no sólo como núcleo de las relaciones sociales sino como apoyo en aspectos económicos.

Estos aspectos del capital social en Prato, han sido analizados en más detalle a lo largo del presente artículo. Tras nuestro estudio, podemos concluir también que su influencia en el nacimiento y el posterior desarrollo económico del distrito pratense se puede resumir en tres vías fundamentales:

Primero, la particular estructura y tipología de relaciones facilitaron la sistematización y organización de la información disponible en el distrito, permitiendo, tanto a los *impannatori* como a las *empresas fase*, el acceso a la información necesaria para realizar transacciones entre ellos. Además, como señala Dei Ottati (1992), las intensas relaciones entre agentes favorecieron la difusión de conocimientos tácitos de la industria textil dentro del distrito. En línea con los argumentos de Trigilia (1989), concluimos que el sistema pratense hace posible la formación de una *profesionalidad difusa*, y de una cultura textil; es decir, de un tipo de conocimientos básicos para la innovación y el desarrollo de esta industria. Esto es así gracias a una organización del trabajo que alimenta una serie de pequeñas innovaciones por medio de la cooperación entre los múltiples agentes como los *impannatori* –directamente en contacto con el mercado–, las empresas que fabrican la maquinaria o las que emplean dicha maquinaria en distintas fases productivas.

Segundo, el capital social ha logrado impulsar la cooperación entre agentes sociales, dirigiendo las preferencias individuales hacia el logro de objetivos comunes. Así, aunque el proceso de desintegración de los grandes lanificios trajo consigo un gran número de despidos, la respuesta de los agentes pratenses fue a través de soluciones cooperativas (con formas de crédito y repago en especie, cesión de maquinaria, etc.). Asimismo, la acción de las asociaciones a través de importantes acuerdos entre ellas contribuyó a limitar la transferencia de los costes de reestructuración hacia los segmentos más pobres de la población, lo que a su vez conllevó el mantenimiento del consenso y la cooperación recíproca (Dei Ottati, 1994). Más recientemente, a raíz de la crisis de los años ochenta y la consiguiente reestructuración del distrito, los distintos grupos (sindicatos, asociaciones de emprendedores y artesanos,

etc.) reaccionaron creando el Foro Económico Permanente Sobre la Crisis de la Industria Textil, que contribuyó a buscar soluciones coordinadas para afrontar las dificultades (Bellandi y Romagnoli, 1994).

Y, tercero, las normas de comportamiento y el sistema de sanciones informales característicos del capital social pratense han contribuido a disminuir los costes de transacción, desincentivando la adopción de comportamientos oportunistas. A pesar de que el progresivo incremento en el número de empresas que tuvo lugar desde la formación del distrito industrial en los cincuenta podría haber incentivado la difusión del oportunismo, estos valores presentes en la cultura pratense y característicos de su capital social limitaron los comportamientos de este tipo, facilitando las transacciones entre empresas y, por ende, el desarrollo desde el modelo desintegrado. En la actualidad, como apunta Dei Ottati (2005), pese al menor peso de las sanciones informales, las normas de comportamiento siguen desempeñando un rol básico en el desincentivo a los comportamientos oportunistas.

Todo ello nos permite concluir que el papel desempeñado por el capital social en la formación y el desarrollo del distrito industrial pratense ha sido fundamental. Algunas facetas de esta relación pueden servir de referencia para las políticas económicas de desarrollo local en otros territorios. Conviene, para ello, tener en cuenta aspectos geográficos, culturales e históricos del territorio en cuestión. El origen de este capital social, sus particularidades en contraste con el de otras regiones, o las razones que explican su positivo desempeño en el desarrollo económico local son cuestiones relevantes que pueden afrontarse en futuras investigaciones.

Referencias bibliográficas y documentales

- Absalom, R., Becattini, G., Dei Ottati, G. y Giovannini, P. (1997). "Il bruco e la farfalla. Ragionamenti su di un decennio di vita pratese". En Becattini, G. (ed.) *Prato, storia di una città. Il distretto industriale, 1943-1993*, Le Monnier, Prato.
- Bagnasco, A. (1977). *Tre Italie : la problematica territoriale dello sviluppo italiano*, Il mulino, Bologna.
- Balestri, A. (1997). "La ricostruzione dell'industria tessile pratese (1944-51)". En Becattini, G. (ed.) *Prato, storia di una città. Il distretto industriale, 1943-1993*, Le Monnier, Prato.
- Becattini, G. (1988). "Alcune considerazioni sul concetto di distretto industriale". Institut d'Estudis Metropolitans de Barcelona, Barcelona.
- Becattini, G. (1992). "El distrito industrial Marshalliano como concepto socioeconómico". En Pyke, F.; Becattini, G. y Sengenberger, W. (ed.) *Los distritos industriales y las pequeñas empresas I. Distritos industriales y cooperación interempresarial en Italia*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- Becattini, G. (2000). *Il bruco e la farfalla : Prato nel mondo che cambia, 1954-1993*, Le Monnier, Florencia.
- Bellandi, M. y Romagnoli, M. (1994). "Prato and the Textile Industry". En Leonardi, R., Nanetti, R. (ed.) *Regional Development in a modern european economy: The Case of Tuscany*, Pinter, Londres – Nueva York.
- Bourdieu, P. (1986). "The Forms of Capital". En John G. Richardson (ed.), *Handbook of Theory and Research in the Sociology of Education*, Greenwood Press, New York.
- Brusco, S. (1999). "The Rules of the Game in Industrial Districts". En Grandori, A. (ed.) *Interfirm networks: organization and industrial competitiveness*, Routledge, Londres.
- Chiesi, M. (1997). "Sviluppo e crisi dell'industria tessile pratese nel periodo della ricostruzione". En Becattini, G. (ed.) *Prato, storia di una città. Il distretto industriale, 1943-1993*, Le Monnier, Prato.
- Coleman, J. (1990). *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge.
- Dei Ottati, G. (1992). "Prato 1944-1963: metamorphosis of a local production system". Facoltà di Economia, Università degli Studi di Firenze, Florencia.
- Dei Ottati, G. (1995). *Tra mercato e comunità: aspetti concettuali e ricerche empiriche sul distretto industriale*, F. Angeli, Milán.
- Dei Ottati, G. (1994). "Prato and its Evolution in a European Context". En Leonardi, R. y Nanetti, R. (ed.) *Regional Development in a Modern European Economy: The Case of Tuscany*, Pinter, Londres – Nueva York.
- Dei Ottati, G. (2005). "Global Competition and Entrepreneurial Behaviour in Industrial Districts: Trust Relations in an Italian Industrial District". Facoltà di Economia, Università degli Studi di Firenze, Florencia.
- Galaso, P. (2011). *Capital social y desarrollo económico. Un estudio de las redes de innovación en España (tesis doctoral)*. Facultad de ciencias económicas y empresariales, Universidad Autónoma de Madrid, Madrid.
- Galaso, P. (2012). *Capital social y desarrollo en los distritos industriales: un estudio del distrito textil de Prato*. EAE Editorial, Madrid.
- Lazzeretti, L. y Storai, D. (1999). *Il distretto come comunità di popolazioni organizzative: il caso Prato*, IRIS, Prato.
- Lungonelli, M. (1996). *Alla ricerca della fabbrica: settori, imprese e sistemi locali nella storia dello sviluppo industriale italiano*, F. Angeli, Milán.
- Marshall, M. P. y Marshall, A. (1997) [1879]. *The Economics of Industry*, Overston Press, London.
- Marshall, A. (1957) [1890]. *Principios de economía*, Aguilar, Madrid.
- Priore, J. M. y Sabel F., C. (1990). *La segunda ruptura industrial*, Alianza Editorial, Madrid.
- Putnam, R. (1993). *Making Democracy Work. Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton, New Jersey.
- Sabatini, F. (2006). "The Empirics of Social Capital and Economic Development: A Critical Perspective". Fondazione Eni Enrico Mattei.
- Sambo, P. (2001). *Associazionismo e capitale sociale: il caso di Prato* (tesis doctoral). Facoltà di scienze politiche, Università degli Studi di Firenze, Florencia.
- Tinacci, M. (1997). "L'organizzazione del territorio durante la Seconda Guerra Mondiale e la ricostruzione". En Becattini, G. (ed.) *Prato, storia di una città. Il distretto industriale, 1943-1993*, Le Monnier, Prato.
- Trigilia, C. (1989). "Il distretto industriale di Prato". En Regini, M., Sabel, C. *Strategie di riaggiustamento industriale*, Il mulino, Bologna.

Números anteriores:



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 1
Enero-Febrero 2011
Una interpretación sobre el bajo crecimiento económico en México
Isaac Leobardo Sánchez Juárez



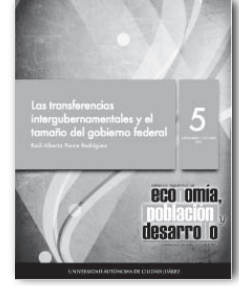
Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 2
Marzo-Abril 2011
Análisis exploratorio de datos espaciales de la segregación urbana en Ciudad Juárez
Jaime García De la Rosa



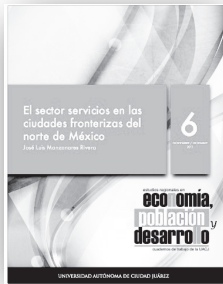
Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 3
Mayo-Junio 2011
Diagnóstico y perspectivas del sector terciario en las regiones mexicanas
Rosa María García Almada



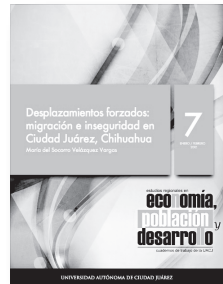
Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 4
julio-Agosto 2011
Desarrollo y pobreza en México. Los índices IDH y FGT en la primera década del siglo XXI
Myrna Limas Hernández



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 5
Septiembre-October 2011
Las transferencias intergubernamentales y el tamaño del gobierno federal
Raúl Alberto Ponce Rodríguez



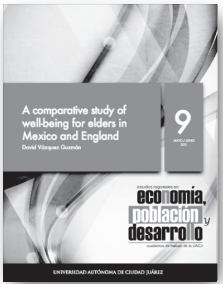
Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 6
Noviembre-Diciembre 2011
El sector servicios en las ciudades fronterizas del norte de México
José Luis Manzanera Rivera



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 7
Enero-Febrero 2012
Desplazamientos forzados: migración e inseguridad en Ciudad Juárez, Chihuahua
María del Socorro Velázquez Vargas



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 8
Enero-Febrero 2012
Economía y desarrollo en Chihuahua, México. Una propuesta de análisis regional
Jorge Arturo Meza Moreno



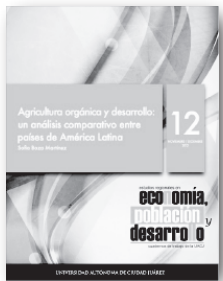
Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 9
Mayo - Junio 2012
A comparative study of well-being for elders in Mexico and England
David Vázquez Guzmán



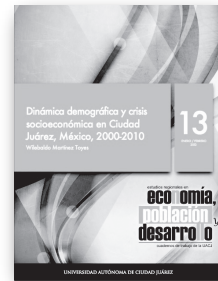
Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 10
Julio - Agosto 2012
Political competition and the (in)effectiveness of redistribution in a federation
Ikuho Kochi y Raúl Alberto Ponce



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 11
Septiembre - Octubre 2012
Análisis y determinantes de la productividad legislativa en México (2009-2012)
Bárbara Briones Martínez



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 12
Noviembre - Diciembre 2012
Agricultura orgánica y desarrollo: un análisis comparativo entre países de América Latina
Sofía Boza Martínez



Economía, población y desarrollo.
Cuadernos de trabajo No 13
Enero - Febrero 2013
Dinámica demográfica y crisis socioeconómica en Ciudad Juárez, México, 2000-2010
Wilebaldo Martínez Toyos

➤ Normas editoriales

I. Para el documento general:

Tipo de letra: Times New Roman.

Tamaño: 11 puntos.

Interlineado: 1.5 espacios.

Títulos y subtítulos:

El texto principal en 11 puntos. Títulos 12 puntos (en resaltado). Subtítulos 11 puntos. Cada título y subtítulo deberá numerarse bajo el siguiente orden: 1, 1.1, 2, 2.1, 2.2...

La extensión máxima de los cuadernos de trabajo será de 40 cuartillas.

La primera vez que se emplee una sigla en el texto se especificará primero su equivalencia completa y después la sigla.

II. Hoja de presentación:

Título:

14 puntos, centrado, resaltado.

Nombre de autor(es):

12 puntos

Resumen y abstract:

Debe incluir resumen en español y abstract (diez puntos), no mayor a 250 palabras

Palabras clave:

Incluir entre tres y cinco palabras clave, en español e inglés

Referencia del autor o autores:

Institución de adscripción, grado académico y líneas-grupos de investigación que desarrolla y a los que pertenece.

III. Sistema de referencia de citas:

Harvard-APA

Las citas bibliográficas en el texto deberán incluir entre paréntesis sólo el apellido del autor, la fecha de publicación y el número de página; por ejemplo: (Quilodrán, 2001: 33).

IV. Notación en sección de bibliografía y fuentes de información:

Se deberá incluir al final del texto. Toda referencia deberá estar mencionada en el texto o notas de pie de página. Cada referencia iniciará con el primer apellido o los apellidos, luego el nombre del autor, y después, entre paréntesis, el año de publicación seguido de un punto. Ejemplos:

Se deberá incluir al final del texto. Toda referencia deberá estar mencionada en el texto o notas de pie de página.

Cada referencia iniciará con el primer apellido o los apellidos, luego el nombre del autor, y después, entre paréntesis, el año de publicación seguido de un punto. Ejemplos:

Artículo:

Ros, Jaime (2008). "La desaceleración del crecimiento económico en México desde 1982", en *Trimestre Económico*, vol. 75, núm. 299, pp. 537-560.

Libro:

Villarreal, René (2005). *Industrialización, competitividad y desequilibrio externo en México. Un enfoque macroindustrial y financiero (1929-2010)*, México, Fondo de Cultura Económica.

Capítulo de libro:

Castillo, Manuel Ángel (2003). "La política de inmigración en México: un breve recuento", en Manuel Ángel Castillo, Alfredo Lattes y Jorge Santibáñez (coords.), *Migración y fronteras*, Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte / Asociación Latinoamericana de Sociología / El Colegio de México, pp. 425-451.

V. Notas de pie de página:

Se utilizarán para hacer indicaciones complementarias, aclaraciones o ampliación de una explicación. La notas de pie de página en Times New Roman, 10 puntos.

VI. Tipología de imágenes dentro del texto:

Cuadro
Gráfica
Diagrama
Mapa
Figura

Todas las imágenes deben ser numeradas y mencionadas dentro del texto. A toda imagen debe incluirse la fuente. Las indicaciones de la imagen: tipo y número de imagen, título de imagen y fuente se escriben en 10 puntos. En el texto poner como imagen los mapas, figuras, gráficas y diagramas –con el ánimo de no perder el formato realizado por el autor.

VII. Ecuaciones y fórmulas:

Si se utilizan ecuaciones o fórmulas deberá utilizarse el editor de ecuaciones de Word y numerarse.

VIII. Envío de trabajos

Los trabajos deben ser enviados a la dirección de correo: lgtz@uacj.mx. Con el Dr. Luis Enrique Gutierrez Casas, editor de esta publicación.

La aceptación de cada colaboración dependerá de la evaluación de dos dictaminadores especialistas en la materia que se conservarán en el anonimato, al igual que el autor (autores) para efectos de la misma.

➤ Editorial Guidelines

I. For General Document:

Font type: Times New Roman.

Size: font size 11.

Paragraph: 1.5 line spacing.

Titles and subtitles:

Main text font size 11. Titles font size 12 (Bold). Subtitles font size 11.

Each title and subtitle should be numbered in the following order: 1, 1.1, 2, 2.1, 2.2...

The maximum length of the workbooks will be 40 pages.

The first time an abbreviation is used in the text will be specified first complete equivalence and then stands.

II. Front cover:

Title:

Font size 14, centered, Bold.

Author name(s):

Font size 12.

Abstract:

It should include abstract in Spanish and abstract (font size 10), no more than 250 words.

Keywords:

Include three to five keywords, in Spanish and English.

Reference of author:

Institution of affiliation, academic degree and line-developed by research groups and belonging.

III. Bibliographical appointment system:

Harvard-APA

Citations in the text should include between parentheses only the author's name, publication date and page number, for example:

(Quilodrán, 2001: 33).

IV. Notation about Bibliography section and Information fonts:

Should be included at the end of the text. All references must be mentioned in the text or footnotes page.

Each reference starts with the first name or last name, then the name of the author, and then, in parentheses, the year of publication followed by a period. Examples:

Article:

Ros, Jaime (2008). "La desaceleración del crecimiento económico en México desde 1982", en Trimestre Económico, vol. 75, núm. 299, pp. 537-560.

Book:

Villarreal, René (2005). Industrialización, competitividad y desequilibrio externo en México. Un enfoque macroindustrial y financiero (1929-2010), México, Fondo de Cultura Económica.

Book chapter:

Castillo, Manuel Ángel (2003). “La política de inmigración en México: un breve recuento”, en Manuel Ángel Castillo, Alfredo Lattes y Jorge Santibáñez (coords.), Migración y fronteras, Tijuana, El Colegio de la Frontera Norte / Asociación Latinoamericana de Sociología / El Colegio de México, pp. 425-451.

V. Footnotes:

Must be used to make additional indications, clarification or expansion of an explanation. The footnotes must be in Times New Roman, font size 10.

VI. Image typology inside text:

Picture
Graph
Diagram
Map
Figure

All images must be numbered and mentioned in the text, should include the source image. The indications of the image: type and number of image, image title and source are written in 10 font size. In the text set as image maps, figures, graphs and charts-with the intention of not losing the formatting by the author.

VII. Equations and Formulae:

When using equations or formulas should be used in Microsoft Word equation editor and numbered.

VIII. Paper sending

Entries must be sent to the email address: lgtz@uacj.mx. With Dr. Luis Enrique Gutiérrez Casas, editor of this publication.

Acceptance of each collaboration will depend on the evaluation of two examiners skilled in the art to be kept anonymous, like the author(s) for the same purposes.

UACJ

Esta obra se terminó de imprimir en abril de 2013
Cd. Juárez, Chihuahua, México.

Tiraje: 120 ejemplares



UNIVERSIDAD
AUTÓNOMA DE
CIUDAD JUÁREZ

Universidad Autónoma de Ciudad Juárez
Instituto de Ciencias Sociales y Administración
Cuadernos de Estudios Regionales en
Economía, Población y Desarrollo
ISSN 2007-3739
Cuerpo Académico de Estudios Regionales en
Economía, Población y Desarrollo



Estudios Regionales en
Economía, Población y Desarrollo
Universidad Autónoma de Ciudad Juárez

www.estudiosregionales.mx

© Universidad Autónoma de Ciudad Juárez
Avenida Plutarco Elías Calles #1210, Fovissste Chamizal
Ciudad Juárez, Chih., México.
www.uacj.mx