
La comunidad y la variedad cualitativa de los sistemas industriales: un análisis comparado entre el enfoque de los distritos industriales marshallianos y una perspectiva fenomenológica

Ignacio Tomás Trucco

IHUCSO CONICET-UNL/UNER

ignacio.trucco@gmail.com

María Valentina Locher

INES CONICET-UNER

mvlocher@gmail.com

Community and qualitative variety in industrial systems: a comparative analysis between the Marshallian industrial districts approach and a phenomenological perspective

Comunidade e a variedade qualitativa dos sistemas industriais: uma análise comparativa entre a abordagem do distrito industrial Marshalliano e uma perspectiva fenomenológica

Fecha de recepción: 1 de febrero de 2023

Fecha de aprobación: 12 de octubre de 2023

Resumen

A comienzos de la década de 1960, Giacomo Becattini inició un programa de investigaciones tomando como referencia la noción de distrito industrial marshalliano (DIM). Aquí se reconoció que una realidad social con un marcado anclaje territorial, la comunidad local, era capaz de dar forma a los sistemas productivos. Sin embargo, la sola presencia de la comunidad no implicaba una conceptualización adecuada la variedad cualitativa de los DIM. Para ello, el enfoque tuvo que explicitar los mecanismos con los que la comunidad modifica las características del sistema. El trabajo se ubica en

el marco de esta problemática y analiza, comparativamente, dos caminos alternativos a la hora de conceptualizar la comunidad y su papel en la producción de la variedad cualitativa de los sistemas industriales. Por un lado, se trata el enfoque basado en la noción de DIM y, por otro, una perspectiva fenomenológica definida por el abordaje hermenéutico-comprensivo de los sistemas económicos.

Palabras clave: variedades del capitalismo; instituciones; interdisciplinariedad; relaciones industriales; socioeconomía

Códigos JEL: B000; B400; L500

Abstract

In the early 1960s, Giacomo Becattini initiated a research program taking the notion of Marshallian industrial district (MID) as a reference. Here it was recognized that a social reality with a strong territorial anchorage, the local community, was capable of shaping productive systems. However, the mere presence of the community did not imply an adequate conceptualization of the qualitative variety of the IDD. Therefore, the approach had to make explicit the mechanisms by which the community modifies the characteristics of the system. The paper is placed in the framework of this problem and analyzes, comparatively, two alternative ways of conceptualizing the community and its role in the production of the qualitative variety of industrial systems. On the one hand, it deals with the approach based on the notion of DIM and, on the other hand, with a phenomenological perspective defined by the hermeneutic-comprehensive approach to economic systems.

Keywords: varieties of capitalism; institutions; interdisciplinarity; industrial relations; socio-economics

JEL codes: B000; B400; L500

Resumo

No início dos anos 60, Giacomo Becattini iniciou um programa de investigação baseado na noção de distrito industrial Marshallian (MID). Aqui foi reconhecido que uma realidade social com uma forte ancoragem territorial, a comunidade local, era capaz de moldar sistemas produtivos. Contudo, a simples presença da comunidade não implicava uma conceptualização adequada da variedade qualitativa das IMD. Por esta razão, a abordagem teve de explicitar os mecanismos pelos quais a comunidade modifica as características do sistema. O documento é enquadrado no âmbito deste problema e analisa, comparativamente, duas formas alternativas de conceptualizar a comunidade e o seu papel na produção de variedade qualitativa em sistemas industriais. Por um lado, a abordagem baseada na noção de DIM e, por outro,

uma perspectiva fenomenológica definida pela abordagem hermenêutico-compreensiva dos sistemas económicos são discutidas.

Palavras-chave: variedades do capitalismo; instituições; interdisciplinaridade; relações industriais; sócio-económicas

Códigos JEL: B000; B400; L500

Introducción

A comienzos de la década de 1960, Giacomo Becattini inició un programa de investigaciones que tuvo como punto de referencia la noción de distrito industrial marshalliano (DIM). Becattini lo definió como una “entidad socio territorial caracterizada por la presencia activa de una comunidad de personas y de una población de empresas en un espacio geográfico e histórico dado” (Becattini, 1994, p. 40). La comunidad local fue el concepto principal con el que se daba sentido a una realidad fenoménica característica de los DIM definida por la presencia de un conjunto de pequeñas y medianas empresas colocalizadas y con cierta capacidad tecnoproductiva. El concepto de comunidad se sobrepuso al conjunto de agentes económicos colocalizados, a la manera de un sistema de pertenencia a una cultura, con límites espaciales más o menos definidos e incluso difusos. En otros términos, la noción de comunidad local se basaba en la existencia de relaciones de identificación y pertenencia trazando vínculos de confianza, solidaridad, reciprocidad, diálogo, etc., aspectos que se tratarán más adelante en este artículo (Amin & Thrift, 1992; Bellandi & De Propriis, 2015; Gössling, 2004; Johannisson & Wigren, 2006).

Según la expresión de autores como Sforzi & Boix (2016), se produjo una retroalimentación entre la teoría y la observación, a la manera de un “espiral cognitivo”, o un “ir y venir” entre estos momentos, es decir, el de la observación de los agentes socioeconómicos y el de las relaciones socio-culturales que los aglutinan. Recientemente se realizaron aproximaciones teóricas a la comunidad local a la manera de un sistema de relaciones de proximidad sociocultural, que mantienen relación con la proximidad geográfica (Bouba-Olga & Grossetti, 2008; Torre & Rallet, 2005).

Otras lecturas sobre la comunidad local pusieron en cuestión el nexo entre las relaciones de proximidad y el espacio geográfico en el que ocurren, considerando la posibilidad de que estas relaciones sociales se dilaten más allá de un espacio físico y/o jurídicamente delimitado (Amin, 2004; Paasi, 2002)

Los antecedentes de esta perspectiva se remontan precisamente a los aportes de Alfred Marshall, quien observó una “atmósfera” en los sistemas industriales que no podía reducirse a la sumatoria de las firmas o a las ac-

tividades individuales y que, incluso, “no puede mudarse” (Marshall, 1919, p. 284). De este modo, se reconoció de forma temprana que una realidad social con un marcado anclaje territorial era capaz de dar forma particular a los sistemas productivos introduciendo, desde la escala local, una aproximación a su diferenciación cualitativa. Sin embargo, la sola presencia de la comunidad local no implica una conceptualización adecuada de estas diferencias. Por el contrario, el enfoque de los DIM tuvo que avanzar en el abordaje de la relación que la comunidad mantiene con los agentes económicos y los modos en que la comunidad modifica las características del sistema.

El trabajo se ubica en el marco de esta problemática y se propone realizar un estudio comparado de dos perspectivas que analizan las relaciones comunitarias en los sistemas industriales, particularmente, en lo que respecta a su papel en la formación de sistemas cualitativamente diferentes. Por un lado, se analiza el enfoque construido en torno a la noción de DIM. En este caso, se muestra su estructura analítica y se trata de distinguir las limitaciones que, intrínseca y extrínsecamente, enfrentó a la hora de conceptualizar la diferenciación cualitativa introducida por la comunidad local. Por otro lado, el trabajo opone una aproximación fenomenológica a esta problemática, la cual se define por su abordaje comprensivo orientado a la diferenciación cualitativa de los sistemas socioeconómicos.

Si bien existen investigaciones que han abordado los hechos económicos desde una perspectiva fenomenológica, con diferencias internas que se detallan en el apartado correspondiente (ver, por ejemplo, Galbács, 2016; Poitras, 2021; Prendergast, 2006; Vigliarolo, 2020), se identifican dos campos de vacancia, a los cuales pretende contribuir este trabajo. Por un lado, la aplicación del enfoque fenomenológico al papel de la comunidad en los sistemas industriales y, por otro lado, su comparación con el enfoque convencional o analítico de los DIM a fin de precisar los alcances y limitaciones de cada uno.

El trabajo desarrolla el argumento según el cual el enfoque canónico de los DIM, e incluso sus principales variaciones críticas, han adoptado una caracterización de la comunidad como una capa de la realidad social distinta y superpuesta a las relaciones capitalistas de producción. Esta caracterización busca encontrar una explicación causal desde la comunidad local hacia las particularidades del DIM. Sin embargo, esta pretensión implica eclipsar la posibilidad de captar conceptualmente la producción de variaciones cualitativas en los sistemas industriales. Por el contrario, el enfoque fenomenológico tiene por objetivo comprender la articulación de relaciones sociales diferentes, lo cual puede ser aplicado al caso de la relación entre la comunidad y las relaciones capitalistas de producción. Finalmente, el trabajo concluye

trazando lineamientos para profundizar en este último enfoque, incorporando nuevas escalas y dimensiones. En particular, se mencionan los rasgos generales que definen a la estatalidad, las relaciones internacionales y el sistema de posiciones centrales y periféricas.

1. La comunidad y la especificidad cualitativa de los DIM

El reconocimiento de que una comunidad territorialmente anclada tiene algún tipo de operatividad sobre los sistemas industriales abre una serie de interrogantes no triviales que ponen en cuestión el estatus mismo de los fenómenos económicos. Esto es así porque la comunidad supone reconocer la existencia de una racionalidad (o subjetividad, para darle un sentido más amplio) alternativa, incluso opuesta, de aquella que se produce en el marco de las relaciones sociales de producción de tipo capitalista. Luego, es posible preguntarse por el modo en que estas dos realidades sociales se relacionan y por el modo en que inciden en la observación y caracterización de los fenómenos económicos. En el marco de estos interrogantes se abren dos posibilidades relevantes a los fines de este trabajo.

Por una parte, estas relaciones podrían operar de forma separada en la vida económica y se expresarían como fenómenos de distinta naturaleza que se superponen o conviven en un mismo sistema. En otras palabras, se trataría de realidades separables tanto en lo que son como en su manifestación, a la manera de capas que componen el sistema productivo local. En este contexto, las ideas de comunidad y mercado-capitalista podrían ser expresadas bajo alguna forma de cuantización y relacionadas sobre la base algún tipo de causalidad que no comprometa la separación de ambos planos de la vida social.

Sin embargo, es legítimo también partir de un punto de vista opuesto y suponer que estas relaciones, si bien son esencialmente diferentes, no son separables, en el sentido de que sólo podrían tener operatividad de forma combinada. Esto supone que, de algún modo, estas relaciones se conectan de forma intrínseca, sin que ello suponga la subsunción de una en la otra. A nivel fenoménico, estas relaciones tampoco podrían manifestarse de forma separada, sino que estarían impresas en la realidad económica observable sólo en su combinación. Por lo tanto, el proceso de conocimiento no podría interpretarse en los términos inductivo-deductivo-falsacionista, sino como premisas que por analogía expresan lo esencial de estas relaciones. La labor conceptual pasa, luego, a la composición de modos de combinación de estas, para finalmente utilizarlos como modelos comprensivos de los fenómenos observables (Peck, 2019).

A partir de esta disyuntiva, el trabajo se propone analizar la conceptualización de los sistemas industriales luego del reconocimiento de la comuni-

dad como una realidad social relevante y operativa en la formación de sistemas cualitativamente diferentes.

1.1. La estructura analítica del modelo canónico de los DIM

Como primer rasgo general, la idea de comunidad operativa en los DIM se basó en un sistema de relaciones en el que los agentes económicos se identifican entre sí en el marco de un espacio físico determinado. Con el paso del tiempo, la idea de comunidad fue adoptando la forma de un sistema de relaciones identificatorias que encontró una metáfora útil en la doble proximidad geográfica y simbólico/cultural (Boschma, 2005; Bouba-Olga & Grossetti, 2008). Incluso, esta idea de comunidad fue traducida en los términos y herramientas analíticas de la teoría del actor red lo cual puede verse en algunos trabajos particularmente relevantes (Harrison, 1992; Staber, 2001; Belussi y Sammarra, 2010).

Sin embargo, la sola presencia de la comunidad y su definición como un sistema reticular de vínculos identificatorios geográficamente delimitados no puede por sí misma explicar los mecanismos con los que el sistema logra una configuración del tipo DIM. Se requiere un eslabón conceptual adicional que conecte la presencia de la comunidad con atributos característicos del DIM y los resultados económicos que los distinguen identificados con la expresión de "efecto distrito" (Becattini & Musotti, 2008; Boix & Galletto, 2009).

Para poder abordar este mecanismo los teóricos del distrito industrial debieron recurrir a una capa social adicional definida por la disposición de los agentes económicos a dialogar. Distintas ideas buscaron captar esta disposición, que es la que daría lugar al mecanismo de coordinación social propio de la comunidad local pero que, sin embargo, no se deduce de la identificación de los agentes entre sí. Pueden mencionarse conceptos como los de solidaridad (Becattini, 1994, p. 49), confianza y reciprocidad (Ottati, 1994b), cooperación (Brusco, 2001; Ottati, 1994a), o la propia comunicación (Amin & Thrift, 1992). De este modo, la red de cooperación introduce dos elementos distintos. Por un lado, la red vincular identificatoria geográficamente delimitada y, por otro, la disposición comunicativa que excede la conducta identificatoria.

El primer elemento es un objeto operacional objetivado en la noción de vínculo. Una relación entre dos o más entidades que puede manifestarse explícitamente o estar incorporada tácitamente en la conducta de los agentes. El carácter tácito o explícito no modifica la naturaleza del objeto ya que el vínculo puede ser definido en su generalidad como una relación subjetiva que pone a dos o más agentes en un plano subjetivo común. Inc-

luso ello puede expresarse como una relación cuantitativa que Granovetter popularizó al identificar la fortaleza de los vínculos débiles (Granovetter, 1973) es decir, la incidencia y efectividad de los vínculos que se objetivan, materializan o exteriorizan con menor frecuencia. Esta red vincular se define por una mimesis o identificación entre los miembros en un espacio o recorte geográfico específico.

Por otro lado, puede separarse el momento dialógico que no surge ni podrá surgir de la conducta identificatoria. Por el contrario, la conducta identificatoria es conservativa, determinista y estática, mientras que la disposición al diálogo que estos autores vislumbran tiende a la transformación, es abierta o indeterminada, y dinámica. A diferencia del espacio identificatorio, la actitud dialógica no tiene una espacio-temporalidad intrínseca y se incrusta en la red vincular para dar paso a una nueva y más compleja conceptualización de la comunidad local.

Finalmente, el modelo del DIM debe conceptualizar cómo la comunidad se relaciona con la realidad socioeconómica definida por las relaciones mercantiles y que aquí pueden denominarse de un modo más preciso como el plano de las relaciones capitalistas de producción. Empresas, empresarios, trabajadores, productores autónomos, mediados por relaciones mercantil-capitalistas, deben integrarse conceptualmente con la idea comunidad, o viceversa, para lograr una composición conceptual coherentes y sistemática del DIM.

Para ver esto, es posible observar el modo en que fue tratada la incidencia de la comunidad sobre los resultados alcanzados por el sistema industrial al que se denominó como "efecto distrito". Este efecto fue definido por Becattini y Musotti (2008) mediante una medición residual, en el sentido del residuo de productividad que excede a la contribución de los factores al producto total. A lo que pueden agregarse otros comportamientos residuales como ser, la mayor capacidad exportadora o una elevada participación de trabajadores devenidos empresarios autónomos. Este tipo de abordaje resume con mucha fidelidad el núcleo de los estudios empíricos dedicado a la medición del efecto distrito, más allá de la utilización de diferentes herramientas o indicadores (De Blasio *et al.*, 2008; Soler, 2006; Hernández y Soler, 2008; Cucculelli & Storai, 2018).

La comunidad, en tanto red de colaboración, llega a ser postulada como un mecanismo de gobernanza el cual, como observará Bianchi, a diferencia de la jerarquía y el mercado (en donde la primera se caracteriza por los costos de coordinación, mientras la segunda por los de información), es capaz de llevar a cabo una "reducción de los costos de información, sin un incremento paralelo y en la misma magnitud de los costos de coordinación"

(Bianchi, 1992, p. 11). Retoma en este caso las referencias a los esquemas de gobernanza propuestos por Oliver Williamson sobre la firma y la jerarquía (1991) y la noción de red de cooperación popularizada por Powell (1990).

El DIM encontraría su estructura conceptual básica en la concurrencia de distintos mecanismos de gobernanza: aquellos producidos por la realidad mercantil-capitalista, con el contrato y la firma en el centro, y la comunidad, en tanto espacio relacional-dialógico que tiene por meta administrar las economías externas inherentes a las aglomeraciones industriales. Se traza así un paralelo directo con la interpretación marginalista del mismo problema, es decir, la interpretación de las aglomeraciones productivas a partir de la función de producción y la aproximación residual al diferencial de productividad, explicado por "externalidades" relativas a la firma neoclásica (Ciccone y Hall, 1996). En términos generales, en la conceptualización predominante tendió a identificarse al DIM por su capacidad para administrar los "desbordamientos" respecto de la firma convencional neoclásica apoyada en la idea de función de producción (para una síntesis de los resultados empíricos encontrados ver, De Blasio *et al.*, 2008; Cucculelli & Storai, 2018).

En consecuencia, la conceptualización del DIM se basará en una particular yuxtaposición entre la firma convencional (marginalista) y lo externo a ella, corporeizado en el "tejido" institucional que canaliza la cooperación y permite un incremento de la productividad total de los factores, incluso como forma prototípica del DIM de última generación (Bellandi y De Propriis, 2015).

De este modo, el DIM se volvió prácticamente indistinguible del modelo de concentración industrial y externalidades a nivel del distrito desarrollado por Arrow (1962). Sin embargo, la distinción entre lo externo y lo interno a la firma, es decir, la separación de estas capas de la realidad social, eclipsa el momento en el que la comunidad y las relaciones capitalistas de producción se combinan para dar lugar una realidad social específica.

Pero a esto debe reiterarse el hecho de que no existe forma de determinar el paso de la red de vínculos identificatorios al componente dialógico de la comunidad, del mismo modo que este último es difícilmente observable más allá de los vínculos identificatorios. Incluso, la inobservancia del componente dialógico de la red puede ser pensada como un problema espejado al que suscita la función de producción marginalista. La imposibilidad de observar o medir los factores de producción neoclásicos ha sido extensamente tratada en la controversia de Cambridge (Harcourt y Laing, 1977). En este debate se evaluaron las consecuencias lógicas de suponer factores de producción como sustancias homogéneas con productividades imputables al producto social, que las volverían previas e independientes de las relaciones sociales que implica la distribución.

Lo dialógico, por el contrario, es un elemento inconmensurable, pero en un sentido opuesto. En el caso anterior se reconoció la imposibilidad de correr el velo de las relaciones sociales que rigen la distribución para acceder directamente a una sustancia técnica con productividad separable e imputable. En este caso, no es posible correr el velo de las relaciones de identificación para llegar a la subjetividad dialógica del actor red, la cual en su esencia se encuentra indeterminada. Al igual que la función de producción, el componente dialógico es previo e independiente del sistema relacional. Lo pre social, en este caso, no es una sustancia de orden técnico que interviene en el proceso de producción, sino una subjetividad abstracta e indeterminada. Por lo tanto, estos dos elementos claves del modelo del DIM se revelan no operacionalizables y, al mismo tiempo, lo suficientemente escindidos entre sí como para llegar a ser criterios hermenéuticos adecuados para el análisis de una realidad social necesariamente combinada.

Lo anterior tendrá consecuencias operacionales relevantes que derivarán en objeciones fenoménicas fácilmente comprobables. El modelo analítico de los DIM se basó en la postulación de una entidad social sólida e internamente homogénea que *a priori* no puede ser utilizada como un criterio para la observación empírica. Es una realidad social que opera como un postulado normativo conformando una situación ideal desprovista de cualquier otro atributo institucional, subjetivo, material, etc. Al igual que el imaginario modelo marginalista de intercambio puro, los distritos realmente existentes (o los mercados realmente existentes), son interpretados como desviaciones del modelo ideal. O, a la inversa, el modelo analítico de los DIM se limita a describir una situación particular que no tiene, en rigor, ejemplo conocido.

Estas consecuencias fenoménicas del modelo analítico pueden verse en la sucesión de trabajos críticos que se publicaron concomitantemente con la formulación del modelo estándar. Las contribuciones de Courlet & Pecqueur (1991), Leborgne & Lipietz (1993), Markusen (1996) y Gordon & McCann (2000) pusieron en evidencia que el tipo DIM constituía apenas uno entre otros posibles distritos atravesados por otras instituciones, agentes, formas y escalas. Paniccia (1998), por su parte, observó que sólo una minoría de sistemas industriales se adecuaba a la definición canónica del DIM en Italia, y que no había evidencia de una correlación con el desempeño de estos. Ello la llevó a redefinir la tipología incorporando, de un modo inductivo, otras posibilidades (Paniccia, 2006). Phelps *et al.* (2015) analizaron los sistemas industriales incorporando una posibilidad no contemplada por el modelo de los DIM, según los sistemas industriales pueden funcionar como enclaves en una comunidad, es decir que no pueden iden-

tificarse con la misma, e incluso entran en tensión con ella escindiéndola. En un sentido similar, fueron tratados los sistemas industriales en la periferia en una discusión frontal con la promoción de polos de desarrollo de forma muy temprana (Coraggio, 1972), argumento que tiene vigencia en las tensiones que, *a posteriori*, se desarrollaron en la formación de enclaves industriales de explotación de recursos naturales y fuerza de trabajo no calificada (maquila).

El modelo analítico estándar de los DIM no está en condiciones de captar la variedad fenoménica que caracteriza la evidencia los sistemas industriales realmente existentes. Sin embargo, ello no sería un problema particularmente relevante, si el modelo fuera planteado como un criterio hermenéutico capaz de combinarse con otros para dar cuenta de la articulación de los sistemas industriales en su variedad de formas. En este apartado se intentó mostrar los límites que la perspectiva analítica evidencia frente a este objetivo. En el próximo apartado, se desarrollará en comparación con el anterior, un enfoque alternativo, de tipo fenomenológico, que pretende superar estas limitaciones.

2. Lineamientos para una aproximación fenomenológica a los sistemas industriales

2.1. Características generales del enfoque fenomenológico

El problema de conceptualizar una realidad social combinada no es nuevo ni trivial en las ciencias sociales. Es, probablemente, uno de los principales interrogantes que desafía la lógica de la manipulación de objetos fenoménicos para las ciencias sociales. En oposición al enfoque analítico, el giro fenomenológico puede ser pensado a partir de un cambio en el abordaje y construcción de la objetividad o, lo que es lo mismo, la actividad de crear objetos sociales de investigación científica. En este sentido, mientras que en el enfoque inductivo-deductivo-falsacionista la objetividad se desarrolla como una postulación yuxtapuesta de objetos, entidades, cosas, sustancias, etcétera, en el enfoque fenomenológico se postulan relaciones sociales y de forma combinada, no yuxtapuesta. Por otra parte, en el enfoque analítico, la experiencia empírica es considerada por la dicotomía presencia-ausencia del conjunto de entidades postuladas. Sin embargo, en el enfoque fenomenológico, los fenómenos sociales son tratados a partir del modo en que la combinación de relaciones sociales puede estructurarlos cargándolos de sentido o significación. De allí que la idea de fenomenología y hermenéutica estén estrechamente relacionadas.

En el marco de esta caracterización general es posible identificar matizaciones y divergencias que no es posible tratar aquí. Félix Duque realizó una síntesis en la evolución del enfoque hermenéutico (con sus ramificaciones principales) de las ciencias del espíritu observando en la figura de Dilthey el eslabonamiento clave, a comienzos del siglo XX, como salto cualitativo hacia una modalidad de conocimiento secular (Duque, 2005). Sin embargo, para el campo de los estudios socioeconómicos, es probablemente la figura de Max Weber la que ocupa un lugar equivalente, identificando como objeto al sentido de la acción, la naturaleza histórica de la realidad fenomenológica, y a la explicación comprensiva como meta del saber científico (Weber, 1964).

Pueden mencionarse otras tradiciones fenomenológicas que han sido recibidas, incluso recientemente, en el pensamiento económico. La fenomenología francesa puso el énfasis en la figura de la *donación* y buscó concebir a la persona (trascendiendo el mero individuo), mediante la reconstrucción del sentido de los hechos económicos, incorporando la responsabilidad como criterio antropológico (Mahieu, 2014). La donación constituye en este caso, un buen ejemplo de cómo en una acción concreta se cruzan y combinan distintas significaciones que le dan estructura. El trabajo de Mahieu traza continuidad con la perspectiva desarrollada por Fernand Dumont en *La dialéctica del objeto económico* (1972), que en definitiva converge sobre la composición combinada del sentido de la acción.

Más allá de las diferentes formas en que se desarrolló la fenomenología como fundamento de las ciencias sociales, la posibilidad de componer una perspectiva económica desde este punto de partida ha sido evaluada de un modo transversal. De Husserl a Gadamer o de Dilthey a Merleau-Ponty, diferentes contribuciones recientes han realizado el esfuerzo para encontrar una composición fenomenológica del objeto económico (Galbács, 2016; Poitras, 2021; Prendergast, 2006; Vigliarolo, 2020). A continuación, se intentará mostrar cómo los sistemas industriales pueden ser tratados desde una perspectiva basada en estos principios, fundamentalmente, analizando los modos de combinación y articulación de las relaciones comunitaristas y las capitalistas de producción.

Para ello, se trabajará en dos momentos que van adquiriendo progresivamente mayor complejidad y determinaciones. En primer lugar, se trabaja con una articulación que muestra posibles combinaciones entre la comunidad con lo exterior en un sentido general y simple, definido a partir de los términos opuestos que componen la propia idea de comunidad: localizacional y culturalmente. En un segundo momento las articulaciones adquirirán mayor complejidad al incorporarse la particularidad de las rel-

aciones capitalistas de producción que especifican el contenido de relaciones interno-externo, perteneciente-no perteneciente, desarrolladas en el primer momento.

2.2. El primer momento fenomenológico: la comunidad local y su relación con lo externo

Como se mencionó previamente, la comunidad es una relación social definida por la identificación cultural de un conjunto de personas entre sí, en torno a un espacio geográfico de referencia. Sin embargo, persiste aquí una distinción estructural entre el espacio social y el físico, observada por los investigadores analíticos del modelo estándar. Si bien la comunidad requiere necesariamente de un espacio de referencia, este es difuso, cambiante e incluso puede llegar a ser discontinuo y fragmentario, con agentes económicos localizados en el sistema productivo que no pertenezcan a la comunidad. En términos generales, la localización y la integración comunitaria no son equivalentes, aunque estén relacionadas entre sí.

Sin embargo, para poder conceptualizar las relaciones e interacción entre lo interno y lo externo, física y relacionalmente, en una comunidad, ella no puede ser considerada como una unidad homogénea de equivalencias internas. La comunidad tiene que dar lugar a (e incluso producir) diferenciaciones internas que puedan articularse con esta primera diferenciación definida simplemente como lo exterior.

Para ello, es posible pensar la idea de comunidad no sólo como una relación de identificación simétrica, sino también como una forma de comandar y organizar la planificación de los sistemas productivos, es decir, la distribución de tareas, el destino de los recursos, el reparto de sus frutos, etcétera, ejerciendo de este modo una forma particular de autoridad basada en relaciones comunitarias. En este sentido, todas las relaciones sociales que se consideren en la composición fenomenológica de los sistemas productivos pueden ser pensadas como productoras de formas específicas de autoridad.

En su forma más simple e inicialmente, un sistema productivo local puede ser evaluado, según si los miembros de la comunidad tienen una participación activa o pasiva en la planificación del sistema, es decir, más o menos heterónoma o autónoma en relación con los agentes económicos que no pertenecen a la comunidad, estén localizados dentro o fuera del sistema considerado. Estas modulaciones definen esta primera y simple aproximación a la articulación interna-externa en tres dicotomías combinadas, autónomo/heterónimo, interno/externo en el plano cultural o físico. Para cada caso, es posible trazar un conjunto de relaciones estilizadas y

referencias concretas en ejemplos conocidos. Esta primera estructura se resume en la tabla 1.

Tabla 1. Articulación simple de las relaciones comunitarias entre lo interno/externo

	No pertenecientes a la comunidad	
	Externamente localizados	Internamente localizados
Heterónimo	Exportadores de productos indiferenciados.	Explotación de recursos indiferenciados en cadenas externas.
Autónimo	Exportadores de producción diferenciada.	Activación de actividades diferenciadas en cadenas externas.

Nótese que, con la introducción de estas dos diferenciaciones, es posible componer una primera aproximación a las modulaciones que pueden admitir los sistemas industriales, sólo en lo que refiere a la relación interno-externo. En primer lugar, se puede considerar el caso de agentes pertenecientes movilizados por una demanda de no pertenecientes externamente localizada, ante la cual reaccionan y se ajustan de un modo pasivo. En este caso, los sistemas funcionan sobre la base de la exportación de productos indiferenciados. De allí que es posible denominarlos sistemas con ventajas de provisión basadas en productos indiferenciados. En segundo lugar, puede considerarse el caso de que las organizaciones productivas pertenecientes a la comunidad tengan cierta autonomía, es decir, una participación en la creación de la necesidad ante la cual se convierten en proveedores. Aquí los agentes se ponen en marcha sobre la base de la proactividad buscando crear una necesidad, diferenciando su producto, lo que describe cierta capacidad de dar orientación a la planificación del sistema. Se trata en este caso de una ventaja de colocación basada en la distinción de lo producido.

En tercer lugar, el sistema puede contener en su propio espacio agentes no pertenecientes a la comunidad que demandan los productos locales. En este caso, si el sistema se pone en movimiento ante una demanda heterónoma, es posible pensar en una ventaja de localización basada en el aprovechamiento de rentas extraordinarias. Esta es una situación estilizada de las inversiones extranjeras que aprovechan mercados locales cautivos o la apropiación de rentas vinculadas a recursos indiferenciados, naturales o mano de obra no calificada. Finalmente, en cuarto lugar, las ventajas de localización cambian su carácter cuando las empresas no pertenecientes y las pertenecientes a la comunidad se combinan en una actitud proactiva para la creación de la necesidad que van a satisfacer. En este caso, las ventajas

se definen por la integración de capacidades diferenciadas (mano de obra calificada, sistemas de innovación) del espacio local, en las organizaciones productivas externas. La finalidad de ello es ponerlas en actividad y apropiarse, al menos de una parte, de sus beneficios.

Como puede observarse, los tipos de sistemas industriales incorporados aquí se definen en relación al espacio externo y, por lo tanto, se validan como autónomos o heterónomos siempre frente a los agentes externos. Estas modulaciones se aproximan a las caracterizaciones hechas tanto por el modelo canónico de los DIM (Bellandi, 1996; Bellandi & Caloffi, 2016), como así también por la mayor parte de los modelos territoriales de innovación centrados en la escala local (Bellandi *et al.*, 2023; Aranguren *et al.*, 2010; Christmann *et al.*, 2020; Moulaert & Sekia, 2003). Estos podrían caracterizarse como contribuciones que intentaron determinar la capacidad de las relaciones comunitarias para situar al sistema productivo en una posición autocentrada, es decir, con el predominio de agentes pertenecientes y con autonomía en la planificación de sus actividades, en la colocación de productos o validación de actividades en mercados externos. Para el caso argentino, Boscherini y Poma (2000) proponen una perspectiva similar modificando la denominación de DIM por sistema institucional territorial o sistema institucional de empresas, poniendo el foco en la *governance* territorial de los sistemas productivos locales.

2.3. El segundo momento fenomenológico: la articulación de las relaciones capitalistas de producción

Como se observó en el primer apartado, el modelo canónico tendió a situar a la comunidad como una entidad homogénea cuyo peso o densidad (relaciones cuantizadas) es el determinante de la trayectoria o la posición del sistema. La consecuencia principal de esta escisión conceptual fue el ocultamiento de la estructuración de la comunidad, es decir, las distinciones internas que ella misma produce y que permiten pensarla como una relación de autoridad capaz de combinarse con otros agentes y, sobre todo, con otras relaciones.

Frente a la simetría y la horizontalidad de las relaciones comunitarias, que ha sido una de las presuposiciones más extendidas en los estudios canónicos del distrito industrial, en el apartado anterior se introdujo la idea de que la comunidad supone una relación de comando de los procesos de producción y acumulación de riquezas. Esto abre una posibilidad no desarrollada aún, dado que es posible conceptualizar a la comunidad como productora de diferenciaciones o estratificaciones internas incidiendo cualitativamente en los sistemas productivos.

Este tema no es particularmente nuevo, ya que en las décadas de 1970 y 1980 distintas investigaciones se concentraron en la estratificación social producida en el marco de una comunidad local (Bell & Newby, 1982). Luego, se reconoció que estas diferenciaciones internas tenían efectos sobre la organización industrial, así como también la organización industrial incidía sobre la estructuración social de la comunidad (Bendix & Guillén, 2019; Carl, 2009; Parker, 1981; Treiman, 1970).

El tratamiento que se dará a las distinciones cualitativas internas en las relaciones comunitarias se sitúa en el marco de las hipótesis propuestas por Max Weber, relativas a la naturaleza y caracterización de la comunidad de vecinos y la comunidad política. En este sentido, los primeros comparten “el sentimiento de formar un todo” (Weber, 1964, p. 34) componen un “orden” moral, con una estructura de posiciones (Weber, 1964, p. 258) que supone una jerarquía de valores y de grupos que los encarnan. Mientras que el paso a la comunidad política, estatalmente mediada, será para Weber, la sanción del “orden jurídico” racionalizado (ver Weber, 1964, p. 661), la composición del monopolio de la coacción legítima y la consecuente de limitación del espacio nacional-soberano donde este tiene efectividad.

El hecho de que la comunidad local contenga diferenciaciones internas permite distinguir a las comunidades según sean más simétricas o asimétricas en su estructuración estamental. En otras palabras, según se distingan modos culturales de vida mediante criterios más o menos esenciales o contingentes. Reconocer diferenciaciones internas en las relaciones comunitarias no sólo es importante en la medida en que permite precisar la especificidad de dicha relación, sino que además contribuye a definir una base común en la que se vuelven conmensurables distintas relaciones sociales. Eso es lo que el enfoque fenomenológico se propone, es decir, poder conceptualizar la combinación entre estas relaciones.

Siguiendo este razonamiento, es posible incorporar aquí las relaciones capitalistas de producción cuyas diferenciaciones internas pueden enlazarse y articularse con aquellas producidas por la relación comunitarista. Las relaciones capitalistas de producción han sido ampliamente investigadas en su capacidad para integrar a las personas en las relaciones de valor mercantil, produciendo el abstracto universo de los individuos contratantes. Sin embargo, al momento de administrar actividades humanas y elementos concretos, la forma social del valor mercantil trasunta en una relación de autoridad que rige en la vida mundana, separando a los que comandan de quienes son comandados en el proceso de acumulación de capital. La sociedad capitalista llegó a ser sinónimo de las sociedades de clases según la propiedad y comando de los medios de producción.

Habiendo introducido esta segunda relación de autoridad y comando de las actividades productivas, es posible pensar en distintas modalidades en que estas pueden combinarse en los sistemas de producción locales.

Por una parte, por ejemplo, puede darse una articulación transversal de ambas relaciones, es decir, aquella en la cual las posiciones dominantes a nivel cultural-comunitario no coinciden con las posiciones dominantes a nivel del control privado de los medios de producción. Por otra parte, en el caso opuesto, estas relaciones pueden superponer sus diferenciaciones, de tal modo que las posiciones dominantes coinciden en el sistema social concreto. La introducción de estas articulaciones cambia significativamente el horizonte con el que se evalúan cualitativamente los sistemas productivos, pues ya no se trata sólo del grado de simetría que encierra una comunidad, sino también del modo en que estas diferencias se articulan con las diferencias producidas por la forma social del valor mercantil.

Una comunidad intensamente diferenciada en términos internos puede mantener una relación transversal con las relaciones capitalistas de producción y ello dar lugar a una dinámica económica relativamente autocentrada. En estos casos, es posible esperar un sistema de contrapesos internos y una extensa variedad de mediaciones corporativas e institucionales. Una forma extrema de este modelo, con capacidad autocentrada, se encuentra en la construcción de sociedades desarrollistas de base tradicional que dieron lugar a estructuras tecnocráticas de planificación u orientación de la acumulación de capital, autónomamente enraizadas frente a los propietarios privados de los medios de producción (Evans, 2012). Las clases burguesas pertenecientes a la comunidad no se confunden con el estamento tradicional-comunitario devenido en tecnocrático profesional, pero se integran en un mismo plano histórico cultural de forma transversal, lo que permite el desarrollo de mediaciones (conflicto y consenso) entre ambos.

En una forma más matizada, en la medida en que se avanza hacia relaciones comunitarias más simétricas, pueden ubicarse como ejemplos a las modulaciones corporativas del ordo capitalismo tan extensamente tematizadas por la literatura sobre variedades de capitalismo (Hall & Soskice, 2006). Las negociaciones anidadas entre clases, ramas de actividad y regiones culturales componen una síntesis comunitaria nacional en donde los fragmentos o instancias intermedias encuentran su legitimidad e incluso legalidad y protección.

En el caso de una articulación transversal en el marco de una comunidad más simétrica, las relaciones capitalistas de producción no escinden a la comunidad, sino que la integran manteniendo un espacio de equivalencias culturales. Por lo tanto, los modos de construcción de estamentos tienen

menos arraigo en la tradición y puede canalizarse sobre elementos más contingentes como, por ejemplo, el control de dispositivos culturales, burocráticos o incluso militares. El sistema educativo, las universidades y sus cofradías, son un ejemplo característico como modalidad de construcción de estamentos en comunidades simétricas, que mantienen diferencias con las clases propietarias encargadas del comando industrial. La simetría comunitaria opera también en las relaciones distributivas, limitando la conflictividad y favoreciendo una aceptación personal-individual de la condición económica resultante, lo cual puede derivar en diferencias de ingresos muy elevadas toleradas al menos transitoriamente.

En el marco de las articulaciones transversales, siempre se pone en juego un delicado balance entre rigidez y flexibilidad con reglas explícitas y tácitas que permitan la adaptación sin desarmar el orden institucional que da garantías a los equilibrios. Del balance y la gestión de los conflictos internos, resultará un sistema productivo mayor o menormente capaz de apropiarse y retener los beneficios del progreso técnico o, al contrario, de fracasar y disolverse.

En los sistemas en que estas relaciones producen diferenciaciones superpuestas, cambian cualitativamente los modos de articulación. A diferencia de los sistemas transversales, en los sistemas superpuestos es esperable que se observen dualidades internas más profundas, condiciones aptas para la formación de enclaves y pautas típicas del subdesarrollo.

Un caso ejemplar de una comunidad asimétrica y diferenciaciones superpuestas es el de los sistemas de enclaves basados en la propiedad de recursos naturales controlados por una elite estatal-religiosa-cultural en donde la dualidad puede extremarse hasta el límite de lo imaginable. Ciudades majestuosas en desiertos de actividad empresarial, ausencia total de clase media, y distinciones tajantes entre los que comandan y los que son comandados en el proceso de producción y acumulación de riquezas. Situaciones intermedias pueden ser observadas cuando se desarrolla la pequeña y la mediana propiedad de los medios de producción, por ejemplo, la pequeña propiedad de la tierra, constituyendo una clase media de propietarios que sin tener un papel significativo en la planificación de la acumulación logran una autonomía suficiente para contestar culturalmente la asimetría comunitaria. Algo similar podría esperarse con la formación de sistemas industriales que ganan por cualquier motivo cierta autonomía económica y, por ende, exigen el reconocimiento de su propia cultura.

Finalmente, el desarrollo de sistemas superpuestos en comunidades simétricas resulta una forma extrema en que puede ser pensada la formación de una clase dominante que controla los medios de producción y la cultura dominante sin una distinción esencialista. Puede ejemplificarse

como una estructura dirigenal de elite burocrática tecnocientífica y financiera, que tiende a desconectarse de la gran masa de personas y actividades productivas no calificadas, y a proyectar globalmente su horizonte espacial de planificación.

La tabla 2 ofrece una síntesis de estas modulaciones y ejemplos.

Tabla 2. Modulaciones en la articulación entre las relaciones comunitarias y capitalistas

	Transversal	Superpuestas
Asimétrica	Sociedades tradicionales desarrollistas. Autonomía enraizada.	Sistemas duales o de enclave. Monopolio cultural y material.
Intermedia	Sistemas de coordinación corporativa.	Sistemas plurales con subsistemas culturales autonomizados.
Simétrica	Sociedades funcionales de estamentos tecnocientíficos en negociación con los capitanes de la industria.	Sistemas deslocalizados de gobernanza tecno-científica-financiera.

Conclusión: comparabilidad y agendas futuras

Estas ideas sintéticas constituyen sólo un ejemplo simplificado de puesta en práctica del modelo fenomenológico por oposición al modelo analítico convencional de los DIM. El consenso académico convencional introdujo la comunidad para dar cuenta de la especificidad de los sistemas industriales; sin embargo, lo hizo de tal modo que la variedad cualitativa quedó simplemente eclipsada. El enfoque fenomenológico, por el contrario, con muy pocos elementos iniciales, se precipita sobre la variedad cualitativa y la multiplicidad de formas, con el riesgo evidente de caer en la pura contingencia de las formaciones sociales y económicas. Esta aproximación simple y esquemática, basada en sólo dos relaciones sociales de producción, permite contrastar los dos enfoques y observar con cierta nitidez las consecuencias conceptuales. En la tabla 3 se resumen las diferencias que fueron analizadas a lo largo del artículo.

Tabla 3. Diferencias estilizadas entre el modelo analítico y el fenomenológico

	Analítico	Fenomenológico
Objetividad	Sustancialidad, homogeneidad y unidad interna	Relacionalidad, objetivación en formas combinadas o articuladas
Comunidad	Entidad relacional, fija y homogénea. Adición de un principio dinámico exterior: la comunicación	Relación social que produce diferenciación interna. La dinamicidad se da en la combinación.
Caracterización	Simetría y linealidad	Asimétrica
Criterio	Presencia/ausencia o intensidad	Desarrollo de formas combinadas. La autoridad como criterio de comensurabilidad.
Articulación	Yuxtaposición, exterioridad y oposición.	Combinación. Estructuras o modulaciones.
Observabilidad	Interpretación de la realidad a partir de desviaciones de un modelo ideal no observable a priori.	Hipótesis comprensivo-hermenéuticas de las relaciones y articulaciones que dan sentido al fenómeno.

Finalmente, se pueden observar numerosos interrogantes que surgen de la caracterización fenomenológica realizadas de las formas de articulación entre la relación comunitaria y las relaciones capitalistas de producción. Particularmente, hay una falencia evidente que puede ser destacada. Las formas combinadas analizadas, y en particular cuando se consideran ejemplificaciones, tienden a implicar en su desarrollo la presencia o actividad de otras relaciones sociales no explicitadas aún. Puede mencionarse, en este sentido, la importancia que la estatalidad tiene en el desarrollo de estas modulaciones y que no ha sido tratada como una relación o momento con su especificidad y distinción. La estatalidad emerge, en el modelo fenomenológico, como un plano relacional necesario, incorporando una nueva escala espacial, e introduciendo mediaciones cualitativas novedosas.

No es posible desarrollar aquí el problema de la estatalidad que involucra complejidades adicionales y una literatura diferente en la composición histórica de los sistemas socioeconómicos. Simplemente se menciona la problemática por su evidencia como dimensión necesaria y como forma de trazar caminos para la investigación fenomenológica. Se trata en definitiva de enriquecer el análisis mediante el desarrollo de hipótesis más precisas y detalladas de las formaciones sociales posibles surgidas de la combinación de diferentes relaciones sociales de producción comensurables entre sí.

Referencias bibliográficas

Amin, A. (2004). Regions unbound: Towards a new politics of place. *Geografiska Annaler: Series B, Human Geography*, 86(1), 33-44. <https://doi.org/10.1111/j.0435-3684.2004.00152.x>

Amin, A. & Thrift, N. (1992). Neo-Marshallian Nodes in Global Networks. *International Journal of Urban and Regional Research*, 16(4), 571-587. <https://doi.org/10.1111/j.1468-2427.1992.tb00197.x>

Aranguren, M. J., Bellandi, M. & Wilson, J. (2010). Territorial industrial development policies and innovation. *European Planning Studies*, 18(1), 1-5.

Arrow, K. (1962). The economic implications of learning by doing. *The Review of Economic Studies*, 29(3), 155-173.

Becattini, G. & Musotti, F. (2008). Los problemas de medición del "efecto distrito". *Mediterráneo Económico*, 13, 55-82.

Becattini, G. (1994). El distrito Marshalliano: una noción socioeconómica. En G. Benko y A. Lipietz (Eds.) *Las regiones que ganan. Distritos y redes. Los nuevos paradigmas de la geografía económica* (pp. 39-59). Ediciones Alfons.

Bell, C. & Newby, H. (1982) *Community studies: an introduction to the sociology of the local community*. Allen and Unwin.

Bellandi, M. & De Propriis, L. (2015). Tres generaciones de distritos industriales. *Investigaciones regionales: Journal of Regional Research*, 32, 75-87.

Bellandi, M. (1996). Innovation and change in the Marshallian industrial district. *European Planning Studies*, 4(3), 357-368. <https://doi.org/10.1080/09654319608720351>

Bellandi, M. & Caloffi, A. (2016). Industrial policies in a Marshallian-based multilevel perspective. *European Planning Studies*, 24(4), 687-703.

Bellandi, M., Cecchetti, M. C., & Santini, E. (2023). 10. Evolutions in industrial districts and local productive systems. *Handbook of Industrial Development*, 165-181.

Belussi, F. & Sammarra, A. (2010). *Business networks in clusters and industrial districts. The governance of the global value chain*. Routledge.

Bendix, R. & Guillén, M. F. (2019). *Work and Authority in Industry: Managerial Ideologies in the Course of Industrialization*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781351298964>

Bianchi, P. (1992). Competencia dinámica, distritos industriales y medidas locales. Industrialización y desarrollo tecnológico. En CEPAL (Ed.) *Industrialización y desarrollo tecnológico. Informe n° 13* (pp. 7-21). Naciones Unidas.

Boix, R. & Galletto, V. (2009). Innovation and industrial districts: A first approach to the measurement and determinants of the I-district effect. *Regional Studies*, 43(9), 1117-1133.

Boscherini, F. & Poma, L. (2000). Más allá de los distritos industriales: el nuevo concepto de territorio en el marco de la economía global. En F. Boscherini y L. Poma (comps.) *Territorio, Conocimiento y Competitividad de la Empresa: el rol de las empresas en el espacio global* (pp. 23-38). Miño y Dávila.

Boschma, R. (2005). Proximity and Innovation: A Critical Assessment. *Regional Studies*, 39(1), 61-74. <https://doi.org/10.1080/0034340052000320887>

Bouba-Olga, O. & Grossetti, M. (2008). Socio-économie de proximité. *Revue d'Economie Regionale Urbaine*, octubre(3), 311-328. <https://doi.org/10.3917/reru.083.0311>

Brusco, S. (2001). The rules of the game in industrial districts. En A. Grandori (Ed.), *Interfirm networks. Organization and industrial competitiveness* (pp. 17-41). Taylor & Francis.

Carl, J. (2009). Industrialization and Public Education: Social Cohesion and Social Stratification. En R. Cowen & A. M. Kazamias (Eds.) *International Handbook of Comparative Education* (pp. 503-518). Springer Netherlands. https://doi.org/10.1007/978-1-4020-6403-6_32

Christmann, G. B., Ibert, O., Jessen, J. & Walther, U.-J. (2020). Innovations in spatial planning as a social process—phases, actors, conflicts. *European Planning Studies*, 28(3), 496-520.

Ciccone, A. & Hall, R. (1996). Productivity and the density of economic activity. *The American Economic Review*, 86(1), 54-70.

Coraggio, J. L. (1972). Hacia una revisión de la teoría de los polos de desarrollo. En ILPES (ed.) *Planificación regional y urbana en América Latina* (pp. 39-58). Siglo XXI.

Courlet, C. & Pecqueur, B. (1991). Local industrial systems and externalities: An essay in typology. *Entrepreneurship & Regional Development*, 3(4), 305-315. <https://doi.org/10.1080/08985629100000020>

Cucculelli, M. & Storai, D. (2018). Industrial districts, district effect and firm size: The Italian evidence. *Cambridge Journal of Economics*, 42(6), 1543-1566. <https://doi.org/10.1093/cje/bey021>

De Blasio, G., Iuzzolino, G. & Omiccioli, M. (2008). Medición del 'efecto distrito': Una aproximación paramétrica. *Mediterráneo Económico*, 13, 97-113.

Dumont, F. (1972). *La dialéctica del objeto económico*. Península.

Duque, F. (2005). Historia e historicidad en el existencialismo y la hermenéutica. En *Filosofía de la historia* (pp. 139-166). Trotta.

Evans, P. B. (2012). *Embedded autonomy*. Princeton University Press.

Galbács, P. (2016). Beyond the realism of mainstream economic theory. Phenomenology in economics. *Economics and Business Review EBR*, 16(4), 3-24. <https://doi.org/10.18559/ebr.2016.4.1>

Gordon, I. R. & McCann, P. (2000). Industrial clusters: Complexes, agglomer-

ation and/or social networks? *Urban studies*, 37(3), 513-532.

Gössling, T. (2004). Proximity, trust and morality in networks. *European Planning Studies*, 12(5), 675-689. <https://doi.org/10.1080/0965431042000220011>

Granovetter, M. S. (1973). The strength of weak ties. *American journal of sociology*, 78(6), 1360-1380.

Hall, P. H. & Soskice, D. (2006). A propósito de los capitalismoes contemporáneos: Variedades de capitalismo: Algunos aspectos fundamentales. *Desarrollo económico*, 45(180), 573-590.

Harcourt, G. C. & Laing, N. F. (1977). *Capital y crecimiento*. Fondo de Cultura Económica.

Harrison, B. (1992). Industrial Districts: Old Wine in New Bottles? *Regional Studies*, 26(5), 469-483. <https://doi.org/10.1080/00343409212331347121>

Hernández, F. & Soler, V. (2008). Medición del 'efecto distrito': una aproximación no paramétrica. *Mediterráneo Económico*, 13, 83-96.

Johannisson, B. & Wigren, C. (2006). The dynamics of community identity making in an industrial district: The spirit of Gnosjö revisited. En *Entrepreneurship as social change* (pp. 188-209). Elgar online. <https://doi.org/10.4337/9781847204424>

Leborgne, D., & Lipietz, A. (1993). El posfordismo y su espacio. *Investigación económica*, 53(205), 173-204.

Mahieu, F. R. (2014). *Idées directrices pour une phénoménologie économique*. Inédito.

Markusen, A. (1996). Sticky places in slippery space: A typology of industrial districts. *Economic geography*, 72(3), 293-313.

Marshall, A. (1919). *Industry and Trade*. Macmillan.

Moulaert, F. & Sekia, F. (2003). Territorial innovation models: A critical survey. *Regional studies*, 37(3), 289-302. <https://doi.org/10.1080/0034340032000065442>

Ottati, G. D. (1994a). Cooperation and competition in the industrial district as an organization model. *European Planning Studies*, 2(4), 463-483. <https://doi.org/10.1080/09654319408720281>

Ottati, G. D. (1994b). Trust, interlinking transactions and credit in the industrial district. *Cambridge Journal of economics*, 18(6), 529-546.

Paasi, A. (2002). Bounded spaces in the mobile world: Deconstructing 'regional identity'. *Tijdschrift Voor Economische En Sociale Geografie*, 93(2), 137-148. <https://doi.org/10.1111/1467-9663.00190>

Paniccia, I. (1998). One, a hundred, thousands of industrial districts. Organizational variety in local networks of small and medium-sized enterprises. *Organization studies*, 19(4), 667-699. <https://doi.org/10.1177/017084069801900406>

Paniccia, I. (2006). Cutting through the chaos: Towards a new typology of industrial districts and clusters. En *Clusters and Regional Development* (pp. 108-132). Routledge.

Parker, S. R. (1981). Industry and Social Stratification. *The Sociology of Industry*. Routledge.

Peck, J. (2019). Combination. En *Keywords in Radical Geography: Antipode at 50* (pp. 50-55). John Wiley & Sons, Ltd. <https://doi.org/10.1002/9781119558071.ch9>

Phelps, N. A., Atienza, M. & Arias, M (2015). Encore for the enclave: The changing nature of the industry enclave with illustrations from the mining industry in Chile. *Economic geography*, 91(2), 119-146. <https://doi.org/10.1111/ecge.12086>

Poitras, G. (2021). Phenomenology and heterodox economics. *Review of Social Economy*, 79(2), 333-356. <https://doi.org/10.1080/00346764.2019.1669811>

Powell, W. (1990). Neither market nor hierarchy: network forms of organization. *Research in Organizational Behavior*, 12, 295-336.

Prendergast, C. (2006). Phenomenology and ethnomethodology in economic sociology. *The Encyclopedia of Economic Sociology*.

Sforzi, F. & Boix, R. (2016). Los distritos Industriales entre el cambio y la continuidad: Una comparación Italia-España. *XLII Reunión de Estudios Regionales*, 16-18.

Soler, V. (2006). Nuevas técnicas para la medición del 'Efecto Distrito' en las aglomeraciones industriales. *Economía Industrial*, 359, 81-88.

Staber, U. (2001). The Structure of Networks in Industrial Districts. *International Journal of Urban and Regional Research*, 25 (3): 537-52. <https://doi.org/10.1111/1468-2427.00328>

Torre, A. & Rallet, A. (2005). Proximity and Localization. *Regional Studies*, 39(1), 47-59. <https://doi.org/10.1080/0034340052000320842>

Treiman, D. J. (1970). Industrialization and Social Stratification. *Sociological Inquiry*, 40(2), 207-234. <https://doi.org/10.1111/j.1475-682X.1970.tb01009.x>

Vigliarolo, F. (2020). Economic phenomenology: Fundamentals, principles and definition. *Insights into Regional Development*, 2(1), 418-429. [https://doi.org/10.9770/IRD.2020.2.1\(2\)](https://doi.org/10.9770/IRD.2020.2.1(2))

Weber, M. (1964). *Economía y sociedad: Esbozo de sociología comprensiva*. Fondo de Cultura Económica.

Williamson, O. (1991). Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives. *Administrative science quarterly*, 36(2), 269-96. <https://doi.org/10.2307/2393356>