



CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y
Cooperativa, nº 2, octubre-diciembre 1987, pp. 91-104

La necesidad de una unidad de análisis para el estudio de la Economía Social

Isabel Vidal Martínez

Profesora titular del departamento de Técnicas Empresariales.
Directora del Seminario de Estudios Cooperativos
Universidad de Barcelona

CIRIEC-España, revista de economía pública, social y cooperativa
ISSN: 0213-8093. © 1987 CIRIEC-España
www.ciriec.es www.uv.es/reciriec

LA NECESIDAD DE UNA UNIDAD DE ANALISIS PARA EL ESTUDIO DE LA ECONOMIA SOCIAL EN ESPAÑA

Dra. Isabel Vidal Martínez

Profesora Titular del Departamento de Técnicas Empresariales.
Directora del Seminario de Estudios Cooperativos
Universidad de Barcelona

- **LA NECESIDAD DE UNA UNIDAD DE ANALISIS
DE LA ECONOMIA SOCIAL**
- **ALGUNAS CONSIDERACIONES FINALES**

El comportamiento de las principales magnitudes macroeconómicas en el transcurso del tiempo transcurrido entre 1974 y 1985 permite considerar a estos años como de momento en que se realiza la transición de un modelo de desarrollo económico, caracterizado por un elevado y persistente crecimiento del PIB, acompañado de una situación de pleno empleo, a otro que presenta un moderado crecimiento del PIB asociado a elevadas tasas de paro.

Si en los años sesenta los incrementos en las producciones industriales (10,3 %), construcción (8,7 %) y servicios (6,7 %) permitieron un crecimiento del PIB del 7 % de promedio anual acumulativo, en el período 1975-1978 el crecimiento anual del PIB superó ligeramente el 2 % para caer en 1,3 % en el período 1979-1984. Simultáneamente, la tasa de paro no dejó de crecer, alcanzando el 21 % de la población activa en 1984¹.

En el período de 1985-1987 la economía española empieza a presentar algunos signos de crecimiento económico con un sistema industrial bastante renovado. este diagnóstico está en correspondencia con el comportamiento iniciado desde 1983-1984 por la economía europea. Para el caso de los países de la Comunidad Económica Europea, el Rapport Économique Annuel de 1985-1986 consideraba que «la recuperación actual de la economía europea tiene que proseguir..., la inversión privada indica una clara recuperación... Más recientemente, el empleo también empezó a crecer»; asimismo, señalaba que la economía europea, después de una década de disminución de costes de producción, a partir de una intensiva modernización de su aparato productivo con la utilización de procesos tecnológicos cada vez más intensivos en factor capital, denotaba la necesidad de realizar inversiones cuyo objetivo fuera la necesidad de incrementar la capacidad de producción y, por consiguiente, introducirse en un nuevo crecimiento económico más rico en empleo².

Para el caso concreto de España, 1985 podría considerarse como un año de transición incierta a otra menos pesimista, como consecuencia de que algunas de las principales magnitudes macroeconómicas empezaron a insinuar un

¹ Ver *Papeles de Economía Española*, núm. extra, Madrid, 1985.

² Comunidad Económica Europea, Rapport Économique Annuel 1985-86. Communication de la Commission des Communautés Européennes au Conseil, Bruselas, 17 octubre 1985, p. 19.

comportamiento más optimista. La formación de capital fijo, que había declinado de forma verticalmente interrumpida desde 1975, aumentó hasta un 4,5 %, reflejando la mejora de la posición financiera de las empresas, las condiciones de crédito más fáciles y el aspecto más favorable de la demanda. La inversión en maquinaria y en equipamiento fue especialmente fuerte —se expandió en cerca de un 12 %—, mientras que la inversión en la construcción se recuperó en el curso del año. El crecimiento del PIB fue del 3 % y el empleo aumentó en la segunda mitad del año, aunque no disminuyó la tasa de desempleo, que alcanzó el 22 % de la población activa.

El ritmo de la recuperación de la actividad se apresuró en 1986 en España. La tasa de crecimiento del capital fijo se aceleró fuertemente hasta alcanzar un nivel en torno al 8 %, reflejando una mejora mayor de la situación de los beneficios de las empresas y del aspecto de la demanda, así como de la continua entrada de la inversión extranjera y de la necesidad de seguir modernizando la estructura industrial para enfrentarse a una competencia mayor dentro de la Comunidad Económica Europea. El empleo total se incrementó en un 2 %; sin embargo, a causa del aumento de la tasa de participación, el nivel de desempleo descendió sólo marginalmente a un nivel superior al 21 %. Para 1987 se espera moderar la tasa de inflación al nivel del 5 % para finales del año, y se prevé acelerar el PIB cerca del 4 %. Sin embargo, el desempleo continuará constituyendo el problema económico más acuciante en España. Como señalaba el Informe Anual del Fondo Monetario Internacional (FMI) para España, las expectativas demográficas y de población activa sugieren que con un crecimiento regular del empleo del 2 % anual no será probable un descenso sustancial de la tasa de paro en lo que queda de década³.

En definitiva, en el curso del tiempo transcurrido entre 1974 y 1985 se ha ido configurando un nuevo modelo de desarrollo, caracterizado por suaves tasas de crecimiento económico, acompañadas de un nivel elevado de desempleo y por la implantación de un sistema industrial fuertemente renovado.

³ FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, «Informe Anual sobre España», en *Cinco Días*, marzo 1987.

⁴ SIBILLE, H. (director), *Les coopératives ouvrières de production en France et dans la CEE*, la Documentation Française, núm. 4690-4691, París, 1982, pp. 156-157.

⁵ VARA MIRANDA, *Análisis de las cooperativas de trabajo asociado en Madrid*, núm. 1, Ed. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, col. Tesis Doctorales, Madrid, 1985.

⁶ VIDAL MARTÍNEZ, I., *Crisis económica y transformaciones en el mercado de trabajo. El asociacionismo de trabajo en Cataluña*. Ed. Diputación de Barcelona, Barcelona, 1987.

⁷ Ver, por ejemplo, SALABERT, R., *Las sociedades laborales en el marco concreto del desarrollo económico y social español*, Ed. Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1987. Para el caso concreto de Cataluña, el estudio del sociólogo BONAL, R., *Les SAL a Catalunya. Les Societats Anònimes Laborals, embrió d'una nova figura empresarial*, publicación de la Fundación Jaume Bofill, Ed. La Magrana, Barcelona, 1987.

En estos años de transformación productiva, y como consecuencia de los fuertes desequilibrios en el mercado laboral y la crisis fiscal del modelo asistencial de estado, la sociedad civil redescubre el asociacionismo económico como un intento de encontrar una solución colectiva a un problema que afecta a un número importante de sus miembros. Es en base a la necesidad que tiene la sociedad de crear y/o mantener un empleo que la Economía Social registra una fuerte dinámica de crecimiento no sólo en España, sino también en todos aquellos países de industrialización avanzada con elevadas tasas de paro estructural.

Como consecuencia, y desde dentro del propio movimiento, surgen voces de protesta, disconformes con la utilización del asociacionismo económico como instrumento para resolver los efectos perversos que genera el nacimiento y consolidación del nuevo modelo de desarrollo económico. De este modo, el predominio cuantitativo de los puestos de trabajo, creados bajo la forma de sociedad de base colectiva, procedentes de las compras de empresas en dificultades por parte de los trabajadores, induce a Sibille⁴ a denunciar cómo la crisis del modelo de desarrollo económico de los sesenta empuja a los trabajadores a convertirse en «salvadores de empresas» que intentan reactivar o mantenerlas bajo la forma de sociedad cooperativa.

En España, los primeros estudios empíricos procedentes del mundo académico, que reflejan el coste social y personal que comporta la creación y/o salvación de una empresa en dificultades por parte de sus trabajadores, aparecen con las tesis doctorales de Vara y Miranda⁵ en 1983 y Vidal Martínez⁶ en 1984, para Madrid y Cataluña respectivamente. Posteriormente, han ido surgiendo toda una serie de estudios dentro y fuera del ámbito universitario que, a partir de aproximaciones cuantitativas y análisis cualitativos, reflejan el comportamiento defensivo del asociacionismo industrial en estos años en España⁷.

Muy frecuentemente estos estudios suponen, al menos de una forma implícita, que el redescubrimiento del asociacionismo económico por parte de los trabajadores desempleados o con riesgo de engrosar definitivamente las filas

del paro es un fenómeno coyuntural. Sin embargo, el nuevo modelo de desarrollo, caracterizado por el surgimiento de unas relaciones interempresariales en el interior del tejido productivo conjuntamente con la perduración de elevadas tasas de paro, impone a los estudiosos del asociacionismo económico utilizar una metodología de análisis que trate la empresa de base colectiva como aquella empresa que nace para perdurar.

Asimismo, en estos primeros estudios realizados en torno al redescubrimiento del asociacionismo económico se analiza la empresa de trabajo asociado, aislada del contexto empresarial que ha nacido, incluso se procura diseñar un modelo de crecimiento de la Economía Social específico y cerrado en sí mismo. Para Cataluña, este análisis demuestra ser tremendamente artificioso y olvida el efecto *feed-back* que se produce en el contexto geográfico donde se localiza una determinada concentración industrial.

A partir de estas dos constataciones estructurales, se considera que los próximos estudios en torno a la Economía Social exigirían previamente conocer las características del nuevo sistema industrial configurado en el período 1974-1985, a la vez que deberían utilizar una unidad de análisis que permitiera estudiar las experiencias del asociacionismo económico en el contexto económico que se desarrolla. El objetivo último sería disponer de una metodología de análisis que facilitara el estudio correcto de la realidad empresarial que configura la Economía Social. Dicho conocimiento correcto debería permitir saber las fuentes endógenas de la dinámica empresarial de la Economía Social, incluso para poder mejor diseñar una política de reestructuración y/o de expansión en su totalidad.

La necesidad de una unidad de análisis de la Economía Social

La nueva tecnología que empieza a difundirse en el curso de los años setenta parece presentar, entre otras muchas otras, algunas características peculiares que, por sus efec-

tos estructurales, la diferencian sensiblemente de la tecnología precedentemente consolidada.

1. Se trata de una tecnología caracterizada por una elevada penetrabilidad intersectorial; como consecuencia, la innovación se incorpora bastante rápidamente y de un modo nuevo en materias, componentes, aparatos, incluso servicios, utilizados en un amplio número de sectores productivos. Esta característica explica el papel más relevante que ejerce, en estos últimos años, la interdependencia tecnológica en la determinación, vía input, de bienes de servicios, la difusión de la innovación en otras empresas y, por consiguiente, en la necesidad de una conducta innovadora que modifica la estructura de la industria y las relaciones de interdependencia sectorial en el interior del sistema productivo.

2. Se trata de una tecnología que aumenta la oportunidad de producir, imaginar y transmitir inputs inmateriales (información) y de incorporarlas, por vía directa o indirecta, en muchísimos productos materiales.

3. Se trata de una tecnología que modifica de modo relevante la combinación de factores tradicionales y de nuevos factores: de una parte, incrementando la demanda de inversiones de productos inmateriales de servicios (capital humano, investigación, etc.); de otra, provocando rápidos cambios en los costes relativos de un amplio número de bienes y servicios. Por este motivo la nueva tecnología no sólo determina importantes cambios en la estructura interna de la empresa, sino que, también, modifica las relaciones entre costes de coordinación y costes de transacción, e induce, por consiguiente, a internalizar o externalizar las fases del ciclo productivo administrativo y de gestión.

La segunda determinante estructural, en cuanto a la introducción de esta nueva tecnología, es el de la transformación del contexto económico, social e institucional en donde la empresa debe operar. Entre estas transformaciones se mencionan los cambios en el mercado de trabajo, en las relaciones entre Estado y empresa en múltiples esferas y entre Estado y sociedad civil.

Para Momigliano y Siniscalco⁸ son precisamente estas nuevas características las que permiten el desarrollo de una creciente división del trabajo en el interior del sistema productivo, en contraposición a la opinión predominante según la cual es la empresa de grandes dimensiones la que dispone de las ventajas económicas que caracterizan a la industria contemporánea.

Con el desarrollo económico de los años sesenta parecía evidente un modelo industrial fundamentado en la gran empresa. El cambio radical en el comportamiento de las variables macroeconómicas de los años setenta rompe con esta evidencia y la pequeña y mediana empresa incrementa su presencia en el tejido productivo. ¿Cómo razonar esta nueva dinámica empresarial? Se han dado varias interpretaciones:

Una línea principal de explicación es la que considera que la modificación y la ralentización en el comportamiento de las variables económicas, reflejo de los cambios estructurales en el ámbito tecnológico y de mercado, hacen que, en épocas de fuerte crecimiento económico, se dé una tendencia hacia la concentración de la actividad productiva, con el objetivo de incrementar las dimensiones de las unidades productivas y que, en períodos de crisis y de incremento de la incertidumbre y del riesgo, el empresario entre, si puede, en una dinámica de expulsión de mano de obra y descentralización de ciertas partes de su proceso productivo hacia la pequeña empresa dependiente, o hacia áreas del mercado negro. En otros términos, esta línea de explicación considera que el incremento del precio del trabajo, la no flexibilidad del mercado de trabajo y el crecimiento de poder sindical llevaron a las empresas a descentralizar el trabajo no esencial y más conflictivo, generando un hormiguero de falsas empresas autónomas. Esta tesis dimensional está, naturalmente, mucho más articulada, pero la esencia es la misma: la aparente proliferación de empresas es esencialmente el método para dividir a la clase trabajadora, reducir el poder sindical y obtener la flexibilidad laboral que la legislación vedaba⁹.

A esta explicación sindicalista se opone una explicación

⁸ MOMIGLIANO, F., y SINISCALCO, D., «Mutamenti nella struttura del sistema produttivo e integrazione fra industria e terziario», en PASINETTI, L., *Mutamenti strutturali del sistema produttivo*. Integrazione fra industria e settore terziario, Ed. Il Mulino, 1986, pp. 13-60.

⁹ Italia dispone de una amplia literatura fundamentada en esta tesis sindical. Veáanse, entre otros: BUTERA, F., «Crisi, dibattito, trasformazioni nell'organizzazione del lavoro», en *Politica ed Economia*, núm. 6, 1978, pp. 49-60; CHIAROMONTE, F., *Sindacato, ristrutturazione organizzazione*, Roma, 1978; ZAPPELLA, L., «Il lavoro indipendente nella crisi», en *Politica ed Economia*, núm. 6, 1978, pp. 23-28.

Para España, véanse, entre otros: RECIO, A., «Crisis económica y transformaciones del mercado de trabajo», en *Reconversión industrial y mercado de trabajo*. Jornadas celebradas los días 17 y 18 de febrero de 1984 en la sala de actos del AISS, Barcelona, por la Secretaría de Empleo de la CONC con la

dimensional con connotaciones apologeticas, que considera que el incremento del número de pequeñas empresas sobre el total en estos últimos años es como consecuencia que está más «a la medida del hombre». En esta línea de argumentación se considera la solución específica de empresa cooperativa como la forma de organización empresarial que responde a los deseos de hombres y mujeres de crearse su producción y su contenido, además de intentar reconciliar su vida en el trabajo¹⁰.

En contraposición a estas tesis terminadas de mencionar, Momigliano y Siniscalco defienden que la nueva tecnología permite la configuración de un tejido productivo fundamentado en la división del trabajo entre sectores y entre empresas¹¹. El resultado es una nueva organización industrial, donde se da una integración más estrecha entre los sectores industrial y servicios. Es decir, la tecnología que empieza a difundirse a partir de los años setenta permite —y la demanda lo exige— una mayor utilización de los servicios por parte de las empresas industriales. En concreto, aquella tipología de servicios que denominan «*producer services*», los destinados a la demanda intermedia, distinguiéndolos de los «*consumer services*», que serían los servicios dirigidos al consumo final¹².

En base a estos supuestos, proponen analizar la creciente utilización de los servicios en el sistema productivo y, en especial, en la producción industrial, como resultado de la interacción de tres procesos:

Un primer proceso correspondería a la introducción creciente de la innovación tecnológica en todos los sectores de la industria, tanto en los nuevos como en aquellos con tecnología conocida, y afecta a la estructura de la industria, la dimensión, localización y organización interna de la empresa.

En términos generales, este proceso ha comportado tres cambios importantes:

- a) Una modificación en los sectores que tradicionalmente eran proveedores de inputs.
- b) Un cambio en el origen nacional o de importación de tales inputs.

colaboración del
Departament de Treball
de la Generalitat de
Catalunya, pp. 41-62, y
«Economía sumergida,
paro y mercado de
trabajo»
(mecanografiado),
Barcelona, marzo 1984,
trabajo realizado por
encargo del Departament
de Treball de la
Generalitat de Catalunya.

¹⁰ CHATAIGNIER, A.;

LEFILLEUL, M. F., y FABIAN,
M., *Portraits de SCOP*,
Ten ed Syros, París, 1984,
pp. 23-25.

¹¹ MOMIGLIANO, F., y
SINISCALCO, D., *op. cit.*, p.
24.

¹² *Ibidem*, p. 20.

- c) Una mayor especialización y desverticalización, como consecuencia de varias causas, entre ellas, la reducción de las economías de escalas técnicas por unidad productiva (nuevas economías de escala) y la búsqueda, por parte de la empresa, de mayor flexibilidad y capacidad adaptativa, como consecuencia de la creciente incertidumbre en la evolución tecnológica y en el contexto económico internacional. Ello ha permitido el notable crecimiento de numerosas empresas y la dispersión espacial de la pequeña y mediana empresa (aquella que está menos dotada de servicios internos), que exige una ampliación de la red de servicios y su difusión territorial.

Todas estas modificaciones tienden a aumentar la dispersión de la producción, la intensidad de las relaciones entre las empresas y la interdependencia entre unidad productiva —empresa y banca.

Al final del proceso terminado de mencionar, se inicia un segundo proceso, que corresponde a la introducción creciente de la innovación tecnológica y organizativa en el subsector de los servicios tradicionales. La nueva tecnología adaptada determina la demanda de nuevas modalidades de producción de tales servicios, con dos consecuencias principales:

- a) El incremento, también, en este subsector de la utilización de inputs externos, tanto industriales como de otros servicios.
- b) El aumento de la cualidad, diferenciación y eficiencia de los servicios ofrecidos.

Estos dos efectos permiten crear una oferta de servicios más adecuada, por cualificación y conveniencia, al crecimiento de la demanda de la empresa y, por consiguiente, una mayor utilización de servicios intermedios —*«producer services»*— en particular, entre los procesos productivos de bienes industriales.

En el interior de este esquema que plantean Momigliano y Siniscalco surge un tercer proceso que comporta el

nacimiento y desarrollo de lo que llaman «servicios modernos»: difusión de nueva tecnología y nuevas técnicas de organización. Estos nuevos servicios se colocan en diversas esferas del proceso productivo de gestión:

- en la esfera de los servicios técnicos: empresas que ofrecen servicios de diseño, de análisis, de *engineering*, de estudios de electrónica...;
- en la esfera de los servicios comerciales: empresas que se responsabilizan de la búsqueda de mercados, de sondeos de opinión, de publicidad, de relaciones públicas...;
- en la esfera de los servicios organizativos directivos: empresas de asesoramiento de alta dirección...;
- en la esfera de los servicios informáticos: sociedades que elaboran información con lenguaje magnético, de *software*...;
- en la esfera de los servicios administrativos: sociedades de control, de *consulting*, de contabilidad, de fiscal, de resolución de problemas laborales...;
- en la esfera de los servicios financieros: sociedad de *leasing*, factoring y de los otros instrumentos de financiación auxiliares modernos;
- en la esfera de los servicios de formación profesional y de selección de personal;
- en la esfera de los servicios externos de investigación.

Estas empresas de «servicios modernos», cualquiera que sea su origen, pueden ejercitar, en un mismo tiempo, múltiples roles:

1. Un papel en parte de complemento y en parte de sustitución de «los servicios modernos» realizados en el interior de las grandes empresas.
2. Una función sustitutiva de «servicios tradicionales», preferentemente realizados en el interior de la pequeña-mediana empresa con técnicas atrasadas.
3. Un papel agregado de prestación de servicios anteriormente no utilizados por la pequeña empresa.

4. Un rol de difusión inter e intrasectorial de innovación técnico-organizativa.

5. Un papel, en definitiva, de creación de un *net-work* potencial con funciones de nuevas «economías externas» que pueden contribuir en una nueva configuración del sistema productivo¹³.

Pensamos que este esquema interpretativo refuerza la línea de pensamiento que fundamenta la eficiencia empresarial en el concepto de sistema de empresa: aglomeración de empresas en un lugar geográfico delimitado. Es decir, aquella explicación dimensional con una base territorial. A nivel teórico, las reflexiones de Alfred Marshall sobre «el distrito industrial» de su tiempo constituye una fuente de inspiración importante para esta teoría.

Debe recordarse que distritos industriales como los metalúrgicos de Sheffield y Solingen, o como algunos distritos textiles en Lancashire del Sur, u otros casos de concentración manufacturera, ofrecen a Marshall ejemplos de sistemas de pequeñas y medianas empresas que configuran un tejido productivo estable y competitivo¹⁴. Se trata en realidad de un concepto que, explícita o implícitamente, se encuentra en todos los trabajos de Marshall¹⁵ y que en la actualidad está siendo utilizado por quienes defienden la tesis según la cual el actual desarrollo del modelo económico puede entenderse a partir de la regionalización funcional de las empresas.

Becattini¹⁶ considera que las empresas pertenecen a un sistema que denomina «distrito industrial marshalliano» (DIM). El concepto de distrito industrial se refiere a las condiciones de mercado local de trabajo, nivel de dotación de infraestructura, de «atmósfera industrial»..., es decir, a todos aquellos elementos que son el origen y el resultado, la causa y el efecto, de los rendimientos crecientes de las empresas que no se explica ni con las economías internas de escala ni con la innovación tecnológica. Recordemos que Marshall introduce dos términos técnicos con el objetivo de clasificar las economías de escala: «Podemos dividir las economías que proceden de un aumento en la escala de la producción de cualquier clase de bienes en dos clases, a saber:

¹³ *Ibidem*, pp. 43 y ss.

¹⁴ En el capítulo de *Principles of Economics* dedicado a «Industrial organization, continued. The concentration of specialized industries in particular localities», Marshall utiliza como sinónimo de «locality» el término de «manufacturing districts». Ver MARSHALL, A., *Principles of Economics*, primera edición 1890, The McMillan Press, Londres, octava edición 1920, reimpresso en 1979, pp. 222-231, y en concreto pp. 226-227. En la versión castellana, realizada por Aguilar en 1954, corresponde al capítulo «La concentración de las industrias especializadas en localidades particulares», pp. 223-232, y en concreto p. 228.

¹⁵ Por ejemplo, en *Industry and Trade*: «Cada uno de estos distritos industriales es el inicio de uno o más grandes centros urbanos. Cada uno de estos centros urbanos, o ciudad, en su inicio fue un innovador con la introducción de la técnica tanto en la industria como en el comercio, y la mayor parte de sus artesanos han sido artesanos. Después, con el transcurso del tiempo, las

fábricas, necesitando más espacio del que se podía encontrar, pues el valor de los terrenos era elevado, empezaron a situarse a las afueras de la ciudad, y nuevas fábricas se desarrollaron en número siempre mayor en los distritos rurales y en los pequeños centros urbanos cercanos». Ver MARSHALL, A., *Industry and Trade*, McMillan, Londres, 1919, p. 285.

¹⁶ Ver, entre sus trabajos publicados: «Introduzione: il distretto industriale marshalliano: cornaca di un ritrovamento», en BECATTINI, G. (a cura di), *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Ed. Il Mulino, Bologna, 1987, pp. 7-34; «L'unità d'indagine», en BECATTINI, G. (a cura di), *Mercato...*, op. cit., pp. 35-48; «Del sector industrial» al «districte industrial». Algunas consideraciones sobre la unitat de recerca de l'economia industrial», en *Revista Econòmica de Catalunya*, núm. 1, gener-abril 1986, pp. 4-11; «Economie esterne e distretto industriale», en Societat Catalana d'Economia (filial de l'Institut d'Estudis Catalans), Anuari, vol. 6, Barcelona, 1987, pp. 104-108.

primera, aquellas que dependen del desarrollo general de la industria; y segunda, las que dependen de los recursos de las empresas a ellas dedicadas, de la organización de éstas y de la eficiencia de su dirección. Podemos llamar a las primeras *economías externas*, y a las segundas, *economías internas...*». «Las *economías externas* muy importantes, que pueden a menudo lograrse mediante la concentración de muchos pequeños negocios de carácter semejante en localidades particulares, o sea, como generalmente se dice, por la localización de la industria»¹⁷. De esta cita nos interesa subrayar, ahora, el concepto de *economías externas*, es decir, aquellas que dependen del desarrollo general de la industria en el entorno geográfico. En concreto, se refiere Marshall a los costes menores que registran las empresas que encuentran configurando un conglomerado suficiente de unidades productivas.

Fundamentándose en la teoría marshalliana, Becattini propone abandonar la utilización de «sector industrial» como unidad obvia de estudio de la economía industrial y ser sustituida por el DIM con el objetivo de conocer mejor las fuentes endógenas de la dinámica industrial¹⁸. Considera la necesidad de «partir de un sistema socio-territorial que permita integrar de un modo sistemático los elementos de «construcción social» del mercado, incluso de acoger la compleja dialéctica entre mercado y las otras instituciones de la sociedad y entre los elementos de concurrencia, de costumbres y de cooperación que se interrelacionan estrechamente en el concreto operar de los hombres. El juego de los economistas, de aislar y depurar las relaciones puramente mercantiles, sin consentir captar aspectos importantes del intrínquilis social, parece hoy entrado en una fase —fuertemente avanzada— de rendimientos decrecientes»¹⁹. Con una articulación más desarrollada, esta tesis de la teoría de la localización basa la existencia de la pequeña y mediana empresa en la división del trabajo que se establece entre las empresas que configura el DIM. Considera que un sistema de pequeñas empresas puede utilizar los instrumentos de producción altamente especializados (y de trabajo especializado), si el proceso productivo puede descom-

ponerse y sus componentes ser distribuidos apropiadamente entre las empresas que configura el DIM.

Algunas consideraciones finales

El nuevo modelo de desarrollo económico, caracterizado por elevadas tasas de paro, permite agorar por un crecimiento del asociacionismo económico a corto y medio plazo. Son razones objetivas las que fundamentan la predicción según la cual será mayor el número de experiencias empresariales que entrarán a formar parte de la Economía Social que las fugas que puedan registrarse hacia el sector privado tradicional.

Los estudios realizados centran su atención, preferentemente, en la naturaleza defensiva de las experiencias empresariales que han ido surgiendo a partir de los años setenta; sin embargo, no se puede olvidar que la crisis del modelo de desarrollo económico de los años setenta, acompañada, posiblemente, de elementos de crisis de ciertos valores sociales y culturales, ha reflejado ser un elemento motor en la aparición de nuevos sectores sociales en el mundo del asociacionismo económico: por una parte, técnicos, cuadros y jóvenes sin trabajo, de elevada cualificación; y por otra, trabajadores que, en general, disponían de una cierta base sindical.

La aparición de estas dos nuevas modalidades de asociacionismo industrial ha permitido a Sapelli²⁰ diferenciar, dentro del movimiento de trabajo asociado, las cooperativas tradicionales de las hereditarias y de las emergentes. Sapelli llama cooperativas tradicionales a las que surgieron antes de la reconversión del sistema industrial de los años setenta; las hereditarias son las que tienen su origen en una empresa tradicional en dificultades; por último, las cooperativas de nueva creación, que, constituidas por personal altamente cualificado, ofrecen un conjunto de servicios correspondiente al sector terciario avanzado. El futuro del asociacionismo industrial está determinado, en parte, por el mayor o menor protagonismo de cada una de estas moda-

¹⁷ MARSHALL, A., *Principios de Economía. Un tratado de Introducción*, Ed. Aguilar, Madrid, 1954, p. 222.

¹⁸ BECATTINI, G., «Introduzione: Il distretto industriale marshalliano...», *op. cit.*, y «L'unità d'indagine...», *op. cit.*, pp. 29-31 y pp. 46-47 respectivamente.

¹⁹ BECATTINI, G., «Introduzione: Il distretto industriale marshalliano...», *op. cit.*, en BECATTINI, G. (a cura di), *Mercato e forze locali...*, *op. cit.*, p. 33.

²⁰ SAPELLI, G., *La Cooperazione: Dalla crisi economica alla teoria dell'impresa (una nota antineoclassica)* (mimeo), Barcelona, mayo 1984, p. 13.

lidades diferenciadas por Sapelli. Sin embargo, debe afirmarse que cada vez existen menos razones que avalen la función de trinchera de la empresa de trabajo asociado.

Desde un punto de vista teórico, la nueva tecnología, que ha permitido la configuración de un sistema industrial fundamentado con mayor fuerza en la pequeña y mediana empresa, crea aquellas condiciones positivas para el desarrollo de un asociacionismo económico ofensivo. La naturaleza de asociación de personas que caracterizan a las empresas de la Economía Social conjuntamente con la existencia de una demanda intermedia de «*producer services*», intensivos en capital humano, abren perspectivas esperanzadoras a la posibilidad de desarrollar un sector de Economía Social donde la pequeña y mediana empresa competitiva sea el eje vertebrador del movimiento de asociacionismo económico.

Por último, si se pudiera hablar de un proyecto de investigación —aunque la palabra pueda resultar excesiva— diría que dicho proyecto debería tener clara la intuición sintética de un sistema socio-territorial como el distrito industrial marshalliano. Además, tener en cuenta que este marco histórico y geográfico puede ser un punto de partida de una reflexión generalizada de desarrollo económico y otra más específica de Economía Social, que corta en ángulo recto el discurso hegemónico de una economía estándar hoy dominante. Simultáneamente, facilita la posibilidad de estudiar las empresas en su configuración futura de sistemas de empresas, clave del éxito empresarial del movimiento cooperativo de la Italia del Norte y del complejo cooperativo de Mondragón.