



¿DEL FORDISMO AL POSTFORDISMO?.EL ADVENIMIENTO DE LOS NUEVOS MODELOS DE ORGANIZACIÓN INDUSTRIAL

Vicente Safón Cano

Universidad de Valencia

1. OBJETIVO DE LA COMUNICACIÓN

La presente comunicación desea realizar una reflexión sobre los actuales cambios industriales y empresariales observados como consecuencia de la turbulencia comenzada en la década de los 70.

En concreto, se pretende estudiar el paso del fordismo al postfordismo o a cualquier forma de neofordismo, y demostrar que la estrategia de cooperación y las redes empresariales, son hoy la respuesta a la nueva encrucijada de paradigmas.

2. INTRODUCCIÓN: FORDISMO, POSTFORDISMO Y NEOFORDISMO

Aunque existe plena coincidencia en la literatura centrada en el estudio del fenómeno del fordismo y del postfordismo, en lo referente a la cronología de los hechos, se observan diferencias terminológicas para describir diferentes planos de un mismo prisma. Por ello, entendemos que, con las particularidades de cada investigación (sociológica, económica, tecnológica, organizativa, etc.), pertenecen al mismo fenómeno -pero no describiendo lo mismo-, por una parte, los términos "fordismo" y "producción en masa" o "en serie"; por otra parte, "postfordismo", "producción de calidad diversificada" (Hyman y Streeck, 1993) y "especialización flexible" (Piore y Sabel, 1984); y finalmente, "neofordismo", "fordismo *soft*" y "producción personalizada en masa" (Kotler, 1989; Pine, Victor y Boynton, 1993; Kotha, 1995)¹.

Siguiendo a Hirst y Zeitlin (1991; 13-14), "el nombre de Ford se utiliza para resumir una serie de innovaciones en la fabricación (fundamentalmente provenientes de la forma de producción y organización del trabajo taylorista, *N. del A.*), introducidas en las dos primeras décadas de este siglo en los EE.UU. como modelo de producción industrial y, a partir de entonces, supuestamente generalizadas en todo el mundo. Fordismo es la producción en serie en el modelo de cadena de montaje, al utilizar maquinaria con fines especiales y, principalmente, trabajadores no cualificados en una división del trabajo basada en una fragmentación de tareas cada vez mayor. La era fordista se caracteriza por la dominación de los mercados de masas y por bienes estandarizados que se mantienen durante largo tiempo. El fordismo surge de la eficiencia tecnológica de la producción planificada, que se basa en la separación entre concepción y ejecución, y de la eficiencia económica de fábricas de gran escala. El fordismo viene dominado por la lógica económica, la lógica de la ventaja comparativa y del funcionamiento del mercado".

Perfilado algo más el concepto del fordismo, parece conveniente esbozar las líneas directoras de los nuevos paradigmas, mucho menos definidos, llamados *postfordismo* y *neofordismo*.

El postfordismo es todavía un concepto menos coherente, menos estructurado que su predecesor. Quizá el origen de este problema es la lucha de paradigmas tecnológicos que ya fuera advertida por Piore y Sabel

¹Otros autores hablan de era postcrisis, era postindustrial avanzada o era de la turbulencia, marcando únicamente el paso de la estabilidad (fordismo) a la inestabilidad, pero sin determinar si son soluciones post o neofordistas.

(1984), a continuación de la crisis del fordismo, en la década de los 70. De cualquier modo, parece ser que el postfordismo también es un fenómeno universal con Japón como punta de lanza (Hirst y Zeitlin, 1991). Su origen se encuentra, como ya hemos dicho, en los cambios acaecidos en la década de los 70 (cambios de mercado), que impulsaron a las empresas a buscar soluciones organizativas y tecnológicas acordes con la nueva situación. Son paradigmas directores de esta nueva era los de la especialización flexible, la tecnología de la información, las tecnologías de producción flexibles (automatización), la postmodernidad, la globalidad y otros tantos que suponen la construcción (todavía en marcha) de un nuevo modelo diferente de aquél anclado en los esfuerzos seminales de Taylor y Ford.

Sin embargo, aun cuando guarda gran similitud, el neofordismo se debe separar conceptualmente del postfordismo. El *neofordismo* representa una reinterpretación del paradigma fordista y del modelo de regulación económica en masa a escala internacional y macroeconómica. Supone un desarrollo de la producción en serie hacia la diferenciación de productos; todo ello gracias al uso de la automatización flexible y de la tecnología de la información, pero -y esto es lo importante- sobre las bases de las mismas pautas de regulación definidas en la era fordista, o sobre una síntesis de éstas. En este caso neofordismo significaría evolución y postfordismo cambio y ruptura con la situación anterior.

3. RETROSPECTIVA: LA EMPRESA FORDISTA DE LOS AÑOS 50 Y 60

En los años cincuenta y sesenta los mercados locales e internacionales (con especial referencia a los de bienes de consumo manufacturados en masa) se caracterizaron por una demanda creciente, en términos de volúmenes, y estable, en términos de calidad y características de los productos. En este contexto, la mayoría de los sectores industriales estuvieron dominados por grandes empresas monoproducción, integradas verticalmente y caracterizadas por el típico modelo fordista de organización de la producción. Las empresas, ante una demanda en constante crecimiento y el conocimiento de la existencia de una única tecnología eficiente -de un paradigma tecnológico ganador (Piore y Sabel, 1984; cap. 2)-, optaron, para todos los años cincuenta y sesenta, por un continuo crecimiento dimensional que cubriera la demanda potencial, de modo que no se dejara espacio a nuevos posibles competidores. No obstante, en un modelo tal de competencia, también encontraban espacio un cierto número de pequeñas empresas. Efectivamente, existían, en cada sector, unos segmentos limitados de mercado que las grandes empresas encontraban conveniente dejar a empresas de pequeña y mediana dimensión productoras de bienes diferenciados (Piore y Sabel, 1984; cap. 3).

Así las cosas, hasta el inicio de los años setenta, la tasa de crecimiento de la demanda, en los varios sectores de la economía occidental, apareció continua y predecible, y esto consintió a las empresas "amenazadas" adoptar estrategias dirigidas, además de hacia la búsqueda de eficiencia productiva, también hacia la *deterrence*¹ en la confrontación con los nuevos entrantes, relegando a las empresas de pequeña dimensión a un papel exclusivamente subalterno.

4. LA CRISIS DEL FORDISMO: LOS AÑOS 70

Sin embargo, en los primeros años setenta se determinaron en la economía occidental una serie de factores (*shocks* externos², modificación en las características de la demanda, y multiplicación de los

¹La estrategia de *deterrence* (voz inglesa que ilustra el poder de influir directamente en una línea de conducta mediante la disponibilidad de medios de excepcional eficacia) utiliza las economías de escala (tanto productivas como técnicas y comerciales) como principal argumento estratégico. Sobre esta estrategia se puede consultar, entre otros, Jacquemin (1987), Schmalensee (1988) y Tirole (1990).

²Piénsese, por ejemplo, en la caída del régimen de cambios fijos en vigor para todo el período de la posguerra, que se tradujo en una continua e histórica variación del nivel de las paridades, y consecuentemente de los precios de las materias primas; piénsese después en el aumento incontrolado y constante del precio del crudo, acaecido entre 1973 y 1979; considérese finalmente el incremento relativo y generalizado del coste del trabajo, instalado en muchos países en un contexto de fuerte conflictividad sindical y social, que abrió las puertas de los mercados occidentales a numerosos nuevos competidores (países de nueva industrialización y países en vías de desarrollo), que podían contar con una fuerte competitividad origen del bajo coste de la mano de obra (Scarpitti, 1991; Bianchi, 1991 y 1992).



factores aleatorios) que llevaron a las grandes industrias fordistas a una profunda crisis y a una redefinición de las características de los mercados y del modelo prevaleciente de competencia¹.

El nuevo modelo de competencia imponía aumentar la tipología de la oferta en cada segmento de mercado, mejorar la calidad e introducir continuamente nuevos productos en el mercado, de modo que se indujera el desarrollo de una adecuada demanda de sustitución que garantizara la posibilidad de mantener elevados los niveles productivos.

De ese modo, la competencia asumió aspectos fuertemente dinámicos que imponían a las empresas la adopción de estrategias de gestión de una cartera de bienes diferenciados, bien definidas y en continua renovación, con el vínculo de no generar aumentos de costes unitarios (Bianchi, 1991). Precisamente, es en este contexto en el que se afirmó la competitividad del modelo de la pequeña empresa. En efecto, muchas pequeñas empresas concentraron en este período su actividad en segmentos cada vez más limitados de sectores de bajo nivel tecnológico, no provistos adecuadamente por las grandes empresas. En estos sectores adoptaron rápidas e incisivas estrategias de *hit and run*², hechas posibles por una estructura productiva extremadamente flexible, en virtud de una baja participación de *sunk costs*³ (maquinaria multiuso, plantas de reducido tamaño, operarios y técnicos con especializaciones polivalentes). Estas empresas adquirieron así una elevada capacidad de respuesta a la incertidumbre, a la variabilidad y a la fragmentación de la demanda.

La competitividad de las unidades productivas de pequeña y mediana dimensión apareció particularmente acentuada en los distritos industriales⁴, donde una serie de peculiares economías externas permitían elementos de flexibilidad y una organización fundada en la desverticalización del ciclo productivo (Sabel y Zeitlin, 1985).

Así pues, la situación de la economía y de los mercados determinada en los primeros años setenta se tradujo en una clara tendencia hacia la pequeña empresa, que encontró una renovada relevancia en las estadísticas⁵. La estructura económica de los mayores países industrializados fue modificada por procesos de descentralización productiva y por el consecuente y veloz incremento de empresas de pequeña dimensión. La mayoría de las grandes empresas fordistas redujeron, año tras año, la escala de producción, dirigiéndose de manera cada vez más determinada a la subcontratación. Vinieron externalizadas tanto la producción de pequeñas partes como la de componentes más complejos. En algunos casos se optó por la externalización de actividades estratégicas fundamentales, como el diseño y la ingeniería de productos. En consecuencia, proliferaron en esta fase un número cada vez más elevado de proveedores y subcontratistas, de los cuales las grandes empresas acabaron dependiendo en medida cada vez mayor (Shepherd, 1982; Piore y Sabel, 1984).

¹Para el análisis de las diferentes explicaciones a la crisis del fordismo véase Boyer (1994).

²Expresión que ilustra un proceder rápido. Textualmente "atropellar y salir en fuga".

³Los *sunk costs* -literalmente *costes hundidos*- hacen alusión a aquellos costes irrecuperables (por valor de venta nulo) que la empresa soporta en la adquisición o producción de activos extremadamente específicos (activos *firm specific*).

⁴La definición original de *distrito industrial* se debe a Alfred Marshall (Marshall, 1891), y ha sido rescatada y actualizada por Giacomo Becattini (Becattini, 1979). Este último autor (Becattini, 1992; 62) define al distrito industrial como "una entidad socioterritorial caracterizada por la presencia activa tanto de una comunidad de personas como de un conjunto de empresas en una zona natural e históricamente determinada". En sintonía con lo anterior, Brusco (1993; 236), afirma que "un distrito industrial es un conjunto de empresas localizadas en una zona geográfica relativamente pequeña; que dichas empresas trabajan, directa o indirectamente, para el mismo mercado final; que comparten la misma gama de valores y conjunto de conocimientos, lo que es tan importante como para conformar el entorno cultural, y que se hallan ligadas entre sí por relaciones muy peculiares en una combinación compleja de competencia y cooperación".

⁵Consúltense, a este respecto, a Pyke, Becattini y Sengenberger (1992), Sengenberger, Loveman y Piore (1992) y Pyke y Sengenberger (1993).



5. EL FIN DE LA ERA FORDISTA: EL MODELO DE LA ESPECIALIZACIÓN FLEXIBLE Y LOS DISTRITOS INDUSTRIALES

Ante un proceso tan generalizado y evidente de desintegración vertical, el debate de los economistas sobre las dinámicas de transformación de la organización productiva y de la estructura industrial fue dominado, entre la mitad de los años setenta y la de los años ochenta, por la temática de la pequeña empresa. Es oportuno evidenciar que, en esta primera fase de la discusión, el proceso de descentralización vino interpretado por el gran grueso de estudiosos como una tendencia de largo plazo que confirmaba el final de la organización integrada, propia de las grandes empresas verticalizadas, formulando una evolución del sistema industrial hacia una dimensión más reducida y funcional de las unidades productivas. También es necesario subrayar que sólo desde la mitad de los años ochenta, ante una ulterior modificación del contexto económico y del modelo de competencia, el debate se orientó hacia una interpretación menos enfatizada y mitológica, y por tanto más orgánica y fundada, de la afirmación de la pequeña empresa (Belussi, 1992; Boyer, 1994).

El debate sobre la cuestión de la pequeña dimensión tuvo origen en Europa en los primeros años setenta. En Inglaterra, Francia, Alemania e Italia, el tema central de las discusiones tenía que ver con la capacidad mostrada por los distritos industriales en su favorable evolución durante el período posterior a los años 73 y 74, creando nuevas oportunidades laborales. En Italia, en particular, autores como Bagnasco (1977), Garofoli (1978), Becattini (1979 y 1987) y Brusco (1980), concentrándose de modo específico en el fenómeno de los distritos industriales italianos, se interrogaron sobre la relevancia de estos nuevos fenómenos, llegando a formular los modelos interpretativos recogidos bajo la figura genérica de "distritos industriales". La tesis de fondo enunciada era, sin embargo, común a los estudios de todos los países, los cuales sostenían que las áreas de espíritu empresarial difuso, y más en general, la organización productiva basada en la pequeña industria, representaba una evolución tendencial del sistema industrial hacia una superación definitiva del paradigma fordista (Belussi, 1992).

Al final de los años setenta el debate ya se había difundido también en los Estados Unidos. Precisamente es en este país, en el año 1984, cuando Piore y Sabel¹ publicaron un volumen llamado *The Second Industrial Divide*, que proponía una reinterpretación del nuevo orden económico fundado en la pequeña empresa, y ya ampliamente delineado por los científicos europeos en general, e italianos en particular.

The Second Industrial Divide representa un indiscutible punto de referencia en el debate sobre la evolución de la organización productiva. Este trabajo está basado, en esencia, en la contraposición conceptual entre dos diversos tipos de organización industrial, a saber:

- La producción en masa, que viene descrita como la caracterizada por el uso de máquinas especializadas -respecto al producto- (*special purpose*), por operarios semicualificados que producen bienes estandarizados y por series productivas largas (Piore y Sabel, 1984; 4);
- el modelo de la "especialización flexible", basado en una elevada diferenciación de los productos, en una fuerza de trabajo cualificada y polivalente, en plantas y maquinarias escasamente especializadas (*general purpose*) y series productivas breves (Piore y Sabel, 1984; 17).

Es evidente que los dos modelos alternativos propuestos por Piore y Sabel son, en realidad, una trasposición teórica y respectiva de las grandes corporaciones verticalizadas que dominaron los mercados en los años cincuenta y sesenta, y del nuevo modelo de los distritos industriales afirmado en los años setenta en muchos países.

¹Para tener una idea precisa del pensar de Piore y Sabel, y sobre el concepto de "especialización flexible", se puede consultar, además de Piore y Sabel (1984), Hirst y Zeitlin (1991), Piore (1992a y 1992b), Capecchi (1992), Amin y Robins (1992), y Sabel (1992), entre otros. Igualmente, se puede acudir a la colección de ensayos coordinada por Benko y Lipietz (1994), para leer la obra de Piore y Sabel en un contexto más crítico y amplio.



The Second Industrial Divide y la idea de la especialización flexible encontraron amplia difusión y consenso en los EE.UU. Al contrario, en Inglaterra, y más en general, en Europa, el trabajo de estos dos autores fue acogido con disparidad de pareceres. La crítica fundamental fue la de ver en estas tesis una connotación fuertemente ideológica y teórica, no basada en adecuadas evidencias empíricas¹, y la de proponer un esquema excesivamente simplificado de la realidad de las empresas (véase, por ejemplo, Williams y otros, 1987; y Hyman, 1993). No obstante lo anterior, aunque siendo extensamente criticable el trabajo de Piore y Sabel, es necesario evidenciar que representa, en cualquier caso, un punto de referencia fundamental en el debate sobre la organización productiva al cual van adscritos una serie de evidentes méritos.

A nivel cuantitativo, la crisis de la gran empresa fordista, que Piore y Sabel (1984) habían predicho como inevitable, resultó ser en cambio un fenómeno básicamente circunscrito a los años setenta (Boyer, 1994). La nueva fase de expansión del sistema económico occidental estaba revitalizando de modo claro las economías de escala y de especialización presentes en el paradigma organizativo y tecnológico de la producción en masa (Chandler, 1990). La proliferación en este período de fenómenos de adquisiciones, fusiones y concentraciones pareció testimoniar de manera clara que el modelo de la gran empresa estaba lejos de acabar remitiendo (Amin y Dietrich, 1990). Las tesis de la especialización flexible y del postfordismo se disipaban, cuando no se refutaban. El fordismo estaba acabado. Faltaba por tanto un modelo que explicara los cambios que estaban ocurriendo, muy contradictorios en la praxis y en la investigación.

6. LA TRANSICIÓN AL NUEVO PARADIGMA

Desde la mitad de los años ochenta en adelante, el escenario competitivo local e internacional ha estado caracterizado por una tremenda evolución. Se ha podido asistir a un constante incremento de la incertidumbre y de la mutabilidad de los mercados, a una ulterior diversificación y globalización de la demanda, y a la multiplicación de las posibilidades de aplicación ofrecidas por las nuevas tecnologías, en términos de disponibilidad productiva. En este nuevo contexto de competencia fuertemente dinámica, el objetivo de las grandes empresas ha sido el lograr responder a la variedad y a la variabilidad de los mercados a través de un control estratégico de la demanda que llevara a su adecuada estabilización y predicción. Consecuentemente, muchas grandes empresas han optado por una reorganización del ciclo productivo, externalizando algunas fases intensivas en mano de obra a las pequeñas y medianas empresas, sin dejar de dominar las oportunidades tecnológicas y de mercado del ciclo productivo, y tratando de orientar al mismo tiempo las tendencias de la demanda. De esta forma, un gran volumen de inversiones estratégicas han sido dirigidas por los grandes grupos industriales hacia actividades de tipo inmaterial (*intangible assets*) o hacia la adquisición de las nuevas tecnologías de la automatización flexible, y hacia el sector de servicios y de la distribución. Por último, las grandes empresas han acabado adquiriendo, mediante una relación cada vez más directa e inmediata con las tendencias de la demanda, la capacidad de cubrir adecuadamente cada posible segmento de mercado y de satisfacer y orientar al mismo tiempo las exigencias de los consumidores (Bianchi, 1992).

Desde la mitad de los años ochenta, las grandes corporaciones, además de avanzar hacia una nueva desintegración vertical de las fases más específicamente productivas y hacia la incorporación de las fases más altamente tecnológicas, se han movido hacia la adquisición del control de los mercados a través de ingentes inversiones en una serie de actividades "auxiliares" respecto al tradicional proceso productivo (Boyer, 1994). Sincrónicamente, en muchas áreas sistema se han desarrollado en los últimos años, como respuesta a la nueva situación, numerosos procesos de agregación empresarial (grupos y constelaciones de empresas) (Ferruci y Varaldo, 1993).

¹Sobre la evidencia empírica del modelo de especialización flexible se puede consultar en el trabajo de Hirst y Zeitlin (1991) las investigaciones más importantes.



Junto a los procesos de reestructuración de las grandes empresas, también en la realidad de los sistemas productivos locales, si bien de modo todavía espontáneo y privado de planificación, está ya en curso un claro proceso de racionalización organizativa; lo que lleva a concluir (no por evidente menos importante) que el sistema industrial en su globalidad (grandes y pequeñas empresas) está viviendo un movimiento de transformación común. Un movimiento modulado por la sintonía de la cooperación, ya que la gran empresa se ha reestructurado desintegrándose, pero manteniendo el control de sus mercados merced a su transformación de empresa integrada a empresa red; y la pequeña empresa, en los ambientes dominados por los principios de la especialización flexible (distritos industriales), también a seguido esta línea de conducta, buscando la superación de sus límites competitivos en la agregación empresarial (grupos y constelaciones de empresas), es decir, vía redes de empresas. (También las grandes empresas han optado por la formación de alianzas estratégicas, y por consiguiente, por las redes de empresas en ciertos mercados de naturaleza oligopolista: comunicaciones, automóvil, líneas aéreas, etc.).

7. □ POSTFORDISMO O NEOFORDISMO? EL DEBATE ABIERTO

Por tanto, actualmente nos encontramos en una época en donde, conscientes de la evolución en marcha, las formas organizativas y las técnicas productivas están, en su conjunto, perdiendo la rigidez típica de la época de la producción fordista, en términos de variedad y variabilidad de los bienes producidos (volúmenes, tamaño de las series, tipologías y calidades). Sin embargo, se percibe la falta de una síntesis capaz de indicar de modo creíble y argumentado si la reestructuración observable en el actual contexto industrial debe ser entendida como un conjunto de transformaciones independientes, que llevan al definitivo e inédito desarrollo del paradigma fordista (postfordismo), o como un proceso de transición, definido por un conjunto lógico y articulado de microcambios, hacia un nuevo modelo de producción y organización neofordista (neofordismo).

Es aquí, por tanto, donde se halla el siguiente escollo en la investigación: inferir las características de las transformaciones en curso y predecir sus derivaciones "post" o "neo". Ya que se trataría, para el caso de una solución neofordista, de un desarrollo de la producción en masa hacia la diferenciación de productos, gracias a la incorporación de la automatización flexible, pero sobre las bases de las mismas pautas de regulación definidas en la era fordista, o sobre una combinación de éstas. Y para el caso de una solución postfordista, estaríamos hablando de una definitiva afirmación de la especialización flexible, de una afirmación de los distritos industriales, y en definitiva, de una afirmación de la cooperación entre empresas de pequeña y mediana dimensión, superando el paradigma fordista en su propia esencia: el tamaño, la estandarización, la especialización y las series largas.

Nuestra opinión, en relación con este debate, es que nos hallamos actualmente en una encrucijada, donde no es posible afirmar con exactitud matemática qué paradigma es el realmente vencedor: si el postfordista, tan proclamado en la década de los setenta, o el neofordista, supuestamente comenzado después de la reestructuración de las grandes empresas en la década de los setenta y ochenta. Nos parece que, si bien en los años setenta el modelo de la especialización flexible, y su personificación en los distritos industriales, veía una clara afirmación, que más tarde, en la década de los ochenta, se vio oscurecida por el resurgir de la gran empresa fordista, es porque estos dos modelos de organización industrial se hallan hoy en día coexistiendo simultáneamente. Si planteamos la dicotomía entre mercado (organización industrial basada en el recurso masivo al mercado) y jerarquía (organización de la actividad productiva integrada en una empresa verticalmente integrada), entonces la década de los cincuenta y sesenta, dominada por la hegemonía de la gran corporación fordista, ocuparía un extremo de este infinito de soluciones intermedias. En contraposición, la década de los setenta y los primeros años de los ochenta aparecerían dominadas por el discurso de los distritos industriales, fundamentados en la especialización flexible, y situados en la posición contraria (el mercado), protagonizando el resurgir industrial del naciente postfordismo.



Hasta aquí no hay duda de los paradigmas más o menos triunfadores y su cronología. Pero las cosas se ensombrecen ante la contemplación del final de los años ochenta y de los primeros años noventa, en donde hemos podido asistir a la ascensión de la economía de los servicios y al paradigma organizativo japonés, con una relectura magnífica de la gran dimensión; todo esto sin olvidar la ralentización del crecimiento de los distritos industriales ("postfordistas") y el renacer de la gran empresa multinacional ("fordista").

En fin, nuestra postura es que el paradigma postfordista existe y se está acercando a la evolución del fordista (neofordismo), evolución de este último basada en la economía de los servicios (fundada en la Calidad Total y el servicio al cliente, con grandes dosis de discrecionalidad y profesionalidad por parte del trabajador) y el fordismo flexible a la japonesa (caracterizado por lotes pequeños, flexibilidad productiva, organizaciones en red *-zaibatsu-*, y fuerte recurso a la descentralización de la responsabilidad y de las competencias). Y se está acercando a través de la formación de redes de empresas que buscan las economías propias de la dimensión, pero vía mercado. En este mismo marco, quizás con una coherencia estética demasiado sospechosa (queremos ser nosotros los primeros en poner en tela de juicio nuestras reflexiones), también creemos que existe el neofordismo, pero no sólo que existe -o que siempre existió-, sino que existe y que se está deslizando hacia el postfordismo, en virtud de estrategias de desverticalización de las grandes empresas, que se están convirtiendo en empresas red, merced a la creación de redes de unidades internas, de redes de subcontratistas y de acuerdos de cooperación con competidores, decidiendo así, no competir en precios sino en innovación y acceso a mercados, todo ello dentro de una nueva lógica oligopolista.

Por tanto, si la jerarquía y el mercado han caracterizado el debate de los cincuenta a los ochenta, se nos antoja que en los noventa, postfordismo (más jerarquía desde el mercado) y neofordismo (más mercado desde la jerarquía) se sintetizan en un llamémosle "fordismo flexible", y consecuentemente, ni "neo" ni "post". Así pues, un "fordismo flexible" basado en las empresas red (neofordistas) y las redes de empresas (postfordistas) como máxima expresión de la fuerza subyacente de la evolución industrial en curso (siempre más compleja que cualquier paradigma, por sofisticado y exhaustivo que sea).

Por cuanto se ha dicho, especialización flexible, y dimensión y escala, o lo que es lo mismo, distritos industriales y gran corporación, pueden hoy encajarse en un mismo modelo de desarrollo común, donde el destino es el mismo: redes, pero donde los orígenes difieren: mercado y jerarquía.

BIBLIOGRAFÍA

Amin, A., y Dietrich, M. (1990): "From Hierarchy to 'Hierarchy': the Dynamics of Contemporary Corporate Restructuring in Europe"; citado en Belussi, F. (ed.): *Nuovi Modelli d'Impresa. Gerarchie Organizzative e Imprese Rete*, FrancoAngeli, Milano, 1992.

Amin, A., y Robins, K. (1992): "Distritos Industriales y Desarrollo Regional: Límites y Posibilidades"; en Pyke, F., Becattini, G., y Sengenberger, W. (eds.): *Los Distritos Industriales y las Pequeñas Empresas (vol. I). Distritos Industriales y Cooperación Interempresarial en Italia*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1992.

Bagnasco, A. (1977): *Tre Italie, la Problematica Territoriale dello Sviluppo Italiano*, Il Mulino, Bologna.

Becattini, G. (1979): "Dal 'Settore' Industriale al 'Distretto' Industriale. Alcune Considerazioni sull'Unità di Indagine dell'Economia Industriale", *Rivista di Economia e Politica Industriale* (actualmente *L'Industria*), nº. 1, ene-abr, pp. 7-21.

Becattini, G. (1987): "Introduzione: il Distretto Industriale Marshalliano: Cronaca di un Ritrovamento"; en Becattini, G. (ed.): *Mercato e Forze Locali: il Distretto Industriale*, Il Mulino, Bologna, 1987.

Becattini, G. (1992): "El Distrito Industrial Marshalliano como Concepto Socioeconómico"; en Pyke, F., Becattini, G., y Sengenberger, W. (eds.): *Los Distritos Industriales y las Pequeñas Empresas (vol. I). Distritos Industriales y Cooperación Interempresarial en Italia*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1992.

Belussi, F. (1992): "La Grande Trasformazione: La Nascita di Nuovi Modelli Organizzativi di Impresa"; en Belussi, F. (ed.): *Nuovi Modelli d'Impresa. Gerarchie Organizzative e Imprese Rete*, FrancoAngeli, Milano, 1992.



- Benko, G., y Lipietz, A. (1994, eds.): *Las Regiones que Ganan*, Edicions Alfons El Magnànim, Valencia.
- Bianchi, P. (1991): *Produzione e Potere di Mercato*, Ediesse, Roma.
- Bianchi, P. (1992): "Sentieri di Industrializzazione e Sviluppo Regionale negli Anni'90: Strategie Politiche di Intervento Pubblico nella Nuova Fase Competitiva Post-fordista"; en Belussi, F. (ed.): *Nuovi Modelli d'Impresa. Gerarchie Organizzative e Imprese Rete*, FrancoAngeli, Milano, 1992.
- Boyer, R. (1994): "Las Alternativas al Fordismo. De los años 80 al siglo XXI"; en Benko, G., y Lipietz, A. (eds.): *Las Regiones que Ganan*, Edicions Alfons El Magnànim, Valencia, 1994.
- Brusco, S. (1980): "Il Modello Emilia: Disintegrazione Produttiva ed Integrazione Sociale"; en Brusco, S. (ed.): *Piccole Imprese e Distretti Industriali*, Rosenberg & Sellier, Torino, 1989.
- Brusco, S. (1993): "Pequeñas Empresas y Prestación de Servicios Reales"; en Pyke, F., y Sengenberger, W. (eds.): *Los Distritos Industriales y las Pequeñas Empresas (vol. III)*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1993.
- Capecchi, V. (1992): "Un Caso de Especialización Flexible: los Distritos Industriales de Emilia Romagna"; en Pyke, F., Becattini, G., y Sengenberger, W. (eds.): *Los Distritos Industriales y las Pequeñas Empresas (vol. I). Distritos Industriales y Cooperación Interempresarial en Italia*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1992.
- Chandler, A. D. (1990): *Scale and Scope. The Dynamics of Industrial Capitalism*, The Belknap Press of Harvard U. P., Cambridge Mass.
- Ferruci, L., y Varaldo, R. (1993): "La Natura e la Dinamica dell'Impresa Distrettuale", *Economia e Politica Industriale*, n.º 80, pp. 73-97.
- Garofoli, G. (1978, ed.): *Ristrutturazione Industriale e Territorio*, FrancoAngeli, Milano.
- Hirst, P., y Zeitlin, J. (1991): "Especialización Flexible vs. Postfordismo: Teoría, Evidencia e Implicaciones Políticas", *Papers de Seminari*, n.º 33 y 34, pp. 1-81.
- Hyman, R. (1993): "Especialización Flexible: Milagro o Mito"; en Hyman, R., y Streeck, W. (eds.): *Nuevas Tecnologías y Relaciones Industriales*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1993.
- Hyman, R., y Streeck, W. (1993, eds.): *Nuevas Tecnologías y Relaciones Industriales*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- Jacquemin, A. (1987): *The Industrial Organization, Markets Forces and Strategic Behavior*, MIT Press, Cambridge Mass.
- Kotha, S. (1995): "Mass Customization: Implementing the Emerging Paradigm for Competitive Advantage", *Strategic Management Journal*, vol. 16, pp. 21-42.
- Kotler, P. (1989): "From Mass Marketing to Mass Customization", *Planning Review*, vol. 17, pp. 10-13.
- Marshall, A. (1891): *Industry and Trade*, MacMillan, London.
- Pine, B. J., Victor, B., y Boynton, A. C. (1993): "Making Mass Customization Work", *Harvard Business Review*, vol. 71, pp. 108-119.
- Piore, M. J. (1992a): "Obra, Trabajo y Acción: Experiencia de Trabajo en un Sistema de Producción Flexible"; en Pyke, F., Becattini, G., y Sengenberger, W. (eds.): *Los Distritos Industriales y las Pequeñas Empresas (vol. I). Distritos Industriales y Cooperación Interempresarial en Italia*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1992.
- Piore, M. J. (1992b): "Réplica a Ash Amin y Kevin Robins"; en Pyke, F., Becattini, G., y Sengenberger, W. (eds.): *Los Distritos Industriales y las Pequeñas Empresas (vol. I). Distritos Industriales y Cooperación Interempresarial en Italia*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1992.
- Piore, M. J., y Sabel, C. F. (1984): *The Second Industrial Divide*, Basic Books, New York; traducción española *La Segunda Ruptura Industrial*, Alianza, Madrid, 1990.
- Pyke, F., Becattini, G., y Sengenberger, W. (1992, eds.): *Los Distritos Industriales y las Pequeñas Empresas (vol. I). Distritos Industriales y Cooperación Interempresarial en Italia*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- Pyke, F., y Sengenberger, W. (1993, eds.): *Los Distritos Industriales y las Pequeñas Empresas (vol. III)*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.



- Sabel, C. F. (1992): "Réplica a Ash Amin y Kevin Robins"; en Pyke, F., Becattini, G., y Sengenberger, W. (eds.): *Los Distritos Industriales y las Pequeñas Empresas (vol. I). Distritos Industriales y Cooperación Interempresarial en Italia*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid, 1992.
- Sabel, C. F., y Zeitlin, J. (1985): "Historical Alternatives to Mass Production: Politics, Markets and Technology in Nineteenth-Century Industrialization", *Past and Present*, n.º. 108, pp. 133-176.
- Scarpitti, L. (1991): "Ambiti e Mete d'Intervento a Livello Locale", en NOMISMA (ed.): *Strategie e Valutazione nella Politica Industriale*, FrancoAngeli, Milano, 1991.
- Schmalensee, R. (1988): "Industrial Economics: An Overview", *Economic Journal*, vol. 98, n.º. 392, sep., pp. 643-681.
- Sengenberger, W., Loveman, G. W., y Piore, M. J. (1992, eds.): *Los Distritos Industriales y las Pequeñas Empresas (vol. II)*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Madrid.
- Shepherd, W. G. (1982): "Causes of Increased Competition in the U.S. Economy, 1939-80", *Review of Economic and Statistics*, vol. 64, n.º. 4, pp. 613-626.
- Tirole, J. (1990): *La Teoría de la Organización Industrial*, Ariel, Barcelona.
- Williams, K., Cutler, T., Williams, J., y Haslam, C. (1987): "The End of Mass Production?", *Economy and Society*, vol. 16, n.º. 3, pp. 405-439.