



Artículo

El Estado y la industria del calzado en Francia en el siglo xx. La definición de una escala territorial para la coordinación entre los poderes públicos y las empresas

Florent Le Bot^a y Cédric Perrin^{b,*}

^a CNRS, IDHE-ENS, Cachan, Francia

^b IDHE-Université Paris Ouest Nanterre, Nanterre, Francia

INFORMACIÓN DEL ARTÍCULO

Historia del artículo:

Recibido el 20 de abril de 2010

Aceptado el 13 de diciembre de 2010

On-line el 4 de octubre de 2011

Códigos JEL:

N4
N44
N6
N64

Palabras clave:

Calzado
Estado
PYME
Distritos industriales

R E S U M E N

El tema de los distritos industriales surgió en las ciencias sociales en los años setenta, cuando la crisis económica hizo dudar del modelo de organización fordista. Los poderes públicos franceses buscaron entonces una alternativa en las PYME y los distritos industriales. Vista en el largo plazo, esta actuación pública se inscribe dentro del papel económico y social movilizador adoptado por el Estado francés durante el siglo xx. Este artículo analiza las vías seguidas por las políticas públicas para optimizar la movilización de los recursos. El problema planteado se sitúa en la encrucijada de la historia económica y la sociología de la acción pública. El enfoque se ha realizado a través del ejemplo de la industria del calzado, que ha conocido dos tipos de configuración: concentración geográfica de PYME y concentración económica en grupos industriales. El trabajo pone de manifiesto que el Estado, en su búsqueda de apoyos para garantizar su control sobre la economía, se ha visto obligado a tener en cuenta las reconfiguraciones del sistema productivo, sin conseguirlo siempre.

© 2010 Asociación Española de Historia Económica. Publicado por Elsevier España, S.L. Todos los derechos reservados.

The State and the footwear industry in France in the 20th century: the definition of a territorial scale for coordination between the public authorities and companies

A B S T R A C T

The issue of industrial districts arose in the social sciences when the economic crisis of the 1970 s sowed doubts about the Fordian model of organization. The French public authorities looked for alternatives through a renewed interest in SMEs and industrial districts. On a long-term view, this dimension is not new; it is part of the mobilizing economic and social role which the State took on in the 20th century. This article examines the paths followed by public authorities to optimise the mobilisation of resources. The question posed here is located at the intersection of economic history and the sociology of public-sector action. The approach employs the example of the shoe industry, which experienced two types of configurations: the geographical concentration of SMEs and economic concentration in industrial groups. It is shown here that the State, in its search for partner institutions to ensure its hold on the economy, was forced to take into account the reconfigurations of the productive system, without necessarily succeeding.

© 2010 Asociación Española de Historia Económica. Published by Elsevier España, S.L. All rights reserved.

JEL classification:

N4
N44
N6
N64

Keywords:

Footwear
State
SME
Industrial Districts

1. Introducción

El territorio es un hecho social al cual contribuyen el Estado y las empresas. La escala territorial –nacional y regional o local– de coordinación entre los poderes públicos y las empresas, así como la cuestión del tipo de esta coordinación, están en el centro de

* Autor para correspondencia.
Correos electrónicos: flebot@ens-cachan.fr (F. Le Bot),
cp2002@orange.fr (C. Perrin).

nuestras preocupaciones. La noción de distrito industrial aclara las dinámicas económicas a una escala de coordinación específica, desde hace mucho tiempo despreciada (Benko et al., 1997; Daumas, 2007; Zeitlin, 2007). Se coloca en una historiografía de las PYME renovada desde hace treinta años (Odaka y Sawai, 1999; Guillaume y Lescure, 2008), así como en una sociología de la acción pública territorial, también en pleno desarrollo, y enfocada aquí desde una perspectiva histórica para enriquecer el análisis (Wachter, 1989; Courlet y Soulage, 1995; Le Galès, 1998; Le Galès et al., 2001, 2004; Commaille, 2006).

En el campo de las ciencias humanas y sociales, la problemática de los distritos industriales (expresión tomada aquí en su sentido amplio) (Guillaume, 2008; Daumas, 2007) comenzó a plantearse cuando la crisis económica de los años setenta y las décadas de depresión consecutivas hicieron tambalear el modelo del gigantismo industrial fordista. Los poderes públicos de los países desarrollados y, en particular para este estudio, los poderes públicos franceses, buscaron alternativas y remedios a esta situación a través de un interés renovado hacia las PYME y los territorios industriales especializados en producciones específicas. Vista en el largo plazo, esta actitud no es nueva, pues se inscribe dentro de la historia del papel movilizador del Estado en el ámbito económico y social durante el siglo xx. Dentro de este contexto, el tema tratado en este artículo es el de las vías que sigue la acción pública en materia de movilización de los recursos. El enfoque se hará a través del ejemplo de una industria, la del calzado, que más o menos de manera sucesiva o paralela ha experimentado el desarrollo de dos tipos de configuraciones: por un lado, concentraciones geográficas de PYME (en las ciudades de Fougères, Romans, Limoges, Cholet, entre otras), y por otro lado, grandes empresas y grupos de empresas (calzados André, por ejemplo). En este estudio se mostrará que el Estado, en su búsqueda de socios institucionales, se ve obligado a tener en cuenta las reconfiguraciones del sistema productivo con el fin de asegurar su control sobre la economía, sin necesariamente lograrlo o sin percibir siempre esas transformaciones. Se trata aquí de enfrentar la historia económica y una sociología renovada de la acción pública. En efecto, una sociología de la acción pública ha sido elaborada (desde los años noventa en Europa y antes en los Estados Unidos [Dahls, 1961]) frente a una sociología de lo político cuyo objeto será analizar el Estado con la perspectiva de una acción vertical, jerarquizada y descendente (Commaille, 2006). Esta sociología de la acción pública aparece en un contexto de segmentación de las decisiones (descentralización política, integración europea, globalización), invitando a tomar en cuenta la pluralidad de la acción colectiva, de los participantes y de las escalas de intervención para la movilización de los recursos. Eso invita a considerar de nuevo, a largo plazo, la acción del Estado, entre otras cosas en materia económica, en sus relaciones con una pluralidad de participantes; un Estado poco poderoso en busca de cooperaciones y asociaciones. Privilegiamos aquí una categoría de interlocutores, las organizaciones patronales, cuyas intervenciones, en la industria del zapato, se desarrollan a nivel local con grupos patronales organizados en un contexto de sistemas productivos localizados, pero también a nivel nacional con las federaciones patronales, según intereses contradictorios o divergentes. Nuestro análisis estribará en una historiografía del mundo patronal en plena renovación (Fraboulet, 2008; Daumas, 2010). La secuencia cronológica 1914-2000 permite observar juegos de relaciones cambiantes entre el Estado y sus interlocutores patronales.

La guerra de 1914-1918, la subsiguiente crisis económica y las crisis políticas de los años treinta y cuarenta, el periodo de crecimiento y luego de depresión económica y de mutaciones capitalistas de los años 1950-2000, representan secuencias a lo largo de las cuales las políticas públicas han intentado elaborar una dosificación diferenciada entre la movilización económica

vertical, apoyándose en las organizaciones patronales nacionales, y la consideración de las dinámicas propias de las PYME y los distritos industriales, a través de políticas territoriales adaptadas a dichas realidades. El presente estudio permite revisar la historia de las políticas públicas francesas en materia económica y territorial, bajo una coherencia específica, a saber, la de la voluntad de control de lo económico y lo social por parte del Estado. Se trata también de inscribirse dentro de una reflexión más profunda acerca de las modalidades de coordinación entre actores públicos y privados de la esfera económica y social, hecha a base de una observación de las distintas trayectorias de desarrollo industrial territorial (Le Bot, 2007; Perrin, 2007)¹ (fig. 1).

2. La República radical y los empresarios del calzado (1917-1929)

2.1. Clémentel y el calzado nacional

El primer periodo empieza con la guerra de 1914-1918. El análisis de la Gran Guerra, vista como una fase decisiva para la intervención económica por parte del Estado y el establecimiento de una organización incipiente –e incluso de una racionalización industrial–, no es reciente (Fridenson, 1977; Murard y Zylberman, 1978; Kuisel, 1984; Horn, 1997). Las necesidades que implica la guerra exigen una movilización absoluta de la economía, de la mano de obra. . . en suma, de la sociedad en su conjunto, dirigidas hacia la victoria. Dentro de la perspectiva de un conflicto que perdura, se trata también de garantizar un relativo equilibrio social, dimensión esencial en el caso del programa del calzado nacional. Patrick Fridenson ha señalado la importancia del periodo para permitir la adopción de los métodos tayloristas en Francia, así como la implicación del Estado en este ámbito (Fridenson, 1987). Algunos estudios han permitido precisar el papel desempeñado por ciertas personalidades en la encrucijada de universos políticos, económicos y técnicos que tuvo lugar entonces (Fine, 1971; Carls, 2000)². Dentro de estas figuras destaca la de Étienne Clémentel quien, entre octubre de 1915 y noviembre de 1919, reagrupó bajo su autoridad la mayor parte de los ministerios encargados de los asuntos económicos. Esta situación afectó al Ministerio del Comercio, Industria y Correos y Telégrafos, así como a los Ministerios del Trabajo y de la Agricultura entre diciembre de 1916 y marzo de 1917 (Druelle-Korn, 2004).

Mientras que el ministro Clémentel deseaba mantener la producción de bienes de consumo populares a precios razonables, los industriales –particularmente en la industria del calzado– se dejaron tentar por la elaboración de productos de gama alta, que fuesen, sobre todo, más rentables. Entre 1914 y 1917 el precio de un par de zapatos para hombre se triplicó. A fines de 1916, Clémentel recomendó a la población que limitara sus gastos en calzado nuevo y optara por cuidar el viejo. Sin embargo, esta solución, que más bien parece ser como un último recurso, no lo satisfacía, por lo que propuso utilizar el excedente de los stocks de cuero del programa de calzado militar para fabricar un calzado económico, destinado a

¹ Las fuentes que permitieron llevar a cabo este estudio son numerosas y variadas: archivos de empresas, de agrupaciones patronales (cámara de comercio, cámara de oficios...), archivos bancarios (particularmente del *Crédit Lyonnais* para los estudios sectoriales y de la *Banque de France* para los estudios territoriales), archivos públicos (Ministerio de la Producción Nacional, Ministerio de la Economía, Finanzas e Industria, archivos del *Commissariat général aux questions juives* que mantiene un gran número de registros de negocios en relación con «Arianización económica») y archivos locales, departamentales y municipales. Más precisiones se encuentran en Le Bot (2007) y Perrin (2007).

² Véanse los trabajos de Fine respecto a Albert Thomas, entre ellos su tesis Fine (1971), Carls (2000).

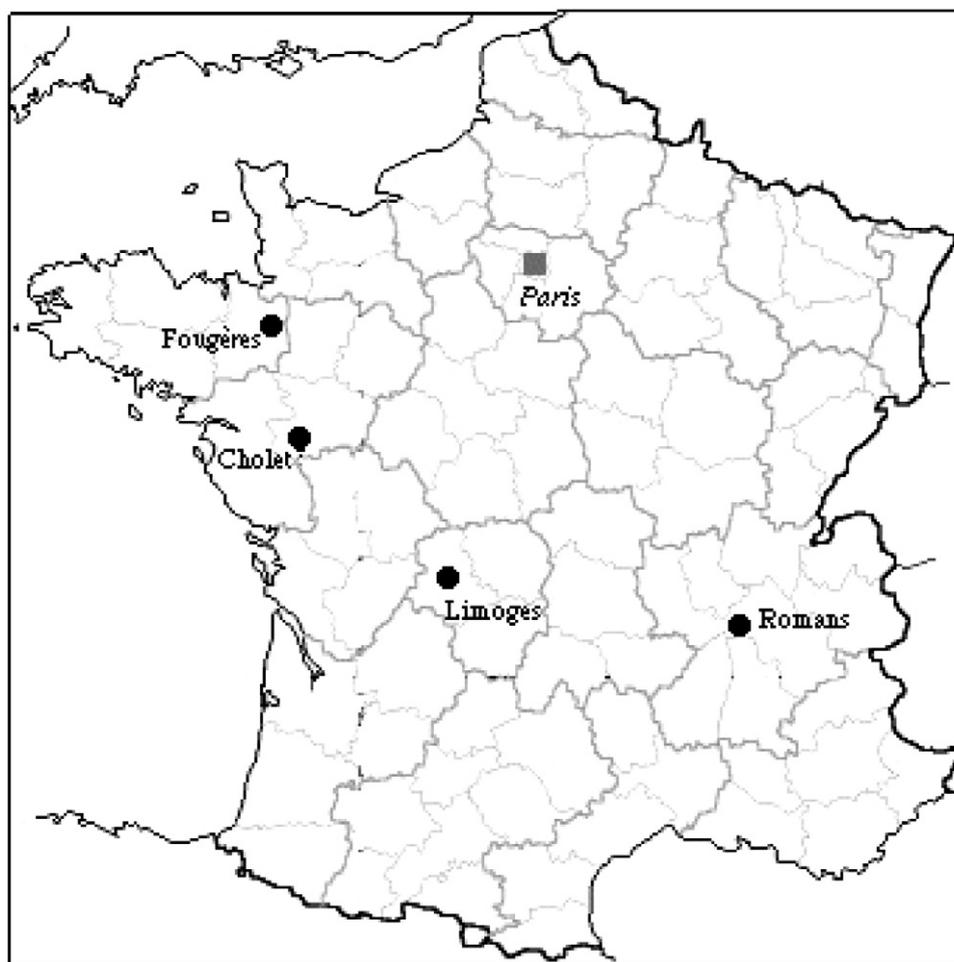


Figura 1. Los distritos franceses de la industria del calzado.

las clases populares (Godfrey, 1987)³. Estos zapatos nacionales se popularizaron con el nombre de «clémentelles». Similares medidas se tomaron en Alemania, España, Italia y Suiza, pero fue en Gran Bretaña donde aquel programa consiguió tuvo más éxito gracias a las «standard boots».

El 14 de agosto de 1917, el Diario Oficial publicaba el decreto que establecía el «calzado nacional» (Gauby, 1918). Desde el 22 de septiembre de 1917, los primeros zapatos nacionales empezaron a venderse en la región de Toulouse, pero no sería hasta el mes de diciembre cuando se generalizase su venta⁴. Las fluctuaciones mensuales de la producción (tabla 1) ilustran, más que las variaciones estacionales de la demanda (en gran medida descontenta), la dificultad de los poderes públicos para movilizar a las empresas para esta producción. Entre octubre de 1917 y enero de 1918, la producción pasó aproximadamente de 85.000 a 500.000 pares por mes (tabla 1). Pese al aumento, la oferta continuó siendo inferior a la demanda, y este tipo de calzado siguió escaseando.

³ Para el calzado nacional véase Godfrey (1987), especialmente pp. 150-157. Service historique de l'armée de terre (SHAT), 10N187. Commission d'enquête des marchés de l'État. Historique de la chaussure nationale, 1924, pp. 1-2. Agradecemos a Patrick Fridenson el habernos indicado el tema y las referencias.

⁴ «Numerosos almacenes al por menor, así como la mayor parte de los grandes almacenes parisinos colocaron los zapatos nacionales en sus vitrinas, y anunciaron su venta gracias a grandes afiches enmarcados con una cinta tricolor [...] 1.300 pares de zapatos nacionales para mujer se vendieron en la mañana del 3 en el almacén la Belle Jardinière, donde fueron puestos en venta por primera vez» (Revista *Le Cuir*, 6 de diciembre de 1917, n.º 146).

Durante los debates de febrero de 1918, en la Cámara de Diputados, los socialistas acusaron a los fabricantes de no hacer todos los esfuerzos posibles para producir en cantidades suficientes. El ponente de la comisión de finanzas en el Senado, E. Milliès-Lacroix, destacó que la cantidad de cuero otorgada a los fabricantes

Tabla 1

La producción de calzado nacional del 1 de septiembre de 1917 al 28 de febrero de 1919 (pares)

Periodos	Producción de calzado nacional
Del 1 de septiembre al 30 de noviembre de 1917 (tres meses)	259.403
Del 1 al 31 de diciembre de 1917	360.768
Del 1 al 31 de enero de 1918	490.516
Del 1 al 28 de febrero de 1918	510.080
Del 1 al 31 de marzo de 1918	624.233
Del 1 al 30 de abril de 1918	578.344
Del 1 al 31 de mayo de 1918	610.129
Del 1 al 30 de junio de 1918	736.540
Del 1 al 31 de julio de 1918	652.808
Del 1 al 31 de agosto de 1918	818.878
Del 1 al 30 de septiembre de 1918	758.138
Del 1 al 31 de octubre de 1918	714.168
Del 1 al 30 de noviembre de 1918	683.020
Del 1 al 31 de diciembre de 1918	544.847
Del 1 al 31 de enero de 1919	878.474
Del 1 al 28 de febrero de 1919	608.854
Total	9.629.200

Fuente: *Le Franc parleur*, 20 de abril de 1919, n.º 808, según la sesión de la Cámara de Diputados, 31 de marzo de 1919.

debería haber permitido producir unos 700.000 pares de zapatos más⁵. Los representantes de la derecha prefirieron insistir en las dificultades del sistema en términos de coste. Tomando en cuenta el punto de vista de los fabricantes, Alexandre Lefas, diputado de Fougères (uno de los principales distritos industriales del calzado), sugirió reservar el calzado nacional a los más pobres, a través de una tarjeta de racionamiento, y no enfocarse más en el modo de aumentar la producción. Clémentel rechazó esta opción maltusiana, que disfrutaba la mala voluntad de los fabricantes, y optó *al contrario* por el aumento del ritmo mensual de fabricación, ya que estaba convencido de que era posible llegar a los 700.000 pares mensuales, e incluso al millón. Nuevas instrucciones determinaron que la Intendencia debía exigir a partir de entonces, a todos los fabricantes equipados mecánicamente, una cantidad de zapatos nacionales y de calzado militar que representase por lo menos el 75% de su producción total. En agosto de 1918 la producción alcanzó los 800.000 pares (tabla 1), dando la razón a Clémentel, y el Parlamento decidió reconducir el programa. El miedo a que se produjeran desórdenes sociales debidos a la escasez llevó los diputados conservadores a dejar para otro momento su defensa de la libre empresa y a no oponerse demasiado a la intervención estatal⁶.

2.2. Las organizaciones profesionales, el Estado y el calzado nacional

A pesar de que el proyecto aún estaba en fase de estudio, las protestas comenzaron desde el mes de abril de 1917, y fueron los sindicatos patronales y la prensa profesional los que revelaron la información (*La chaussure française*, abril 1917)⁷. Algunos fabricantes, especialmente los parisinos, se mostraron inquietos frente a la eventualidad de verse obligados a producir no solo calzado militar, sino también zapatos uniformes para los civiles, arriesgándose a que su clientela se volcara hacia la competencia extranjera o incluso hacia centros productivos franceses de la provincia, poco afectados por el programa. El proyecto uniforme del Estado central se vio fuertemente amenazado por la configuración dispersa y en archipiélago de los emplazamientos productivos.

Los argumentos invocados no siempre guardaban la compostura:

«Si se aprueba el proyecto del gobierno, y se amplía a todo el calzado civil, el resultado será un verdadero comercio clandestino del calzado de lujo, que se venderá a un precio prohibitivo y donde los únicos beneficiarios serán ciertos zapateros de cámara, de nacionalidad tan incierta como su honestidad» (*La chaussure française*, abril 1917)⁸.

El sindicato general de la industria del calzado de Francia – un sindicato de empresarios, reclamó que:

«1.º La producción exigida, tanto de zapatos nacionales como de calzado militar, no podrá superar el 33% de la producción total de una fábrica, tal y como ocurre en Inglaterra. Esta medida es necesaria con el fin de que nuestra industria pueda luchar contra la importación, permitiéndonos mantener las relaciones con nuestra clientela habitual. La elaboración del calzado nacional deberá repartirse entre todos los fabricantes, sin excepción.

2.º Unificación del modo de pago, es decir, pago a sesenta días después del retiro de la mercancía [...] 6.º Medidas que deberán ser tomadas por la Administración con el fin de reservar exclusivamente esta categoría de zapatos a las clases cuya existencia se ve afectada por el alza del coste de la vida»⁹.

El calzado nacional desató vivas polémicas al interior de la profesión:

«Las actas de las cámaras sindicales de la industria del calzado contienen los detalles de discusiones, algunas de ellas violentas, en torno a esta creación [...]. En el transcurso de varias asambleas de sindicatos patronales del calzado se han intercambiado comentarios virulentos, y en varias ocasiones la discusión acerca del calzado nacional ha terminado en trifulca, incluso de gran violencia y juicios de valor evidentes. La atenta lectura de estos informes de asociaciones de empresarios produce una impresión negativa: resulta evidente que la totalidad de la industria francesa del calzado padece un gran malestar»¹⁰.

El Ministerio del Comercio intentó tranquilizar a los fabricantes. No obstante, su voluntad de apaciguar las cosas se acompañó de una disposición tendiente a someter a los eventuales opositores:

«Todos los fabricantes que posean utillaje mecánico suficiente deberán dedicarse a fabricar calzado nacional, y podrán ser obligados a hacerlo en virtud del decreto del 16 de octubre de 1917, dictado en aplicación de la ley del 3 de agosto de 1917. Sentado este principio, no se procederá a ningún cambio en los hábitos comerciales. Los fabricantes y detallistas podrán conservar sus relaciones anteriores, tanto para el calzado nacional como para el resto de su producción. En cada región, el presidente del centro de fabricación de calzado deberá hacer firmar a fabricantes y detallistas los compromisos que contendrán las condiciones y precios impuestos, conforme a las ordenanzas de los días 12 y 13 de agosto de 1917, insertas en el *Diario Oficial* del 14 de agosto»¹¹.

Así, la producción de calzado nacional pudo continuar hasta el mes de julio de 1919. Los fabricantes y los centros de producción que se habían mostrado al menos reticentes frente al programa establecido por el gobierno, se apresuraron a reivindicar el éxito¹².

A pesar de que el programa de producción del calzado nacional se terminó en el verano de 1919, paradójicamente una gran parte de los fabricantes y detallistas pidieron su prolongación insistentemente. El importante aumento de la cotización de los cueros conllevaba el encarecimiento del calzado, y en la prensa se denunciaba a los aprovechadores y otros «*mercantis*»¹³, según el vocabulario de la época (Bouloc, 2008). Para aquéllos se trataba de demostrar su civismo, con la ley del 1 de julio de 1916 sobre la contribución extraordinaria sobre los beneficios excepcionales relacionados con la guerra como telón de fondo, ley que se aplicaba a los beneficios obtenidos entre el 1 de agosto de 1914 y el 30 de

⁹ *Le Cuir*, 29 de noviembre de 1917, n.º 143, Reunión de la comisión ejecutiva del Sindicato General de la industria del calzado de Francia, 6 de noviembre de 1917, resumen de los deseos formulados durante la Asamblea General del sindicato el 5 de noviembre de 1917.

¹⁰ *Le Cuir*, 16 de octubre de 1917, n.º 124.

¹¹ *Le Cuir*, 18 de noviembre de 1917, n.º 138.

¹² «Puede entonces parecer injusto ver siempre la mala voluntad, en materia industrial o comercial, cuando las cuestiones acerca del precio de coste, o de si la fábrica logrará sobrevivir o desaparecerá, resultan ser motivos de duda al momento de establecer compromisos bastante aleatorios. Sin embargo, algunos fabricantes aceptaron y ello fue ventajoso para el Estado [...] y es importante resaltar la importancia de la ciudad de Fougères, que provee una sexta parte de la cantidad producida en todo el territorio» (*Le Franc parleur*, 5 de febrero de 1919, n.º 809, según el artículo del *Réveil fougerais*).

¹³ Mercachifles en español.

⁵ *Le Cuir*, 6 de enero de 1918, n.º 2.

⁶ Recordemos el contexto de huelgas y motines de 1917, y de la revolución bolchevique en Rusia.

⁷ «Llamamos a todas las cámaras sindicales del calzado a protestar contra este proyecto. Si la necesidad se hiciera sentir, que el gobierno ordene fabricar una cierta cantidad de zapatos civiles en requisición, pero que deje a los fabricantes y detallistas el poder satisfacer de mejor manera las exigencias de su clientela» (*La chaussure française*, abril 1917, según *Le Cuir*, 1 de mayo de 1917, n.º 52).

⁸ *Le Cuir*, 1 de mayo de 1917, n.º 52.

junio de 1920 (Grotard, 1996). Es entonces cuando se estudia un proyecto alternativo¹⁴, que no sobreviviría a la reanudación de los negocios a partir de 1920, debido tanto al retiro de los servicios del Estado (desapareció el Comité del Calzado Nacional, formado en el Ministerio del Comercio, y los servicios de Intendencia del Ministerio de la Guerra dejaron de implicarse en el circuito), como a la división existente entre las numerosas organizaciones profesionales del ramo (los sindicatos patronales de carniceros, de cueros en pelo y de cueros sin curtir, que rechazaron reducir sus márgenes).

2.3. El interlocutor patronal: ¿escala nacional o regional?

Las dificultades que conllevaba el despliegue del programa de calzado nacional obligaron a Clémentel a considerar el reforzamiento de la coordinación entre los poderes públicos y las asociaciones patronales desde los años de la guerra (Fraboulet, 2008, p. 34)¹⁵. Hizo un llamamiento a «derrumbar las herméticas barreras que separan al gobierno, el parlamento, la administración, el comercio y la industria. La guerra nos obligó a colaborar. Hemos vivido lado a lado, hemos convivido juntos, hemos aprendido a comprender los esfuerzos recíprocos que podemos hacer por el bien de todos. Es una certeza que esta unión sagrada, nacida de la guerra, continuará: debemos multiplicar nuestros esfuerzos que, estoy seguro, conducirán al éxito y a la victoria económica de Francia» (Kuisel, 1984, p. 87)¹⁶. Clémentel eligió la Asociación Nacional de Expansión Económica (ANEE) como marco para hacer esta declaración. El año 1915 había contribuido a la fundación de esta organización patronal, con el fin de «oponerse a la competencia alemana, preparar la reanudación de la expansión económica de Francia después de la guerra, y servir de coordinadora para todas las organizaciones profesionales francesas» (Badel, 1999, p. 30). La ANEE constituyó una especie de primer boceto de la Confederación General de la Producción Francesa (CGPF), creada en 1919, también con el apoyo de Clémentel, y siempre con la perspectiva de reforzar la coordinación entre el Estado y la industria, instituyendo interlocutores representativos como posibles asociados de los poderes públicos.

Clémentel adoptó una estrategia idéntica con el mundo de la pequeña industria y del artesanado, a través de Georges Grandadam y Robert Tailedet, dos pequeños fabricantes de calzado parisinos. En 1919, momento en el cual su profesión se enfrentaba a serias dificultades, ambos reunieron dos organizaciones de zapateros parisinos en el interior de un nuevo sindicato nacional de empresarios, llamado Federación de la Pequeña Industria del Calzado (FPIC), con el fin de obtener ayuda estatal (Zarca, 1986; Zdatny, 1999). Clémentel aceptó apoyarlos en la medida que, al igual que la gran patronal antes que ellos, constituyesen una organización de todos los artesanos, y no solamente de la industria del calzado. En marzo de 1921, la FPIC se lanzó a una campaña para convencer a otras asociaciones de empresarios, y en 1922 se fundó la primera organización del artesanado de Francia, llamada Confederación General del Artesanado Francés (CGAF). Durante los meses siguientes, la CGAF obtuvo del Estado una serie de medidas que concretaban la existencia del artesanado, otorgándole un reconocimiento público (Perrin, 2007). La ley del 30 de junio de 1923 creó el estatuto fiscal de artesano y el mismo año, la ley del 27 de diciembre

Tabla 2

Evolución del número de fábricas en los principales centros de producción franceses de calzado, 1913-1931

Principales centros de producción	Número de fábricas en 1913	Número de fábricas en 1931	Evolución del número de fábricas entre 1913 y 1931 (en %)
París	320	553	+73%
Fougères	38	86	+126%
Marsella	30	122	+306,7%
Lyon	28	16	-43%
Romans	26	54	+107,7%
Nimes	22	69	+213%
Nancy	22	15	-32%
Limoges	18	74	+311%
Total	504	989	+96%

Fuente: Leroy, P. (1943): *L'industrie de la chaussure. Économie libérale, économie dirigée*, Nancy, impr. A. Humblot, p. 8.

La recogida de la información económica es muy incompleta en Francia en la primera mitad del siglo XX. No es posible proponer un cuadro completo de la distribución geográfica del conjunto de las muy numerosas empresas. La heterogeneidad de las cifras de producción y del empleo no permiten construir series homogéneas. Para este problema de estadísticas, ver Le Bot (2009).

Cholet, para este periodo, no es un centro importante.

estableció el Crédito Artesanal. El 26 de julio de 1925 se instauraron las cámaras de oficios, con el fin de otorgar una representación a los artesanos y, por último, la ley del 27 de marzo de 1934 estableció una definición del artesano y previó la creación de un registro de oficios, que vería la luz en 1936. El artesanado se definió progresivamente en este diálogo con el Estado. Los zapateros artesanos de París que fundaron la CGAF lograron imponer su idea más sindicalista del artesanado, contra las posiciones corporativistas. En Francia, el artesanado se convirtió en la organización representativa de las muy pequeñas empresas (Perrin, 2008a, 2008b)¹⁷.

Sin embargo, lo anterior no satisfacía completamente la voluntad expresada por Clémentel y su administración de controlar las estructuras económicas e industriales de Francia. Es importante recalcar que los poderes públicos debían lidiar con la atomización de la producción. Existían entonces varios miles de fábricas de calzado en el país, la mayor parte pequeñas o muy pequeñas. Durante los años veinte, el sector continuó su expansión (tabla 2) y la inflación, importante entre 1919 y 1926, permitió mantenerse a las empresas, incluso a las más frágiles, gracias a la especulación con la cotización de los cueros y pieles.

La otra pista importante la constituye la política territorial. Tal y como lo muestra la tabla 2, pese a que la producción se encontraba dispersa en multitud de empresas, no por ello dejaba de concentrarse en algunas localidades. Algunas de ellas (como Fougères, Limoges y Romans) presentaban claramente las características de los sistemas productivos localizados, o si se prefiere, de los distritos industriales marshallianos. Éstos presentaban, entre otras, características tales como la reagrupación de un gran número de PYME de un mismo sector y de empresas conexas, la acumulación en el tiempo de un conocimiento y de un saber-hacer productivo, relaciones de competencia-cooperación entre empresas (especialmente a través de la división del trabajo y el reparto de los mercados), el arriendo de máquinas-herramientas a la United Shoe Machinery Corporation (USMC) (Miranda, 1998; Cividanes, 1999; Contreras, 1997; Ybarra et al., 2002)¹⁸ y la circulación de la información y de

¹⁴ *Le Franc parleur*, 5 de agosto de 1919, 5 de septiembre de 1919 y 20 de noviembre de 1919.

¹⁵ Danièle Fraboulet señala particularmente los deseos del gobierno de que la Unión de Industrias Metalúrgicas y Mineras (UIMM, fundada en 1901) interviniese en la organización del aprovisionamiento de productos semi-elaborados para las empresas, y favorecer el reparto y el aumento de la producción, la organización del trabajo y el mantenimiento de la paz social en las industrias. Fraboulet (2008), p. 34.

¹⁶ Discurso de Clémentel ante la ANEE, primavera de 1917, citado en Kuisel (1984), p. 87.

¹⁷ Esta concepción difiere ostensiblemente de aquella que será adoptada posteriormente en la España de Franco. Ver Perrin (2008).

¹⁸ El papel desempeñado por la USMC en las dinámicas de la industria del calzado en España ha sido estudiado por José A. Miranda. En muchos aspectos, su trabajo entabla una comparación con la situación francesa de esta industria, desde el punto de vista económico, social, territorial, así como político. Miranda (1998); Cividanes (1999); Contreras (1997); Ybarra et al. (2002).

la mano de obra. Todas ellas favorecían la flexibilidad de la producción (Storper y Salais, 1993; Sabel y Zeitlin, 1997). Nuestra reflexión (Le Bot y Perrin, 2011; Sabel y Zeitlin, 1985) no se aleja del modelo canónico marshalliano (Marshall, 1890, 1919), si no para tomar en cuenta dos características suplementarias, a fin de ahondar el tema, sin favorecer una vía neo-marshalliana o becatiniana (Zeitlin, 2007): un circuito financiero adaptado apoyándose sobre un sistema bancario jerarquizado (Lescure, 2002; Lescure, 2010; Le Bot, 2010); y una fuerte identidad colectiva gracias al valor de la imagen de marca, que permiten que los productos sean inmediatamente identificados beneficiando de la reputación del distrito industrial (Stanziani, 2007; Le Bot, en prensa; Karpik, 2007; Chauvin, 2010)¹⁹.

Una de las tendencias políticas que existía desde antes de la guerra es la que representaba particularmente el diputado y negociante de coñac Jean Hennessy, quien preconizaba un regionalismo basado en la legitimidad de los medios profesionales: «la profesión representada en la región organizada» (Dubasque, 2008, p. 81)²⁰. Se trataba de que los medios profesionales se apropiasen de las cuestiones de desarrollo económico que les atañían directamente en sus áreas de actividad. Sin embargo, y pese a los numerosos debates que agitaban la Cámara de Diputados, para muchos, durante la guerra, la política territorial se limitó a establecer órganos consultivos. Primero, el 31 de octubre de 1915, los comités consultivos de acción económica, encargados, entre otras cuestiones, de las condiciones de producción y de funcionamiento de las industrias regionales, y sobre todo, el 5 de abril de 1919, diecisiete agrupamientos económicos regionales, que se apoyaban en treinta y seis cámaras de comercio, llamadas «regiones Clémentel» (parte resolutiva, enmendada en 1922 y 1938). Una parte del personal político expresó su gran inquietud frente a la posibilidad de que una cierta forma de regionalismo, justificado con fines de optimización de recursos, desembocase en federalismo, un sistema caído en desgracia desde, al menos, el año 1793.

Una vez terminado el periodo de guerra, las medidas tomadas por el Estado para movilizar la economía no tuvieron sino parcialmente en cuenta las estructuras industriales del país. Los poderes públicos, que buscaban instalar interlocutores representativos, favorecieron la organización de los medios patronales a nivel nacional y minimizaron el hecho de que la economía francesa reposaba sobre una red de PYME, muchas veces agrupadas en el seno de emplazamientos productivos localizados, y que, por tanto, el nivel nacional no era necesariamente la escala más eficaz para favorecer el diálogo, la organización y la movilización de este «archipiélago productivo» (Le Bot (2007), pp. 59-63; Veltz, 1996)²¹. A través de esta política se buscaba igualmente fortalecer el régimen republicano centralizado, a cambio del mantenimiento de las estructuras económicas y sociales, en beneficio principalmente de las clases medias patronales. El historiador Stanley Hoffmann califica esta alianza objetiva de «síntesis republicana», mientras que Heinrich August Winkler, refiriéndose a la Alemania de Bismarck y a esta relación con las clases medias patronales, habla de manera muy sugestiva de «relación de seguridad mutua» (*Rückversicherungsverhältnis*) (Sick, 2003).

¹⁹ Stanziani (2007); Le Bot (en prensa). Sobre el concepto de reputación, ver Karpik (2007) y Chauvin (2010).

²⁰ Título de un artículo de Jean Hennessy (*Le matin*, el 1 de agosto 1913) que fue elegido como lema de la Liga de Representación Profesional y de Acción Regionalista fundada por el diputado. Dubasque (2008), p. 81.

²¹ Ese concepto de archipiélago productivo a propósito de la industria del calzado, reenvía a la observación de un sector con muchas PYME, empresas dispersadas en Francia, en parte agrupadas en algunas localidades (Cholet, Fougères, Romans, etc.). La representación cartográfica de esta situación es comparable con ella de un archipiélago como «conjunto de islas relativamente cercanas uno de las otras». La metáfora es también usada por Pierre Veltz, evocando la economía globalizada actual como «un economía de archipiélago». Ver Le Bot (2007), pp. 59-63; Veltz (1996).



Colección Lucien Tual

Figura 2. El medio local recibe a las autoridades nacionales. El 30 de mayo de 1914, Fougères engalanada para la visita del presidente de la República Francesa Raymond Poincaré. La edificación de un arco de triunfo en cartón piedra a la gloria de la industria del calzado da prueba del orgullo de la pequeña ciudad cuya economía y sociabilidad dependen enteramente de esta monoactividad.

3. El sector del calzado y la crisis del pacto republicano (años 1930-años 1940)

3.1. El distrito de Fougères contra Bata: una patronal reaccionaria

La crisis de la década de 1930 vino a modificar profundamente la situación (Le Bot, 2005, 2007). Por una parte, en el sector del calzado surgieron grandes grupos empresariales, especialmente a escala europea con la industria Bata o, de manera más modesta, en Francia con los grupos André, Pillot y SAG, entre otros, lo que alteró e hizo tambalearse la posición económica de los emplazamientos productivos localizados. Por otra parte, a partir de ese momento los poderes públicos debieron enfrentarse a comunidades patronales plenamente organizadas y movilizadas con el fin de hacer valer, tanto a nivel local como nacional, sus reivindicaciones defensivas, proteccionistas y maltusianas, *reaccionarias*.

Pese a que desde el año anterior Bata dispuso de una fábrica en el este de Francia, el 18 de febrero de 1935 los industriales del calzado de Fougères crearon un «comité de defensa» y efectuaron un llamamiento a los demás centros productivos para que se organizaran solidariamente frente a la competencia extranjera, es decir, contra Bata. Los parlamentarios del distrito, el diputado Étienne Le Poullen y el desde entonces senador Alexandre Lefas, crearon el 26 de febrero siguiente un grupo interno parlamentario «de defensa del cuero y del calzado». En continuidad con este movimiento, el diputado de Fougères presentó un proyecto de ley tendente a proteger a la industria del calzado.

A comienzos de los años treinta, Fougères, ciudad mediana del noreste de Bretaña, era prácticamente mono-industrial, con noventa y dos fábricas de calzado, un vivero de mano de obra de entre siete mil y ocho mil personas, para una producción anual de 4,5 millones de pares de zapatos, esto es, poco menos del 10% de los asalariados de la industria del calzado en Francia y alrededor del 10% de la producción (lo mismo que André, primer grupo francés). A estas fábricas de calzado se añadían una treintena de empresas complementarias. Cabe mencionar igualmente la presencia de tres bancos locales, apoyados por una sucursal del Banco de Francia, que contribuían a la dinámica financiera del sistema productivo localizado (fig. 2).

En 1935, como consecuencia de la crisis, no quedaban en Fougères sino setenta y tres fábricas que solo producían anualmente 2,5 millones de pares de zapatos. La mano de obra se situaba entre cinco mil y seis mil personas, y la tasa de desempleo fue del 12%. El número de fábricas había disminuido un 20% en cinco años y

el número de obreros un 25%. Estas cifras no atestiguan un mero paso desde la economía formal hacia la informal (paso que se puede medir en parte pero con dificultades), sino de una pérdida neta de empleos. Fougères, entre 1931 y 1936, perdió a 600 habitantes, sobre todo obreros²². De manera general, G. Becattini insiste en que «más allá de un determinado límite máximo, los fracasos de empresas implican una reacción en cadena y los trabajadores más capacitados entre los que han perdido su empleo deciden dejar el distrito, en dirección de otros distritos o grandes empresas. Cuando es el caso, el valor de la experiencia y de la capacidad productiva adquirida a lo largo de los años (es decir el fundamento productivo auténtico del distrito) se esfuma y, en consecuencia, el sistema de valores, como la red de instituciones locales, va agrietándose» (Becattini, 1992, p. 53). En el contexto de dificultades económicas, este sistema productivo dejó de estar en concordancia con los métodos productivos más modernos, especialmente los utilizados por Bata (tales como el cronometraje de las tareas, el trabajo en cadena, la distribución integrada, etc.). Además, el calzado femenino de media gama, producto que había sido la razón de su reputación, ya no despertaba tanto interés. La oferta de la ciudad de Fougères había dejado de adaptarse a las necesidades de una clientela empobrecida por los efectos de la crisis. Los precios que aplicaba Morel & Gâté, la empresa dominante del lugar, eran entre el 15 y el 25% superiores a los de los grandes grupos empresariales.

La protesta iniciada en Fougères se expandió hacia otros centros productivos, tales como Limoges y Romans, y los comités «anti-Bata» multiplicaron las reuniones a través de todo el país. Los sindicatos patronales se organizaron de forma más ofensiva. Así, el Sindicato General del Calzado de Francia, interlocutor de los poderes públicos a nivel nacional, que hasta entonces había sido poco representativo y coexistía con cámaras sindicales patronales mucho más dinámicas, y cuyo asidero local correspondía a los distintos centros de producción, se transformó en la Federación Nacional de la Industria del Calzado de Francia en enero de 1935. Se trataba de una federación de agrupaciones profesionales regionales y no de una organización que agrupase a las empresas individualmente. Por ello, recogía la organización territorializada de la producción. Este cambio se vio acompañado de un aumento del 25% en el número de asociados. Así, el sindicalismo patronal se beneficiaba de las inquietudes de sus mandantes frente a la crisis económica y a las mutaciones en el sector.

Debido a la presión de las organizaciones profesionales, la ley Le Poullen, aprobada el 22 de marzo de 1936, prohibía la apertura de nuevas fábricas de calzado, de almacenes, de secciones de venta o de cualquier tipo de organismo de reparación o distribución de calzado al detalle, así como toda transferencia o trabajo de ampliación, salvo en caso de autorización (*Diario Oficial de la República Francesa (JORF)*, 24 de marzo de 1936)²³. La ley Paulin, promulgada inmediatamente después, prohibía a todo fabricante y detallista no artesano la explotación de talleres de reparación de calzado. En un inicio, para la FPIC de Tilledet, la ley permitía oponerse a las prácticas de los grandes grupos (*JORF*, 8 de abril de 1936)²⁴. De manera general, las medidas legislativas que se sucedieron durante los años treinta (Le Bot, 2007)²⁵ no plasmaron la posición de fuerza de los representantes del archipiélago de las PYME en el plano político, al mismo

tiempo que su situación económica se degradaba profundamente. Los poderes públicos, que habían establecido a la representación patronal como interlocutora, y que llevaban a cabo una política de protección de las estructuras económicas con fines de estabilización social y política, se encontraron sobrepasados por las reivindicaciones provenientes de los centros de producción locales. La política de control económico no había tenido en cuenta la realidad de los distritos industriales, y cuando la crisis hizo tambalearse a varios de ellos, el Estado se mostró incapaz de realizar un diagnóstico que permitiese establecer una política territorial; lo que hizo, apoyado por los sindicatos patronales, fue adoptar medidas maltusianas y proteccionistas. Esta política estuvo vigente durante la primera mitad de la década de 1940.

3.2. Las PYME y el artesanado: entre discurso protector y voluntad racionalizadora

El tiempo de la guerra y de la ocupación fue el de las ilusiones, los compromisos y los malos entendidos. Los artesanos y los patronos de las PYME del calzado, al menos una gran parte de aquellos que se habían comprometido con la representación profesional (y sin duda otros también), acogieron favorablemente al régimen de Vichy, con el que compartían su visión del trabajo y de la economía francesa. Para los petainistas, el que Francia fuese un país industrial era fruto de un accidente, y la industrialización era contraria a su vocación de país rural y de pequeños productores (Perrin, 2008a, 2008b). El trabajo por excelencia era el que realizaban el campesino y el artesano. La propaganda de la Revolución Nacional rebosaba de referencias a un pasado preindustrial mitificado y desarrollaba un discurso antiliberal hostil a la gran empresa capitalista. El movimiento «anti-Bata» encontró en Vichy la realización de su discurso reaccionario, y el tono xenófobo de esta reacción se acomodaba sin demasiadas dificultades al antisemitismo del régimen. Para los representantes patronales de la rama del cuero, que dirigían mayoritariamente las medianas empresas, la «arianización económica» establecida entre el otoño de 1940 y el verano de 1941 (es decir, el robo de las empresas llamadas «judías») debía servir para reorganizar el sector, a través de la eliminación de los «trusts apátridas» y de los artesanos «de importación» (Le Bot, 2007).

Por parte de las organizaciones de artesanos, el apoyo al régimen fue menos evidente. Pese a que, durante la crisis de los años treinta, Robert Tilledet criticó fuertemente la producción de mercancía de mala calidad (en francés *camelote*) para explicar las dificultades cada vez mayores de los artesanos zapateros (Tilledet, 1937), y aunque utilizó a la FPIC para promover la ley Paulin destinada a proteger los pequeños talleres, se consideraba a sí mismo dentro de la corriente radical-socialista y citaba sin problemas a Proudhon. Con la CGAF, impuso en el mundo artesanal una concepción clasista y sindicalista, contra las concepciones corporativistas. Según Tilledet, los artesanos formaban una clase social que tenía sus propios intereses y que debía ser defendida por un sindicato. Ahora bien, el régimen de Vichy era corporativista y, por tanto, el entendimiento mutuo no era evidente *a priori*. Sin embargo, Tilledet acogió positivamente al régimen y aceptó las garantías de buena voluntad que éste prodigaba. Es más, se comprometió con el régimen de Pétain animando programas de propaganda a favor del artesanado en la radio²⁶. Esta adhesión evitaría en un primer momento la disolución de la CGAF, tal y como ocurrió con otras confederaciones sindicales.

No obstante, las relaciones entre el régimen y los artesanos empezaron a tensionarse, debido a las críticas y al descontento de estos últimos. El problema radicaba en la distancia existente entre lo anunciado y la política efectivamente aplicada por el régimen,

²² Ficheros del *Banque de France*, Informe de inspección de la sucursal de Fougères, 1935.

²³ «Ley que tiende a proteger la industria y el comercio al detalle del calzado», *Diario Oficial de la República Francesa (JORF)*, por sus siglas en francés, 24 de marzo de 1936.

²⁴ «Ley que tiene por objetivo la protección del artesanado del calzado», *JORF*, 8 de abril de 1936.

²⁵ Otros ejemplos, los derechos de aduanas sobre las importaciones de zapatos aumentaron a partir de 1931 y contingencias sobre las mismas importaciones fueron establecidos a partir de 1932. Le Bot (2007).

²⁶ En cambio, se pierde el rastro de Georges Grandadam, el otro dirigente sindical de los artesanos del calzado que funda la CGAF.

ya que la realidad era mucho menos favorable para los pequeños empresarios que lo que pretendían los discursos. Es necesario recordar que Vichy no constituía un bloque unido, sino una amalgama aproximativa de reaccionarios y tecnócratas modernizadores autoritarios: de tan desordenada mezcla surgían inevitablemente tensiones y contradicciones. Hasta el año 1941, la Revolución Nacional apareció en primer plano, y fue por ello que el régimen de Vichy creó un servicio del artesanado en el seno del Ministerio de la Producción Industrial (nueva denominación del Ministerio de Comercio), algo que ni siquiera había hecho la III República radical, que sin embargo se preocupaba de la «protección» de los pequeños empresarios. A diferencia de lo ocurrido durante la Primera Guerra Mundial, los programas de producción especiales que elaboró el servicio fueron un verdadero fracaso. Éste promovió el «retorno a la tierra» e invitó a los obreros de las ciudades a que se instalasen en el campo para ejercer como artesanos. Sin embargo, todas estas acciones efectuadas con el espíritu de la Revolución Nacional fueron incapaces de responder a los problemas concretos de los pequeños productores, particularmente la escasez. Así, por ejemplo, los zapateros carecían de cuero y de clavos para suela, entre otros materiales, y para resolver el problema debían contentarse con cueros de conejo y suelas de madera, sucedáneos y no verdaderas innovaciones²⁷. Los comités de organización establecidos en agosto de 1940 para ordenar la economía de modo corporativista se hundieron en una cada vez más complicada gestión de la escasez, a medida que avanzaba el periodo de la ocupación (orientados por la Oficina Central de Reparto de la Producción Industrial desde septiembre de 1940) (Joly, 2004). Las pequeñas empresas, y sobre todo los artesanos, tuvieron poca representación en estos comités. La distribución de recursos escasos y apreciados alimentó el descontento cada vez mayor de los pequeños patrones, del cual dan testimonio el raudal de protestas enviadas al Ministerio de la Producción Industrial. El régimen de Vichy vio en ello un trabajo de zapa de la antigua corriente radical-socialista, y para poner fin a la situación decidió disolver en 1942 las confederaciones artesanales, incluida la CGAF, aunque sin lograrlo completamente. Después de la guerra, las organizaciones dirigidas por Tilledet no lograron reponerse de sus compromisos iniciales, y los oficios del calzado no volverían a influir en el medio artesano –del cual eran solo una rama secundaria y en decadencia– de la manera en que lo habían hecho durante el periodo de entreguerras.

De hecho, el periodo de Vichy cristalizó las estructuras del sector del calzado, ya que no se redujo el número de empresas, tal y como deseaban los tecnócratas racionalizadores del régimen. La «arianización económica» eliminó esencialmente a muy pequeñas empresas, pero numerosas empresas-champiñón, construidas en el interior del y debido al mercado negro, surgieron durante y después de la guerra (Grenard, 2008). Las grandes empresas no se desmembraron, ni siquiera a través de la «arianización» (los proyectos de expropiación del grupo André nunca se llevaron a término), pese a que se limitó su capacidad de producción (en particular en lo que a Bata se refiere). La mejora de la situación económica y el crecimiento de los años cincuenta y sesenta permitieron a estas empresas recobrar su dinamismo. El periodo de Vichy no fue más que un paréntesis para ciertos distritos, en particular para Fougères, que mostraban ya signos de asfixia en los años treinta. El retorno a un funcionamiento normal por parte del mercado resultó aún más amenazador para aquellos que no habían logrado evolucionar: sus empresas estaban obsoletas y se adaptaban mal a las nuevas necesidades del consumo.

Otro límite lo constituye el hecho de que el régimen de Vichy era un Estado debilitado por la ocupación, pero también un Estado

centralizado, autoritario y extremadamente burocrático, tal y como lo muestra la ruptura con las organizaciones del artesanado. Las PYME de los distritos pudieron beneficiarse de este periodo, pero no porque se aplicase una política industrial verdaderamente elaborada para ellas y teniendo en cuenta los distritos. La creación de los Prefectos Regionales en 1941, asistidos particularmente por un Intendente de los asuntos económicos, no cambió la situación, y sus intervenciones estuvieron dominadas por los problemas de abastecimiento, debido a que los recortes regionales no necesariamente respetaban los centros económicos. El inamovible Jean Charles-Brun, presidente de la Federación Regionalista Francesa desde el año 1900 y amigo e inspirador de Jean Hennessy, pese a todos sus esfuerzos, no logró influir al régimen en el sentido del regionalismo. Cabe resaltar otra de las contradicciones del régimen, que proclamaba su voluntad de restaurar las provincias y de establecer gobernadores asistidos por una asamblea de representantes de las fuerzas vivas económicas y espirituales de la región, pero que no creó en realidad más que un nuevo escalón que prolongaba el poder central (Barral, 1974; Baruch, 1997). Entre 1944 y 1946, los comisarios de la República de la Liberación no hicieron más que prorrogar esta situación.

Para el caso de Italia, «Linda Weiss ha destacado, la primera, el papel desempeñado por el Estado (...) dominado por una democracia cristiana cuyo programa otorgase un papel central a la pequeña empresa a fin de luchar contra la baja del empleo y las tensiones sociales: el estatuto de artesano y una política de crédito favorable a las pequeñas empresas han contribuido al desarrollo de este microcapitalismo que, más que la gran empresa sostenida por el Estado, sería la verdadera especificidad italiana» (Daumas, 2007, p. 142; Weiss, 1988; Zeitlin, 2007, p. 228; Trigilia, 1992)²⁸. El gobierno de Vichy, a pesar de sus discursos, no tuvo ni la voluntad, ni incluso los medios, de tal política; la República restaurada, aprovechando el crecimiento económico, va deliberadamente a darle la espalda.

4. La política de los territorios: entre uniformización y polarización (años 1950- años 2000)

4.1. Los territorios del calzado bajo la influencia del modelo fordista

En conjunto, los dirigentes de la IV República no compartían la idea defendida por sus predecesores de la III República, según la cual la estabilidad de las estructuras económicas, que reposaban sobre una base de PYME, constituiría un factor de estabilidad social. En el periodo previo a los años de crecimiento, se trataba para ellos de favorecer la producción, con el fin de alimentar el consumo, en vez de preservar las estructuras del Estado para satisfacer los intereses de ciertas categorías de productores. En esta nueva configuración, el Estado se apoyaba en federaciones patronales de posicionamiento renovado y que apoyaban el movimiento de concentración y racionalización, revivificado por las misiones de productividad enviadas a Estados Unidos. Así, por ejemplo, el Comité Nacional de la Productividad (CNP), creado en 1950 particularmente con representantes de los ministerios y de la Comisaría del Plan, de la patronal y de los asalariados, y que se encargaría durante un tiempo de definir la política francesa en materia de productividad, lanzó un programa de aumento de la productividad en dieciocho empresas de calzado del país en el año 1951, empleando notables medios financieros (Boulat, 2006, pp. 401-404 y p. 445; Boulat, 2008).

²⁷ Archivos departamentales d'Indre-et-Loire, 103W60, expediente de la empresa Hélaines frères.

²⁸ Daumas (2007), p. 142; Weiss (1988). Carlo Trigilia considere, que las intervenciones oficiales en los puntos jurídica y bancaria tienen una aplicación demasiado amplia para medir sus efectos sobre el desarrollo territorial de diferentes distritos industriales. Zeitlin (2007), p. 228; Trigilia (1992).

Tabla 3
Distribución de los asalariados entre las empresas de Fougères el 1 de enero de 1968

Clase de asalariados por empresa	Establecimientos	Asalariados
Más de 1.000	2	2.304
501 a 1.000	0	-
201 a 500	3	935
101 a 200	1	145
51 a 100	4	349
21 a 50	7	215
10 a 20	3	37
Menos de 10	7	56
Conjunto	27	4.041

Fuente: Archivos privados, Jean-Yves Trividic, «La transformation des structures et de l'emploi dans l'industrie fougèraise de la chaussure», Dirección regional del trabajo y del empleo de Bretaña. Nivel departamental del empleo y del trabajo, marzo de 1980.

Entre finales de los años cuarenta y comienzos de los años sesenta, la desaparición de empresas en la ciudad de Fougères se aceleró (cerca de cuarenta cierres) y se produjo un retroceso del empleo (alrededor de 3.500 puestos de trabajo perdidos)²⁹. Durante los años sesenta, los efectivos globales registraron una progresión (alrededor de 4.500 empleos), pese al cierre de otras cinco empresas, establecimientos de entre los más dinámicos, que permitieron la estabilización y posterior alza del empleo. Los seis establecimientos de más de cien asalariados representaban el 84% de los efectivos, y las dos principales empresas el 41,57%, a 1 de enero de 1968 (tabla 3). Esta concentración de los efectivos se acompañaba de modificaciones en el proceso de producción. Los poderes públicos, con el apoyo activo de la Federación Nacional de la Industria del Calzado, fomentaron la reorganización fordista, presentada como la solución a todos los problemas, sin interrogarse acerca de las oportunidades reales que podía tener la llegada de una producción de baja gama a un mercado ya captado por los grandes grupos empresariales. Así, los principales establecimientos olvidan cada vez más los productos de calidad mediana que habían sostenido su éxito y el mercado interno, sometido a la exigencia de la distribución en masa y también a la competencia italiana, deja de buscar importantes contratos sobre los mercados exteriores que necesitaban productos de gama baja. En noviembre de 1969, la Federación Nacional de la Industria del Calzado presenta a los poderes públicos una demanda de ayuda a la exportación y a la concentración de las empresas, cuyo número pasa, a nivel nacional, de 700 a 200. En 1970, el «Plan chaussure» (plan calzado) abrió un crédito de treinta millones de francos para permitirles a los principales fabricantes instalar almacenes en el extranjero. La devaluación del franco en 1969 consolidó las posiciones francesas para la exportación: en 1972, las dos principales empresas de Fougères (Réhault y JB Martin) realizaron el 40% de su volumen de negocio exportando sus productos. El mercado soviético fue muy bien acogido en Fougères (tabla 4) igual que en toda la industria francesa de confección de cueros y el patronato hizo importantes esfuerzos de prospección en esta dirección (por ejemplo, fundación del *Comité France-Europe de l'Est* en 1959, por iniciativa del Consejo nacional del patronato francés) (Zakharova, 2006, capítulo 3, p. 170 y siguientes; Héry y Le Bot, 2009). Esta conquista de mercados exteriores se hizo, sin embargo, a favor de una mejora de la productividad y a costa de los más pequeños establecimientos, lo que implicó que siguiera la hemorragia de los empleos: entre el primero de enero de 1969 (3 853) y el de 1973 (3 408), se contabilizó una pérdida de 445 empleos.

²⁹ Archivos privados, Jean-Yves Trividic, «La transformation des structures et de l'emploi dans l'industrie fougèraise de la chaussure», Dirección regional del trabajo y del empleo de Bretaña. Nivel departamental del empleo y del trabajo, marzo de 1980.

Tabla 4
Producción total y producción para los contratos rusos de Réhault

Año de contabilidad	Producción total (en pares de zapatos)	Contratos rusos (en pares de zapatos)
1969-1970	1.140.000	315.000
1970-1971	1.096.000	116.000
1971-1972	1.356.000	318.000
1972-1973	1.142.000	205.000
1973-1974	730.000	20.000
1974-1975	645.000	47.000
1975-1976	ausencia de datos	0

Fuente: Jacky Hamard, «Le conflit Réhault et la ville de Fougères», *Maîtrise d'Histoire*, Université Rennes 2, 112 p.

La especificidad de los distritos industriales, los aspectos positivos y los puntos fuertes de su herencia fueron borrados para hacer entrar a esas empresas en la vía estrecha del modelo industrial dominante. El trabajo se racionalizó, se generalizaron las cadenas de montaje, se disminuyó la gama de modelos (así como su calidad) para abaratar costes, se fraccionaron y cronometraron las tareas, se aumentaron la productividad y la producción. El calzado de Fougères pasó de ser una industria de mano de obra calificada a transformarse en una industria de mano de obra «a secas», evidenciando además una clara feminización del empleo. Fougères había dejado de ser un distrito industrial. Entre finales de los años cuarenta y los años sesenta, se perdieron los rasgos específicos del sistema, debido a la desaparición de numerosos establecimientos de pequeña dimensión, que se llevó consigo las posibilidades de movilidad de los asalariados, de flexibilidad y de cooperación para el conjunto de las empresas del lugar; pero debido también a la desaparición de los bancos locales y al establecimiento de una política de crédito normalizada; así como al fin de las prácticas de arrendamiento de la USMC. La ciudad de Fougères sería a partir de entonces un territorio industrial camuflado, con una importante proporción de asalariados que trabajan en el sector secundario, muchos en el calzado, pero también en las fábricas instaladas allí en el marco de una política de desconcentración industrial (Imper Cyclone, industria textil, el año 1957; SAGEM, industria electrónica, en 1969, etc.) (Héry y Le Bot, 2009).

La política industrial francesa se prolongó a través de una política de ordenación del territorio, que durante los años sesenta llevó al Estado a promover una *descentralización industrial* que no era más que una *desconcentración* de los lugares de producción, sin las direcciones estratégicas ni las oficinas de proyectos (Le Bot y Marzin, 2010). Georges Pompidou, quien fuera inicialmente Primer Ministro y luego Presidente de la República Francesa, personifica esta política. La creación de la Delegación de Ordenación del Territorio y de Acción Regional (DATAR, por sus siglas en francés), a través de los decretos del 14 de febrero de 1963, concretó la voluntad de manejar la ordenación del territorio de forma centralizada (así, las Comisiones de Desarrollo Económico Regional –CODER– se limitaron a un papel consultivo, sirviendo más que nada para controlar a los actores locales más reivindicativos y «alborotadores»), cuando la IV República había logrado establecer una cooperación real entre los actores locales-regionales y el poder central (Caro et al., 2002). Desde este punto de vista, la ley firmada por Pompidou en 1972, que establecía la región como unidad administrativa dirigida por un Prefecto, más que una fase de descentralización, representó un reforzamiento del control del Estado sobre la economía de los territorios, a través del cambio en el modo de diálogo entre éste y los representantes locales (Le Bot y Marzin, 2010)³⁰.

³⁰ JORF, 9 de julio de 1972, ley del 5 de julio de 1972 que porta sobre la creación y organización de las regiones. Le Bot y Marzin (2010).

Esta política de desconcentración industrial reproducía el taylorismo fabril sobre un modelo territorial, donde la racionalización y la productividad constituían las palabras clave, y la búsqueda de una mano de obra de bajo coste, facilitada por el éxodo rural, su expresión. La movilización vertical de la economía, que asociaba a la vez a los responsables patronales y a una política territorial de conjunto, produjo como resultado una política coherente, que sin embargo, no tomó en cuenta las especificidades de los territorios, ni, en este caso particular, de los distritos industriales. El economista Claude Courlet evoca de manera sugestiva un «imperativo industrial» que, «apuntando hacia una homogenización de las estructuras industriales» y «reduciendo la acción pública sobre un territorio a una proyección de un plan sobre un espacio inerte [...] ha condenado de hecho la diversidad observada en los distintos SPL» (Courlet, 2006, p.15)³¹. Jonathan Zeitlin evoca una similar decadencia y una semejante desaparición de los distritos industriales en Gran Bretaña entre 1940 y 1970, a raíz de unas modalidades comparables de concentración de empresas fomentada por el Estado con el fin de modernizar la industria nacional. Destaca además una centralización del sistema bancario, lo que dificulta inversión a nivel local, la reducción de la autonomía de los poderes locales y la tendencia de los sindicatos obreros a actuar más bien en el marco nacional o sectorial (Zeitlin, 1995; Ternant, 2007; Locke, 1995)³². Estas características, que no podemos desarrollar aquí, se encuentran también en el caso francés (Le Bot, 2010)³³.

4.2. Un territorio, empresas, un producto: ¿alguna vía alternativa?

Esta política promovida de común acuerdo por el Estado y la representación patronal tropezaría con la nueva situación causada por las conmociones de fines de la década de 1960, y particularmente de los años setenta y ochenta, lo que conduciría progresivamente a una reevaluación de la acción pública. Efectivamente, la crisis económica de 1973 y la depresión consecutiva pusieron fin al periodo de fuerte crecimiento de los Treinta Gloriosos. También fueron acompañadas de profundas mutaciones del capitalismo mundial, en particular, una redistribución de las actividades a escala planetaria (con deslocalizaciones transnacionales). Para las empresas, los contratos de exportación resultaron volátiles, sometidos a una fuerte presión competitiva. Al principio de la crisis de los setenta, las empresas de Fougères perdieron sus contratos rusos a favor, por lo visto, de los ingleses y de los italianos (tabla 4). Esta pérdida contribuyó a aumentar las dificultades. En 1973-1974, Réhault vio su producción bajar en más de un 43%, mientras que la destinada a la U.R.S.S. disminuyó en un 90%. En 1975-1976, la empresa perdió la totalidad del beneficio de los contratos, preludio del cierre. Esta situación invita al replanteamiento del modelo fordista y del lugar que ocupaba la gran empresa como ideal de una meta *mítica* de la historia económica. Las fábricas (y los empleos) que podían potencialmente redistribuirse en el territorio, escaseaban. En Francia, a nivel político y administrativo, las leyes de descentralización de 1982-1983 ofrecieron a las regiones un papel más importante en la ordenación del territorio, pues la DATAR había dejado de ser el principal organismo en este ámbito. La combinación de estos factores llevó a la reevaluación de los potenciales locales y regionales de creación de actividades y empleos. Los distritos industriales aparecieron entonces como filones de potencial crecimiento.

Sin embargo, la supervivencia de los distritos industriales del calzado escapa al espectro del análisis público. En efecto, algunas

configuraciones productivas localizadas, como Cholet o Romans, que no siguieron la vía del modelo fordista pero que supieron desarrollar una estrategia productiva para adecuarse, al menos de forma relativa, a la conquista de ciertos segmentos de mercado con productos bien definidos (la producción de baja gama en el caso de Cholet, de producción de lujo para Romans), muestran –en el contexto de crisis y de mutaciones a escala mundial– una capacidad de resistencia absolutamente ejemplar. En lo que respecta a Fougères, el sistema productivo localizado se redujo a una firma mundial. Así, cuando el Estado tomó unas opciones fordistas (Fougères), la situación se fue deteriorando cada vez más desde el principio de la crisis de los setenta, aunque unas vías alternativas de desarrollo han permitido un mantenimiento más duradero, hasta el final de los noventa, de otros territorios industrializados (Cholet y Romans).

La industria del calzado de Cholet, en el departamento de Maine-et-Loire, podía contar con abundante mano de obra campesina, liberada de manera estacional y por la modernización agrícola. Esta industria se especializó en «un artículo muy económico, de fabricación burda y de valor bastante mediocre: pantuflas, artículos de fieltro y cuero, sandalias, zapatos ligeros con suela de cuero o de crepé» (Lescure, 2006, p. 395). De forma contracíclica, su volumen de negocios aumentó un 35% durante la crisis de los años treinta, experimentando un segundo despegue económico gracias a los Treinta Gloriosos, que la llevó a emplear a más de 7.000 personas en 1956 y a generar el 12% de la producción nacional de calzado, y que culminó diez años más tarde con el empleo de 16.800 obreros y la aportación del 25% de la producción. En aquellos años realizó, además, un esfuerzo de modernización y de equipamiento, tendente a conquistar los mercados externos, en especial con la implantación en 1958 de dos filiales en Bélgica y en Alemania. El historiador Michel Lescure evoca «un logro industrial fundado sobre una amplia movilización del territorio» (Lescure, 2006, p. 412). Pese a la organización taylorista del montaje, asociada a una gran flexibilidad del empleo, feminizado para la fase de pespunte, el desarrollo de la producción de Cholet no pasó por la integración vertical, ni tampoco por el aumento del tamaño de las empresas, sino por la organización en red de las actividades y las empresas. Así, el número de PYME aumentó, pasando de un centenar en el año 1930, a 180 en 1956, aunque bajó a 160 en 1967. El grupo ERAM, constituido en 1946 alrededor de una empresa de fabricación, prolongada por sucursales de venta y asociada a otras empresas del distrito en un grupo industrial, dominó el conjunto bajo una forma singular. Las recomendaciones de los poderes públicos y de la federación patronal acerca del modelo fordista no causaron inquietud en la dinámica ciudad de Cholet, contrariamente a lo que ocurrió en Fougères, donde fueron recibidas como una tabla salvavidas (Daumas, 2006)³⁴.

A principios de los años ochenta, la aglomeración de Cholet contaba aún con cerca de 120 empresas (Courault, 2006), y no sería hasta la década del 2000 cuando este tejido industrial resultaría afectado duramente por las dificultades (1.200 despidos en 1999; 5.700 empleos suprimidos entre 1994 y 2004, para un total de 12.700 asalariados). La parte esencial de las PYME se fusionó a comienzos de los años noventa en cuatro estructuras, sin que ello llevase aparejado mejoras en la distribución ni una estrategia de marca. Estos agrupamientos desaparecieron entre 2002 y 2004, debido a la competencia internacional, especialmente China. ERAM (3.000 asalariados en 2004), al igual que las pequeñas empresas independientes que se benefician de los pedidos de este grupo, resiste gracias a su posicionamiento de marca y distribución, que data de mucho tiempo atrás.

³¹ Courlet (2006), «L'État français contre les SPL», p. 15.

³² Zeitlin (1995); Ternant (2007). Para el caso italiano: Locke (1995).

³³ A propósito de sistema bancario y territorio, ver Le Bot (2010).

³⁴ Aún más que la oposición al Estado central hace partido de la «herencia vendeana» de Choletais. Daumas (2006).

En la ciudad de Romans, la tendencia durante el pasado medio siglo ha sido reducir el número de entidades, pasando de 204 empresas en el año 1948, a 69 en 1969 y finalmente, a tres (Charles Jourdan, Stéphane Kélian y Clergerie), que sumaban 1.214 empleos (más los 112 de trece pequeñas empresas) en el año 2000 (Sauvageon, 2001). Actualmente (2009) solo subsiste la última de las tres fábricas (las otras dos siguen existiendo como marcas con una producción deslocalizada y, para lo esencial, externalizada). Este proceso fue acompañado por una concentración del empleo (22 asalariados por empresa en 1948, cerca de 100 en 1969, más de 400 en las tres empresas dominantes el año 2000), pero también de una especialización de la actividad en el calzado de lujo para mujer (88% de la producción el año 1981). El mantenimiento de un nivel de empleo importante (alrededor de 3.000 empleos) hasta los años ochenta fue el resultado de la especialización en un segmento del mercado muy específico: un producto estilizado, dispuesto en los almacenes en emplazamientos especialmente destinados a una clientela acomodada, e incluso con salidas en la alta costura. Sin embargo, la debilidad de la ciudad de Romans radica, en buena medida, en su dependencia de los factores externos, especialmente en materia financiera. Por ejemplo, a partir de los años setenta, el gigante estadounidense del calzado GENESCO penetró en el capital de Jourdan como accionista mayoritario, lo que se tradujo en una carencia de inversión en la modernización de las empresas de la ciudad. La fábrica de zapatos de alta calidad Charles Jourdan fue creada en 1921. Producía hasta 650.000 de pares de zapatos anuales durante los años sesenta. La marca tuvo entonces mucho éxito gracias a un producto original: un escaquin con un talón perfilado llamado «Louis XV». Los desacuerdos familiares (los tres hermanos René, Charles y Roland sucedieron a su padre Charles después de la segunda guerra mundial) y la crisis económica de los setenta, debilitaron la empresa. El jefe de una empresa cementera, el suizo Franz Wassmer, entró en el capital en 1979, para apoderarse del control total de la empresa en 1992, tras haber eliminado a los herederos del fundador. Los planos de despido se multiplicaron a partir de los años ochenta, en un contexto de inestabilidad de las acciones. En 2003, fue un fondo de inversión luxemburgués, Lux Diversity, el que compró la empresa, la que en 2005 fue adquirida por Avendis Capitalle, y luego, en 2009, por el grupo Jacques Royer, instalado en Fougères, especialista del zapato bajo licencia (Converse, Air Walk, Morgan, etc., y con marcas propias Kickers y Stéphane Kélian), el cual concentró la actividad sobre la distribución³⁵. La hipótesis para el fin del periodo es que los inversores están más interesados en la matriz comercial, especialmente marcas y almacenes, que en la producción. Entre 1980 y 2005, Romans perdió cerca del 70% de sus empleos en el calzado.

En la ciudad de Fougères no quedaban más que diez empresas de calzado que ocupaban a 1.522 asalariados al 31 de diciembre de 1984. El año siguiente, JB Martin, la última fábrica importante del lugar, se declaró en quiebra. Entre 1974 y 1985, el número de asalariados de la empresa pasó de cerca de 1.200 a 574. El periodo 1985-1986 constituyó una nueva secuencia negra para la industria de la ciudad en su conjunto, ya que se perdieron 1.500 empleos tras el cierre de alrededor de quince fábricas.

La nueva dirección de JB Martin reactivó la empresa sobre bases hasta entonces inéditas para la región de Fougères. Así, sin entrar en detalles, el periodo que culmina en 2003 con el deceso del Director General, estuvo marcado por la constitución de un grupo, por su expansión (compra de empresas de la competencia, reanudación de marcas bajo licencia), su internacionalización comercial (nueva

Tabla 5

Ritmo anual medio de reducción de la producción de zapatos en volumen, en France, 1975-2007

1975 - 1990	1990-1995	1995-2000	2000-2005	2005-2007
-1,2%	-3,2%	-8%	-15%	-9%

Fuente: República francesa, Secretariado de Estado encargado de la industria y el consumo, «La filière de la chaussure. Une vision pour le futur», informe de C. Perotti-Reille, 10 novembre 2008.

compra de una red de distribución en Alemania, instalación de *corners* y de almacenes en China, entre otras actuaciones) y productiva (deslocalización de una parte de la producción en Marruecos y China). Desde el año 2009, JB Martin es la última fábrica de calzado de Fougères. En 2007, en toda Francia, no quedan más que 114 fábricas de calzado (Héry y Le Bot, 2009). Estas empresas tienen un volumen comercial de 1.100 millones de euros para una producción de 36 millones de pares. En treinta años, el número de pares fue dividido por seis (cerca 215 millones pares en 1975), y esta reducción siguió acelerándose a lo largo de los años 2000-2005 (tabla 5). El desenlace de esta historia puede, por tanto, parecer paradójico. Aunque a partir de los años noventa y sobre todo en la década del 2000 (Datar, 2004), el Estado reflexionó acerca de las posibilidades de desarrollo de territorios especializados en ámbitos particulares, dedicados a segmentos de actividad específicos y articulados alrededor de un sistema local de capacidades posiblemente transversales a diversos sectores, las empresas y territorios del calzado, entre otros sectores, que pudieron seguir esta vía en mayor o menor medida, pero de manera pionera, resultaron abandonados en el torbellino de la recomposición industrial mundial (pese a que a veces sobreviven, como es el caso de JB Martin). Es cierto que los «polos de competitividad» se mantienen, especialmente en función de sus características innovadoras, pero cabe preguntarse acerca de su impacto real sobre el empleo. Habría igualmente que llegar a un acuerdo en torno a la noción de «innovación», con el fin de no dejar de lado los avances logrados en el proceso de producción de calzado, gracias a la informática y la digitalización, por ejemplo. En Francia, sin embargo, los sectores innovadores son definidos, en particular por el Instituto Nacional de Estadísticas (INSEE), según su grado de innovación tecnológica (medida por los depósitos de patentes) y según los sectores de actividad: química, farmacia y biotecnología, nuevos materiales y materiales compuestos, tecnología de la información y de la comunicación (TIC). Esta definición autorizada por los poderes públicos deja de lado el sector del zapato, vencido por la innovación incremental, la innovación de adaptación y la innovación importada de otros sectores (Hilaire-Pérez y Garçon, 2003), por lo cual este sector sale de las prioridades de las políticas públicas económicas e industriales³⁶. La figura 3 nos permite ampliar el enfoque. El número de empleos en las industrias del cuero y del calzado por país (es decir, también curtidorías, marroquinería y guantería, que son menos importantes que el calzado) es solo un indicador entre otros (riqueza producida, coste laboral, niveles de exportación...). Tiene el mérito de existir durante 35 años para los seis países de Europa Occidental más importantes del sector y de permitirnos esbozar una tendencia global. Entre 1970 y 2005, este grupo de países perdió el 60% de sus empleos en estas industrias. Se tiende globalmente a la reducción: un 93% de empleos perdidos en el Reino Unido, un 88% en Alemania (el clímax en 1991 es incierto a causa de la reunificación estadística), un 79% en Francia. En España, las dificultades se observan entre 1980 y 1995. Italia y Portugal se distinguen de dos maneras diferentes: Italia, la cual domina por el número de empleos, está en auge hasta 1980, para luego perder la mitad entre 1980 y 2005, al mismo

³⁵ El lanzamiento en 2010 por Royer de un taller en la periferia de Romans, para producir zapatos de gama alta bajo las marcas Stéphane Kélian y Charles Jourdan, queda anecdótica. A. Chahuzac, «On fabrique encore des chaussures en France !», *L'usine nouvelle*, 8 juillet 2010, n.º 3200.

³⁶ Ver <http://www.insee.fr/>.

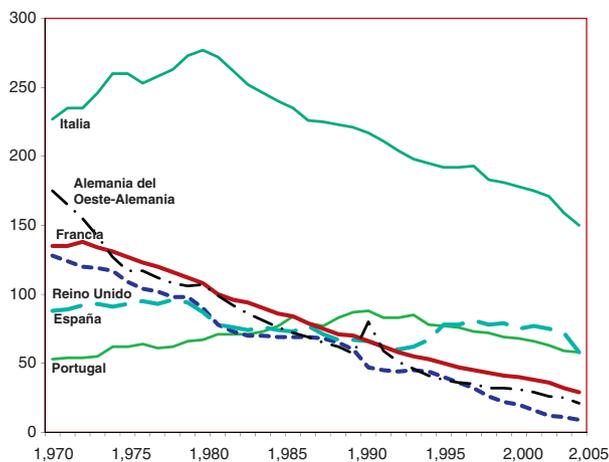


Figura 3. Cuero y zapato en Europa del oeste. Número de asalariados (millares), 1970-2005.

tiempo que concentra aún el 50% del empleo del total; Portugal aumenta en un 40% su nivel de empleo entre 1975 y 1991, antes de conocer la tendencia general a la reducción. En 2005, Portugal y España contabilizan sendos el 20% del empleo del total. La situación y los resultados contrastados entre, por un lado Italia, España y Portugal (Sáez Cala y Vázquez Barquero, 1995; Santos, 1997; Estanque, 2000)³⁷ –donde los distritos se mantienen–, y por otro lado, Francia, Alemania y el Reino Unido –con un modelo más fordista–, nos llevan a la necesidad de profundizar, en una perspectiva comparativa (Carnevali, 2005)³⁸, la contribución de los distritos industriales al mantenimiento y el desarrollo de la actividad industrial y el papel de las políticas públicas en el apoyo a los sistemas productivos locales.

5. Conclusión

Durante el corto siglo xx (1914-2000), el Estado francés hizo oscilar su política de influencia sobre la economía entre una voluntad de control centralizada verticalmente y una política más territorializada e incluso descentralizada. Esta última política se fue intensificando a medida que pasaba el tiempo. La industria del calzado constituye una buena ilustración de este balanceo, y permite explicar los desajustes entre las modalidades de la acción pública y las realidades del terreno industrial.

Con la Primera Guerra Mundial, la necesidad de una movilización de la economía lo más racional posible se hizo sentir intensamente. Las estructuras industriales y los interlocutores patronales no se encontraban en posición de poder responder a tal exigencia. Una vez terminada la guerra, el Estado animó y favoreció una representación organizada de los productores a nivel nacional, con el fin de remediar esas carencias. Los pequeños productores de la industria del calzado fundaron la CGAF, primera organización representativa del artesanado, en la línea de la CGPF. Con un espíritu de *síntesis republicana*, el Estado dio su apoyo a las clases medias independientes, en las cuales vio un elemento de equilibrio para la República. Las PYME y los distritos lograron obtener medidas supuestamente «protectoras», que fueron aún más bienvenidas al verse debilitados por la crisis económica. El periodo de Vichy fue el del doble lenguaje: por un lado, valorización del artesanado y del mundo de la pequeña industria, y por otro lado, afirmación

de una voluntad de racionalización de la economía, a través de la eliminación de las pequeñas estructuras llamadas «parasitarias». La ocupación, las exigencias del ocupante y la escasez cada vez mayor, tuvieron el efecto inducido de repeler un arbitraje definitivo entre ambas opciones.

El Estado modificó el sentido de sus intervenciones durante los años cincuenta. Los poderes públicos dejaron de interesarse por el mundo de las PYME, en momentos en que las necesidades del consumo y los modos de producción las ponían en dificultades. Las modalidades de adaptación de los territorios fueron diversas, entre la adopción de un modelo taylorista y fordista, por un lado, y la búsqueda de mercados adecuados a las capacidades y a la preservación de una cierta identidad del territorio, por otro. En ese mismo momento, el Estado se comprometió con una política de ordenación del territorio que, en los años sesenta, iba asociada a una estrategia de desarrollo industrial y, en la perspectiva de la construcción económica europea, llevaba a favorecer el reparto de las capacidades productivas sobre el territorio, con el fin de optimizar el uso de los recursos disponibles y no según un principio de equilibrio. El taylorismo dejó de ser únicamente fabril y se hizo también territorial.

La depresión de fin de siglo y las mutaciones de la economía mundial marcaron decididamente los límites de dicha política. Era el momento de redescubrir las virtudes de las PYME, de un modo «*small is beautiful*», así como los micro-territorios, cuyo desarrollo es en parte endógeno, como el *Silicon Valley* o la Tercera Italia. Francia, al igual que numerosos países europeos, como Italia y España, apostó por los distritos con el fin de volver al camino del crecimiento y del empleo. Debido a las leyes constitucionales y ordinarias de 2003-2004, las regiones se convirtieron en «jefes de fila del desarrollo económico» (Menu, 2009)³⁹. En el año 2004, un informe de evaluación cuestionó en Alemania la política de ayuda financiera no diferenciada destinada a la industria del Este del país, llevada a cabo desde la reunificación, y culminó con el establecimiento de la política de polos de competencia («*Kompetenznetz*»). Desde entonces se observan resultados positivos en el ámbito económico, al mismo tiempo que la disparidad, especialmente en materia de tasa de actividad, aumenta entre el polarizado sur de Alemania del Este y el olvidado norte. Esta actuación se inscribe dentro de la «Estrategia de Lisboa», establecida en marzo de 2000 durante el Consejo Europeo, y cuyo objetivo consiste en que de aquí a 2010 la Unión Europea se convierta «en la economía basada en el conocimiento más competitiva y dinámica del mundo, capaz de crecer económicamente de manera sostenible con más y mejores empleos y con mayor cohesión social»⁴⁰.

La puesta en perspectiva histórica obliga a cuestionarse la necesidad de una política industrial atenta a las dinámicas propias de los territorios. A falta de este contenido territorial en la política industrial en Francia durante el periodo estudiado, los distritos, entre ellos los del calzado que resistieron durante largo tiempo, terminaron desapareciendo, al mismo tiempo que se establecía una política llamada «de polos de competitividad».

Bibliografía

Badel, L., 1999. Un milieu libéral et européen. Le grand commerce français, 1925–1948. CHEFF, París.

³⁷ Para una primera aproximación Sáez Cala y Vázquez Barquero, 1995; Santos (1997) y Estanque (2000).

³⁸ Para una comparación de los sistemas de financiación de las PYME en Gran Bretaña, Francia, Alemania e Italia, Carnevali.

³⁹ Menu (2009). Esta contribución permite además prolongar la reflexión propuesta en el presente artículo, tanto desde el punto de vista cronológico como de los campos de análisis. Sabine Menu reflexiona particularmente respecto al sentido que debe dársele a las políticas recientes en materia de clusters: «¿reforzar la acción económica territorializada o, por el contrario, [...] volver al Estado?».

⁴⁰ «Conclusiones de la Presidencia, Consejo Europeo de Lisboa, 23 y 24 de marzo de 2000» (http://www.consilium.europa.eu/ueDocs/cms_Data/docs/pressData/fr/ec/00100-r1.f0.htm, Consultado 15 Sep de 2009).

- Barral, P., 1974 octobre. « Idéal et pratique du régionalisme dans le régime de Vichy ». *Revue française de science politique* XXIV (n5), 911–939.
- Baruch, M.O., 1997. *Servir l'État français. L'administration en France de 1940 à 1944*. Fayard, Paris.
- Becattini, G., 1992. le district marshallien : une notion socio-économique. En: Benko, G., Lipietz, A. (dir.), *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*, Paris, PUF, pp. 35–55.
- Benko, G., Dunford, M., Heurley, J., 1997. « Districts industriels : vingt ans de recherches », *Espaces et sociétés*. L'Harmattan, Paris, pp. 305–327.
- Boulat, R., 2006. *Jean Fourastié, la productivité et la modernisation de la France (années 1930-1950)*, tesis de historia [J.C. Daumas], Universidad de Franche-Comté, Besançon.
- Boulat, R., 2008. *Jean Fourastié, un expert en productivité. La modernisation de la France (années trente - années cinquante)*. PUFC, Besançon.
- Boulouc, F., 2008. *Les profiteurs de guerre, 1914-1918*. éd. Complexe, Bruselas.
- Carls, S.D., 2000. *Louis Loucheur, ingénieur, homme d'État, modernisateur de la France, 1872–1931*. PUS, Villeneuve d'Ascq.
- Caro, P., Dard, O., Daumas, J.C. (dir.) 2002. *La politique d'aménagement du territoire : racines, logiques et résultats*, Rennes, PUR.
- Carnevali, F., 2005. *Europe's advantage: banks and small firms in Britain, France, Germany, and Italy since 1918*. Oxford University Press, Oxford.
- Chauvin, P.-M., 2010. *Le marché des réputations. Une sociologie des Grands crus bordelais*. Féret, Bordeaux.
- Cividanes, J.L., 1999. *Organización industrial en sistemas productivos locales: el caso de la industria del calzado*, tesis doctoral, Universidad de Alicante, Alicante.
- Commaille, J., 2006. « Sociologie de l'action publique ». En: Boussaguet, L., Jacquot, S., Ravinet, P. (Eds.), *Dictionnaire des politiques publiques*, 2nd ed. Presses de Sciences Po, Paris, pp. 415–423.
- Contreras, J.L., 1997. *Dinámica Organizativa y Flexibilidad Productiva en Sistemas Territoriales de Pequeña y Mediana Empresa: El caso de la industria del calzado en las Comarcas del Vinalopó*, tesis doctoral, Universidad de Valencia, Valencia.
- Courault, B., 2006. *PME et industrialisation. Que sont devenues les PME du miracle choletais (1945-2004)?* En: Lescure, M. (dir.), *La mobilisation du territoire. Les districts industriels en Europe occidentale du XVIIe au XXe siècles*, Paris, CHEFF, pp. 413–445.
- Courlet, C., Soulage, B. (Eds.), 1995. *Industrie, territoire et politique publique*. L'Harmattan, Paris.
- Courlet, C., 2006. *Les systèmes productifs localisés en France: une histoire récente*. En: Lescure, M. (dir.), *La mobilisation du territoire. Les districts industriels en Europe occidentale du XVIIe au XXe siècles*, Paris, CHEFF, pp. 11–27.
- Dahls, A., 1961. *Who governs? Democracy and power in an American city*. Yale University Press, New Haven.
- Datar, 2004. *La France, puissance industrielle. Une nouvelle politique industrielle par les territoires. Réseaux d'entreprises, vallées technologiques, pôles de compétitivité*, Estudio prospectivo, 1 vol. reprogr.
- Daumas, J.C., 2006. *Patronat, politique et territoire: le cas du Choletais, années 1960-1980*. En: Barjot, D., Dard, O., Garrigues, J., Musiedlak, D., Anceau, E. (dirs), *Industrie et politique en Europe occidentale et aux États-Unis, XIX^e-XX^e siècles*, Paris, PUPS, pp. 371–81.
- Daumas, J.C., 2007. *Districts industriels: du concept à l'histoire. Les termes du débat, dossier « Où va l'histoire des entreprises ? »*, *Revue économique*, Paris, 58, 1, pp. 131–52.
- Daumas, J.C. (Ed.), 2010. *Dictionnaire historique du patronat français*. Flammarion, Paris.
- Druelle-Korn, C., 2004. *Un laboratoire réformateur: le département du Commerce en France et aux États-Unis de la Grande Guerre aux années vingt*, tesis de Historia [S. Berstein], IEP de Paris.
- Dubasque, F., 2008. *Jean Hennessy (1874–1944). Argent et réseaux au service d'une nouvelle république*. PUR, Rennes.
- Estanque, E., 2000. *Entre a fábrica e a comunidade. Subjectividades e práticas de classe no operariado do calçado*. Edições Afrontamento/Centro de Estudos Sociais, Porto.
- Fine, M., 1971. « Toward corporatism: the movement for capital-labor collaboration in France, 1914-1936 », tesis de Historia. Universidad de Wisconsin, Madison.
- Fraboulet, D., 2008. *Quand les patrons s'organisent. Stratégies et pratiques de l'Union des industries métallurgiques et minières (1901–1950)*. Presses du Septentrion, Lille.
- Fridenson, P. (coord.) 1977. *1914-1918, l'autre front*, Paris, Éditions Ouvrières.
- Fridenson, P., 1987. *Un tournant taylorien de la société française (1914-1918)*, *Annales ESC*, Paris, n.º 5 septembre-octobre, pp. 1031–60.
- Gauby, L., 1918. *Les procédés de fabrication de la chaussure nationale*, *La science et la vie*, Paris, marzo, n.º 37, pp. 235–42.
- Godfrey, J., 1987. *Capitalism at War: industrial policy and bureaucracy in France, 1914–1918*. Leamington Spa, Nueva York, Berg, Hamburgo.
- Grenard, F., 2008. *La France du marché noir, 1940–1949*. Payot, Paris.
- Grotard, S., 1996. *Le premier impôt sur les bénéfices d'entreprises en France. La contribution extraordinaire sur les bénéfices de guerre, 1916-1930*, *Études et Documents*, VIII, Paris, CHEFF, pp. 259–80.
- Guillaume, R., 2008. *Des systèmes productifs locaux aux pôles de compétitivité: approches conceptuelles et figures territoriales du développement*. vol. 10, *Géographie Économie Société*, Paris, 3, pp. 295–309.
- Guillaume, S., Lescure, M., 2008. *Les PME dans les sociétés contemporaines de 1880 à nos jours. Pouvoir, représentation, action*. Bruxelles, Peter Lang.
- Héry, H., Le Bot, F., 2009. *La chaussure en France au XXe siècle: la fin d'une industrie? Comparaison du SPL fougerais et de l'entreprise Noël à Vitry, face aux crises des années 1930 et des années 1970-1980*. En: Lamard, P., Stoskopf, N. (dir.), 1974-1984, une décennie de désindustrialisation ?, Paris, éd. A. et J. Picard, 2009, pp. 217–34.
- Hilaire-Pérez, L., Garçon, A.-F. (dir.), 2003. *Les chemins de la nouveauté: innover, inventer au regard de l'histoire*, Paris, Éditions du CTHS.
- Horn, J.N. (Ed.), 1997. *State, society and mobilization in Europe during the First World War*. Cambridge University Press, Cambridge (GB).
- Joly, H. (dir.), 2004. *Les Comités d'organisation et l'économie dirigée du régime de Vichy*, Caen, CRHQ.
- Karpik, L., 2007. *L'économie des singularités*. Gallimard, Paris.
- Kuisel, R.F., 1984. *Le capitalisme d'État en France: modernisation et dirigisme au XX^e siècle*. Gallimard, Paris.
- Le Bot, F., 2005. *La Famille du cuir contre Bata. Malthusianisme, protectionnisme, xénophobie et antisémitisme dans le monde de la chaussure en France, 1930-1950*. *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, Paris, 52-4, octobre-décembre, pp. 131–51.
- Le Bot, F., 2007. *La fabrique réactionnaire. Antisémitisme, corporatisme et spoliations dans le cuir, 1930–1950*. Presses de Sciences Po., Paris.
- Le Bot, F., 2009. *Le patronat français du cuir: une conversion à la collecte statistique (années 1920 - années 1960)*. En: Touchelay, B., Verheyde, P.H. (Eds.), *La genèse de la décision. Chiffres publics, chiffres privés dans la France du XXe siècle*. éd. Bière, Pomignac Près Bordeaux, pp. 199–214.
- Le Bot, F., Marzin, F., 2010. *Le mai 1968 breton et ses acteurs face à une révolution pompidolienne dans l'économie des territoires*. En: Margairaz, M., Tartakowsky, D. (dir.), 1968, entre libération et libéralisation. *La grande bifurcation*, Rennes, PUR, pp. 237–58.
- Le Bot, F., 2010. *Banques locales, banques régionales et Banque de France en Bretagne. Les structures du crédit à l'industrie bretonne entre 1850 et 1950*, *Actes du congrès de la Société d'histoire et d'archéologie de Bretagne, Les Bretons et l'argent*, tome LXXXVIII. SHAB, Rennes, pp. 317–40.
- Le Bot, F., (en prensa). *Limoges Unique France (1928-1938), Le patronat collectif de la porcelaine et la défense ou l'illustration d'un produit spécifique*, Druelle-Korn, C. (dir.), *Les Corps Intermédiaires économiques: entre l'État et le marché*, Limoges, PULIM.
- Le Bot F., Perrin, C. (dir.), 2011. *Les chemins de l'industrialisation en Espagne et en France. Les PME et les territoires en Espagne et en France (XVIII^e-XXI^e siècles)*/Los caminos de la industrialización. PYME y territorios de España y Francia (siglos XVIII-XXI). Bruselas, Peter Lang éd.
- Le Galès, P., 1998. *Régulation, gouvernance et territoire*. En: Commaille, J., Jobert, B. (Eds.), *Les métamorphoses de la régulation politique*. L.G.D.J., Paris, pp. 203–240.
- Le Galès, P., Trigilia, C., Voelzkow, H., 2001. *Local production systems in Europe: rise or demise?* Oxford University Press, Oxford.
- Le Galès, P., Trigilia, C., Voelzkow, H., 2004. *Changing governance of local economies: Reponses of European local production systems*. Oxford University Press, Oxford.
- Lescure, M., 2002. *Entre villes et campagne: l'organisation bancaire des districts industriels. L'exemple du Choletais (1900-1950)*. En: Eck, J.-F., Lescure, M. (dir.), *Villes et districts industriels en Europe occidentale xviii-xxe siècles*, Tours, PUT.
- Lescure, M., 2006. *Les territoires du choletais (1900-1960). Cultures politiques et systèmes productifs*. En: Lescure, M. (dir.), *La mobilisation du territoire. Les districts industriels en Europe occidentale du XVIIe au XXe siècles*, Paris, CHEFF, pp. 393–412.
- Lescure, M., 2010. *La politique du crédit et le financement des districts industriels en France (1945-1965)*. En: Tissot, L., Garufo, F., Daumas, J.-C., Lamard, P. (dir.), (2010): *Histoires de territoires: les territoires industriels en question*, Neuchâtel, Éditions Alphil-Presses Universitaires suisses, pp. 193–224.
- Locke, R., 1995. *Remaking the Italian economy: local politics and industrial change in contemporary Italy*. Cornell University press, Ithaca, Nueva York.
- Marshall, A., 1890. *Principles of economics*. Macmillan, Londres.
- Marshall, A., 1919. *Industry and trade*. Macmillan, Londres.
- Menu, S., 2009. *Vers un mode de gouvernance territorialisé des clusters? Expériences croisées en Ile de France et Vénétie depuis 2000*, *comunicación presentada en el Congreso de la AFSP 2009*, sección temática 12.1 « Regards critiques: le local comme objet global ? [Consultado 15 Sep 2009]. Disponible en: (<http://www.congresafsp2009.fr/>).
- Miranda, J.A., 1998. *La industria del calzado en España (1860–1959)*. Instituto de Cultura Juan Gil Albert, Disputació Provincial, Alicante.
- Murard, L., Zylberman, P. (eds.), 1978. *Le soldat du travail. Guerre, fascisme et taylorisme*, *Revue Recherches*, Paris, n.º 32–33.
- Odaka, K., Sawai, M. (Eds.), 1999. *Small firms, large concerns: the development of small business in comparative perspective*. Oxford university press, Oxford.
- Perrin, C., 2007. *Entre glorification et abandon. L'État et les artisans en France*. CHEFF, Paris.
- Perrin, C., 2008a. *Des utopies conservatrices: Franco, Pétain et les artisans*. En: Guillaume, S., Lescure, M. (dir.), *Les PME dans les sociétés contemporaines de 1880 à nos jours. Pouvoir, représentation, action*, Bruselas, Peter Lang éd., pp. 137–54.
- Perrin, C., 2008b. *Le travail dans l'imagerie de la Révolution nationale*, *Gavroche*, Paris, 155, pp. 22–30.
- Sauvageon, J. (dir.), 2001. *Les Romains, Romains et la chaussure, 150 ans d'histoire, Valence, ACCES y Édition du Peuple Libre et Notre Temps*.
- Sabel, C.H., Zeitlin, J., 1985. *Historical alternatives to mass production: politics, market and technology in nineteenth-century industrialization*. *Past and Present* 108, 113–176.
- Sabel, C.H., Zeitlin, J., 1997. *World of Possibility: Flexibility and Mass Production in Western Industrialisation*. Cambridge University Press, Cambridge.

- Sáez Cala, A., Vázquez Barquero, A., 1995. La dinámica de los Sistemas Productivos Locales. El caso de la Industria del Calzado en España. En: *Desarrollo Económico Local en Europa*. Colegio de Economistas de Madrid, pp. 189–214.
- Santos, M.C.R.F., 1997. Concelho de Felgueiras: sistema produtivo local na base da indústria do calçado, Tese maestr. Geografia (Geografia Regional). Univ. de Coimbra, Coimbra.
- Sick, K.P., 2003. Deux formes de synthèse sociale en crise. Les classes moyennes patronales de la Troisième République à la lumière d'une comparaison franco-allemande, *Revue d'histoire moderne et contemporaine*, Paris, 50 (4), octobre-décembre, pp. 135–54.
- Storper, M., Salais, R., 1993. Les mondes de production. EHESS, Paris.
- Stanziani, A., 2007. Marques, marques collectives. En: Stanziani, A. (dir.), *Dictionnaire historique de l'économie-droit, XVII^e-XX^e siècles*, Paris, L.G.D.J.
- Tailledet, R., 1937. La doctrine de classe de l'artisanat moderne. Institut National des Métiers, Paris.
- Ternant, E., 2007. Le rôle d'une norme nationale d'organisation industrielle dans la trajectoire d'un SPL : l'horlogerie française et le modèle de la grande entreprise. En: Dumas, J.-C., Lamard, P., Tissot, L. (dir.), *Les territoires de l'industrie en Europe (1750–2000)*. Entreprises, régulations et trajectoires, Besançon, PUFC, pp. 167–89.
- Triglia, C., 1992. Sviluppo senza autonomia: effetti perversi delle politiche nel mezzogiorno. Il Mulino, Bologna.
- Veltz, P., 1996. Mondialisation, villes et territoires. L'économie d'archipel. PUF, Paris.
- Wachter, S., 1989. Politiques publiques et territoires. L'Harmattan, Paris.
- Weiss, L., 1988. *Creating Capitalism. The State and Small Business since 1945*. Blackwell, Oxford.
- Ybarra, J.A., Giner, J.M., Otro, 2002. El Calzado en España: del sector al territorio, tesis doctoral, Universidad de Alicante, Alicante.
- Zakharova, L., 2006. S'habiller à la soviétique. La mode sous Khrouchtchev : transferts, production, consommation, tesis doctoral, EHESS, Paris.
- Zarca, B., 1986. L'artisanat français. Du métier traditionnel au groupe social. Économica, Paris.
- Zdatny, S., 1999. Les artisans en France au XX^e siècle. Paris, Belin.
- Zeitlin, J., 1995. Why Are There no Industrial Districts in the United Kingdom? En: Bagnasco, A., Sabel, C.H. (Eds.), *Small firms in Europe*. Pinter, Londres, pp. 98–114.
- Zeitlin, J., 2007. Industrial Districts and Regional Clusters. En: Jones, G., Zeitlin, J. (Eds.), *The Oxford Handbook of Business History*. Oxford University Press, pp. 219–243.