



Dinámicas, políticas y nuevos sistemas de governance en los distritos industriales italianos

Rodrigo Carmona¹

¹ Investigador Docente del Instituto de Industria de la Universidad Nacional de General Sarmiento. Trabajo de Investigación realizado en el marco del Programa ALFA de la Unión Europea.

INDICE

1. Introducción	2
2. Características estructurales de los distritos y dinámica en el tiempo	3
2.1 <i>Especialización productiva “made in Italy”, pequeñas empresas y distritos industriales</i>	5
2.2 <i>Innovación, circulación del conocimiento, nuevas tecnologías y logística</i>	7
2.3 <i>Internacionalización, redes y deslocalización de los distritos</i>	9
3. Políticas para los distritos industriales y nuevas instituciones de governance	11
3.1 <i>Supuestos, lineamientos y etapas de la política industrial italiana en el marco del distrito</i>	12
3.2 <i>El problema de la definición e individualización de los distritos industriales</i>	15
3.3 <i>Principales postulados y acciones en materia de política regional para los distritos industriales</i>	17
3.4 <i>Marco institucional y niveles de governance del proceso decisional en el plano regional</i>	18
4. Reflexiones finales.....	22
5. Bibliografía.....	24

1. Introducción

En las últimas décadas los distritos industriales vienen siendo objeto de debate científico y estudio por parte de distintos observadores a nivel mundial. Su desarrollo se vincula a la aparición de nuevas formas productivas más flexibles que destacan el rol creciente en importancia de las firmas de menor envergadura y sus lugares de origen en la economía real. Estos sistemas, en el marco actual de globalización y competencia creciente, vienen afrontando verdaderos desafíos en cuanto a la innovación tecnológica, los cambios institucionales y su inserción especializada en las redes internacionales de división del trabajo.

En términos generales, los distritos industriales representan una modalidad de organización de la producción que tiene a las pequeñas y medianas empresas y a la dimensión territorial como elementos centrales. Un primer aspecto considerado desde el punto de vista teórico es el hecho que una concentración geográfica asociada a un tipo de especialización sectorial genera economías externas que pueden ser aprovechadas por las firmas (Marshall, 1920). Estas externalidades pueden ser de tipo “pecuniario”, cuando la cercanía entre empresas genera rendimientos crecientes en la industria, tanto porque reduce los costos de transporte ligados a los procesos de integración vertical y horizontal de la producción, o porque se obtienen beneficios de la utilización conjunta de algunos recursos localizados en relación a la creación de un mercado de trabajo especializado, oferta de materias primas y maquinaria, infraestructura y servicios especializados (Krugman, 1996). Las externalidades “tecnológicas” se desarrollan cuando la proximidad geográfica favorece la distribución de conocimiento crítico y la difusión de innovaciones, creando un contexto de interacciones y elevada conectividad que reduce los costos de transacción entre empresas, fundamentalmente en presencia de tecnologías fluidas (Antonelli, 1999). Por otra parte, en algunos casos las empresas localizadas en los distritos industriales pueden disfrutar también de otros tipos de externalidades, como ser aquellas de tipo “reputacional” o de naturaleza más “institucional”, ligadas a intercambio de confianza, al buen funcionamiento de mercados internos, relaciones de reciprocidad y mayor articulación entre las demandas individuales y las instancias colectivas referidas a las instituciones intermedias de la economía (Coró y Micelli, 2001).

Los rasgos particulares que distinguen a los distritos industriales han estado centrados en la capacidad de generar redes locales de organización flexible de la producción y desarrollo de modalidades novedosas de aprendizaje técnico. Las relaciones de colaboración entre los actores y las externalidades locales han permitido el despliegue de fuertes niveles de eficiencia colectiva (Schmitz, 1999). Estas características del modelo distrital junto al despliegue en los últimos tiempos de diferentes tipos de clusters y articulaciones a nivel empresarial y territorial muestra la importancia que adquiere el desarrollo económico como fenómeno localizado.

En este escenario, el análisis del distrito industrial en el marco del desarrollo italiano permite advertir una serie de elementos distintivos. La economía italiana en la década del '70, sufre una profunda crisis como consecuencia del aumento internacional del petróleo y se genera una fuerte transformación de su estructura industrial. De un desarrollo de naturaleza fordista, basado en la gran empresa y en la industria pesada con eje en el denominado “Triángulo Industrial” (regiones de Lombardía, Piemonte y Liguria), se va pasando a un modelo más flexible a nivel productivo donde adquieren relevancia las firmas pequeñas y medianas especializadas en bienes tradicionales, en el contexto de las regiones del nordeste y centro del país (Véneto, Emilia Romagna, Toscana y Marche)². En este proceso, las pequeñas empresas no operan de modo aislado, sino que nacen y se

² Estas regiones constituyen lo que se ha llamado la “Tercera Italia”, como contraposición al noroeste más desarrollado en lo económico y al sur más postergado. En los últimos años, no obstante se evidencian nuevas dinámicas regionales que muestran entre otras cuestiones la sedimentación de un proceso de crecimiento con fuerte referencia en el Nordeste

desarrollan al interior de sistemas productivos localizados y redes de división social del trabajo que tienen al distrito como una de sus formas más acabadas.

La pequeña empresa italiana se presenta, por lo tanto, como una forma original para adquirir las ventajas de economía de escala sin pagar los costos técnicos y administrativos de los grandes establecimientos, permitiendo un desarrollo de tipo difuso y estimulando el despliegue de los distritos. El territorio, como parte constitutiva de objetos y procesos, aparece entonces no sólo como base material de la producción, sino también como infraestructura social, institucional y cognitiva que favorece los procesos de integración y especialización de las firmas.

La significación que alcanza el fenómeno distrital en la economía italiana de los últimos años replantea el rol y las formas de intervención tradicionales de la política económica. El distrito industrial no aparece como el resultado de un diseño específico de política, sino más bien como el logro, en gran medida espontáneo, de procesos locales de integración económica y social que involucran a diversos actores y conforman un mix virtuoso de cooperación y competencia productiva. Si se parte del supuesto que la política industrial es esencial para conservar las ventajas competitivas de un país y garantizar la eficiencia de los mercados, el distrito como objeto de intervención supone reafirmar el patrimonio común de economía externas y bienes públicos territoriales (conocimientos productivos, relaciones entre empresas, servicios reales e institucionalidad) desarrollados a lo largo del tiempo. Esto determina la importancia de generar nuevas formas de “governance” que permitan revalorizar la especificidad productiva de los territorios y favorecer procesos de auto-organización competitiva de los actores locales. Así, la experiencia de los distritos industriales puede ser un primer paso en la conformación de una estrategia de política que contemple a la dimensión territorial como un nivel relevante para el desarrollo económico y social.

El presente trabajo tiene como objetivo central analizar al distrito industrial como sujeto de política económica. En este sentido, como forma de enmarcar la discusión se describen inicialmente las principales características estructurales que asume el distrito industrial italiano y su dinámica en el tiempo. En segundo término, el eje está puesto en examinar la experiencia del distrito teniendo en cuenta la política industrial a nivel nacional y regional. Seguidamente, se analiza la arquitectura institucional y los distintos actores y niveles que conforman el proceso decisional (governance) de la política industrial en el plano territorial, con especial énfasis en la experiencia desarrollada en la Región del Véneto. Finalmente, se realizan algunas conclusiones tentativas sobre el distrito industrial y sus implicancias a nivel de políticas y procesos de governance territorial, tomando en cuenta además las distintas perspectivas que se abren en estos planos para países de desarrollo intermedio.

2) Características estructurales de los distritos y dinámica en el tiempo

El distrito industrial como claro producto del desarrollo económico italiano y desde una perspectiva neomarshalliana³ puede definirse como “una entidad socio-territorial caracterizada por la copresencia activa, en un área territorial circunscripta, natural e históricamente determinada, de una comunidad y de personas y de una población de empresas” (Becattini, 1991). Esto supone ver al

(Véneto, Friuli Venecia Giulia y Trentino Alto Adige), con eje no sólo en la reciente dinámica económica sino en otros elementos históricos, geográficos y culturales. Ver sobre esta cuestión Corò (2003) y Anastasia y Corò (1996).

³ Marshall (1879 y 1920) destaca las ventajas económicas que genera la cercanía entre firmas que permiten potenciar la denominada “atmósfera industrial” y generar “economías externas” que pueden ser aprovechadas por el conjunto empresarial que opera en un territorio (oferta local de materias primas y servicios, creación de un mercado de trabajo especializado, acceso a un flujo de conocimientos técnicos, mercado de maquinarias, etc.).

distrito como una entidad territorial de producción y de “vida” donde se conjugan en forma relativamente indiferenciada aspectos económicos, sociales, históricos y culturales.

Entre sus principales características podemos citar una elevada división del trabajo entre empresas (en general Pymes) concentradas espacialmente y especializadas sectorialmente; procesos de innovación de carácter distributivo; relaciones entre empresas competitivas/colaborativas; vínculos hacia adelante y hacia atrás, sustentados en relaciones de mercado y extra mercado, para el intercambio de bienes, información y recursos humanos; y la relevancia del territorio y el “ambiente” (apoyo institucional, redes de confianza, compromiso cívico y capital social) como soportes del desarrollo y la creación y difusión de conocimiento (Brusco, 1990; Dei Ottati, 1997; Becattini, 1991 y 1998; Putnam, 1993; Rabelotti, 1997).

La consolidación del distrito como nuevo modelo de especialización a nivel territorial se debe a varios factores. En primer término, el desplazamiento de la actividad manufacturera hacia nuevos territorios del nordeste y centro del país (zonas que presentaban tradicionalmente las características de un sistema productivo poco desarrollado) con fuerte impulso a partir de los años '70, se une a un proceso de especialización y predominio de la empresa de pequeñas dimensiones. La crisis petrolera y los conflictos laborales trastocan la estructura de costos de las grandes firmas, con la obligación de subcontratar parte de su producción en pequeños establecimientos, en un contexto de organización productiva más “desintegrado” y como respuesta a mercados más diferenciados e inestables. El agotamiento paulatino del patrón de desarrollo fordista del triángulo industrial se hace evidente con la pérdida, en el período 1971-1981, de más de 150.000 empleados en la industria pesada a nivel nacional y el crecimiento del empleo en más de 400.000 personas en pequeñas firmas (10-49 ocupados) especializadas en productos tradicionales⁴.

En segundo lugar, en el marco de un contexto favorable caracterizado por el aumento de los ingresos de la población italiana y de los principales países europeos, se desarrolla un aumento de la demanda interna y externa de bienes de consumo y de lujo (indumentaria, cazado, muebles, electrodomésticos y distintos aparatos mecánicos, joyas y objetos de valor, tejidos), en un escenario de cambio nominal de la lira favorable y aumento de ventas al exterior a partir de una fuerte política de precios. Por otro lado, el estímulo hacia el desarrollo de empresas de pequeña envergadura se vio favorecido por un contexto de “democracia económica” basado en la importancia puesta en la educación, distribución de la renta y apoyo institucional local de administraciones gubernamentales, organizaciones empresarias, viejas cámaras de comercio y bancos cooperativos; que permitió la reducción de barreras de ingreso para nuevas firmas y animó un clima de confianza y participación activa en el proceso de crecimiento económico (Saba, 1998; Bertini, 1999).

En sus inicios estos establecimientos manufactureros, en un marco de declinación de la ocupación agrícola y proliferación de una industrialización difusa, conformaban producciones de fuerte contenido artesanal y familiar, que gradualmente fueron extendiendo su mix de productos para satisfacer las nuevas necesidades de consumo. Al ampliarse las oportunidades de mercado se incrementaron concomitantemente los niveles de inversión empresarial y de actividad industrial. Estos factores se desarrollaron de manera acelerada en los años '80 y consiguieron un mayor impulso a partir del de los procesos de integración económica de la Unión Europea en la década de los '90. En este contexto, los territorios del nordeste y centro de Italia, en especial el Véneto, exhiben una tasa de ocupación de la industria manufacturera que crece una tercera parte en el período 1971-1996, y una tasa de desempleo promedio en los niveles más bajos de los países de

⁴ En las regiones del nordeste y centro de Italia el desarrollo se ha apoyado, con la particularidad de la industria metalmeccánica que contiene empresas muy innovadoras junto con tradicionales, en la difusión de sectores poco avanzados desde el punto de vista tecnológico y de baja-media intensidad de capital en textiles, calzado, muebles, pieles, anteojos, orfebrería/joyas, mármol y cerámica.

Europa (con un 3,9% para el 2002) y notablemente inferior al resto estimado de las regiones de Italia (10,7% para el mismo año).

2.1 Especialización productiva “made in Italy”, pequeñas empresas y distritos industriales

El proceso de industrialización que se manifiesta en Italia desde la posguerra en adelante determina una clara especialización productiva presente en algunas áreas manufactureras. El complejo de sectores denominados *made in Italy* –sistema moda (textil, vestimenta, calzado, piel y cuero, anteojos, joyería), sistema casa (madera, mueble y equipamiento, cerámica, vidrio, electrodomésticos, tuberías), alimentario “mediterráneo” y mecánica ligera- participa con casi 3,8 millones de empleados que conforman el 70% de la ocupación manufacturera italiana (Quadrio-Curzio, Fortis, 2000). Este tipo de especialización liviana alcanza también una fuerte incidencia en el comercio internacional para 1996, con una propensión a la exportación sobre el PBI del 9% y una participación en el mercado del G7 del 66% en calzado, más de la mitad en la industria del cuero, joyería y cerámica, y un tercio en los sectores de vestimenta, mueble y equipamiento, y mecánica ligera.

Un dato a remarcar tienen que ver con que casi el 85% de los empleados en estos sectores se encuentran ocupados en pequeñas y medianas empresas de menos de 200 personas. La combinación entre especialización de bienes tradicionales y predominio de pequeñas empresas caracteriza claramente a toda la estructura económica italiana, en relación a los otros países desarrollados. Como indica el cuadro 1, más de la mitad de los empleos en el sector manufacturero están en firmas con menos de 50 ocupados, destacándose comparativamente el segmento más de tipo artesanal (1 a 9 empleados), y casi tres cuartas partes de la ocupación en empresas de hasta 250 trabajadores.

Cuadro 1. Distribución de ocupados por dimensión de la empresa para países desarrollados (valores relativos)

	Italia	Alemania	Francia	Inglaterra	España	USA	Japón
1 a 9 ocupados	23,3	7,4	8,1	7,2	18,3	3	5
10 a 49 ocupados	29,2	14,3	17,7	15,6	29,1	S/d	S/d
50 a 250 ocupados	18,9	15,8	21,2	21,7	20,4	S/d	S/d
+ de 250 ocupados	28,6	62,5	53	55,5	32,2	63,4	25,9
Empresas h/250 ocupados	71,4	37,5	47	44,5	67,8	36,6	74,1
<i>Total</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>	<i>100</i>

Fuente: Eurostat, 1996

Este menor tamaño de las unidades productivas, denominado como “enanismo” industrial italiano, puede verse como una ventaja o desventaja al mismo tiempo. Es claro, que un contexto de ciclos productivos sumamente fragmentados las firmas pequeñas especializadas pueden ser competitivas y resultar más flexibles para responder a las demandas cambiantes del mercado. En las regiones del nordeste y centro del país la dimensión actual promedio de la industria manufacturera no alcanza los 15 ocupados, siendo esto una diferencia importante con décadas precedentes donde las empresas más grandes (de más de 100 empleados) tenían mayor incidencia sobre el total de firmas. El tamaño tiene, por lo tanto, un sentido muy diferente si se lo ubica en un escenario de articulación productiva y elaboración muy particularizada, como puede ser el distrito, de otras de formas de organización de la producción más estandarizadas y de carácter masivo.

Es necesario destacar, no obstante, que las economías de escala siguen teniendo una fuerte relevancia en un marco donde aumenta el rol del conocimiento en los procesos productivos y se requieren de fuertes inversiones. Las grandes empresas poseen las dimensiones suficientes como

para absorber los costos y riesgos que supone este tipo de iniciativas. En el caso de las pequeñas firmas, la única posibilidad de compensar estas desventajas es operar de manera articulada en sistemas productivos y redes de división social del trabajo. El distrito industrial aparece como una de estas formas más acabadas y tiene a la pequeña empresa y el territorio (como base material, social, institucional y cognitiva) como ejes de su desarrollo.

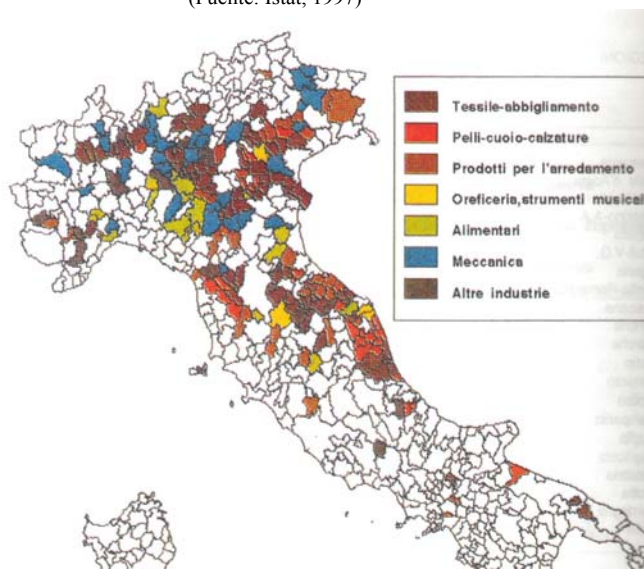
Así, adquieren fuerte importancia las economías externas a partir de un núcleo de competencias técnicas (know-how, know-what) y sociales (know-who) radicadas a nivel territorial; la difusión de capacidades y saberes a través del *learning by doing* y *learning by using*; la generación continua de innovaciones y observaciones imitativas; la posibilidad del contacto “cara a cara” y “confianza” en las relaciones de “compra-venta”; el desarrollo de complementariedades entre industrias especializadas por proceso o producto; la ampliación del trabajo especializado en las distintas fases del proceso productivo; la movilidad de recursos humanos y relaciones de una empresa a otra junto al desarrollo de *spin-off*; y el fomento de la capacidad emprendedora (Corò, 2002; Grandinetti y Tabacco, 2003; Bellandi, 1999).

En el análisis del distrito es posible advertir distintos criterios para su identificación. Según el ISTAT, los “Distritos Industriales” son sistemas locales del trabajo⁵ con especialización manufacturera de pequeña y mediana empresa. Han sido localizados utilizando los datos del censo de la industria y los servicios del 1991 y elaborando coeficientes de localización de la ocupación manufacturera. Entre los 784 sistemas locales de trabajo, se han llegado a identificar 199 como distritos industriales (Sforzi, 1996). Sobre la base de la elaboración de estos datos, Brusco y Paba (1997) llegan a la conclusión de que los sistemas locales de pequeñas y medianas empresas han venido creciendo incesantemente en el período 1951-1991, alcanzando características propias de distrito un 25% de estos sistemas. Finalmente, el Centro de Estudios de la Banca de Italia (Signorini, 2000) llega a especificar 199 sistemas locales de trabajo como distritos industriales, con casi 225 mil empresas manufactureras (que constituyen el 41% del total nacional), donde trabajan casi 2,2 millones de ocupados (alrededor del 44% de la ocupación industrial) y con un nivel de exportación cercano en 1997 a los 200 billones de liras -100 mil millones de euros- (que representan cerca del 46% de las exportaciones italianas).

La localización de los distritos industriales, como lo ilustra el cuadro 2 del ISTAT, muestra una coincidencia casi completa con las regiones del norte y centro del país. Las zonas de Véneto, Emilia-Romagna, Toscana y Marche presentan un gran número de distritos de distinto tamaño. Son alrededor de 100 y ocupan a medio millón de personas, en un contexto donde la manufactura alcanza 1,2 millones de ocupados y más de 100 mil firmas. Por otra parte, una fuerte concentración de distritos se encuentra también en Lombardia y Piemonte con casi 60 distritos en sectores especializados.

Cuadro2: La geografía de los distritos industriales

(Fuente: Istat, 1997)



⁵ Los sistemas locales de trabajo no tienen vínculos administrativos, pero pertenecen a provincias o regiones diferentes. Los sistemas locales de trabajo se caracterizan por los movimientos pendulares (desplazamientos de trabajadores).

Los distritos industriales son sistemas locales de trabajo homogéneos. No pertenecen a provincias o regiones diferentes. Los sistemas locales de trabajo se caracterizan por los movimientos pendulares (desplazamientos de trabajadores).

No obstante, los criterios para definir un distrito son fruto de discusión en la actualidad. Así, Pitingaro, Volpe y Tattara (2000) entienden al “distrito” como un territorio conjunto de comunas (no necesariamente en correspondencia con un sistema local del trabajo) donde se extiende un sistema de producción local importante (no necesariamente caracterizado, al menos al inicio del período, por pequeñas y medias empresas). En este contexto y partiendo del nivel comunal, adquieren relevancia los conceptos de “core” (centro del distrito que manifiesta una especialización productiva en un sector, con la prevalencia de pequeñas y medianas empresas) y el “anillo” (afinidad de dos territorios juntos a partir de la expansión de un distrito afirmado que puede expandirse en las mismas producciones).

2.2. Innovación, circulación del conocimiento, nuevas tecnologías y logística

La difusión de la innovación, como proceso de aprendizaje, ha cumplido un papel muy relevante al interior de los distritos desde sus inicios. La permanente búsqueda y experimentación de nuevos materiales y técnicas para la producción, permitieron mejorar las características de los bienes finales mediante un proceso de adaptación y perfeccionamiento continuo en el tiempo. En este marco, el *learning by doing* (mejoramiento unido a la producción) y el *learning by using* (mejoramiento ligado al uso del producto) conformaron partes esenciales de este proceso de aprendizaje innovativo⁶.

En un contexto de cambio tecnológico permanente como el actual y ante los altos costos de inversión en conocimiento, la descomponibilidad del proceso productivo en fases permite la fuerte especialización de las empresas de los distritos en sistemas integrados de relaciones que generan redes de competencia y permiten repartir en un gran número de productos los costos hundidos (*sunk costs*) de las inversiones. La presencia de una multiplicidad de redes, que varían según el sector en términos de características técnicas del producto, mercados y destinatarios finales, aparece entonces como uno de los elementos de mayor fortaleza del distrito. Esto supone la importancia de pensar no

⁶ Estos saberes de distinto tipo se van acumulando a lo largo del *path dependence* de los agentes, sean estos individuales como colectivos, y se manifiestan en la creación de activos tangibles e intangibles que resultan centrales en el proceso de competencia.

meramente en la especialización en un producto, sino en el conjunto de la cadena productiva. Así, el distrito puede crear un contexto favorable a la innovación en la medida que constituya una plataforma de gestión del conocimiento y defina un modelo de “relaciones generativas” que permita la creación de nuevos agentes, nuevas reglas y nuevas instituciones (Tattara, 2003).

Esto plantea la importancia de ver al distrito industrial como un “laboratorio cognitivo”, es decir como un sistema cuya función básica es aprender. En ese sentido, asumen una enorme relevancia aspectos tales como: la densidad de flujos de transferencia de conocimiento que alimentan el proceso de *knowledge creation* y generan un *knowledge-based* en la formación y reproducción evolutiva del distrito; la significación que asumen los mecanismos de innovación y correspondiente imitación de producto; el despliegue de spin-off ⁷(a partir del cese de actividades de la empresa original y el nacimiento de nuevas unidades –spin off de primer nivel- o el distanciamiento de estos últimos con la primera -spin off de segundo nivel-, con fuerte contenido “replicativo-especializado”); la movilidad del recurso humano en un mercado de trabajo extremadamente dinámico permite el pasaje de personas entre empresas y estimula el *knowledge transfer* y un proceso de *enterprise creation* (Grandinetti y Tabacco, 2003; Corò, 2001a).

Al mismo tiempo, las nuevas tecnologías de la información y comunicación (TICs) adquieren en los últimos tiempos un papel protagónico como factores de competitividad de las actividades productivas. Desde un punto de vista teórico, se resalta la importancia de las TICs como herramientas válidas para promover una evolución positiva de los distritos. Puesto que el conocimiento y el intercambio de informaciones conforman aspectos determinantes del sistema distrital, se hace interesante establecer el papel que las TICs pueden jugar en esta nueva etapa. Es claro, que el debate sobre la incidencia de este tipo de tecnologías se vincula a discusiones más amplias del distrito como ser: mantener la tasa de innovación para competir a nivel internacional, la integración en redes internacionales y la demanda de nuevos servicios, en especial logística (Tattara y Volpe, 2003)

Si analizamos la intensidad con que las nuevas tecnologías participan en el funcionamiento del distrito, es posible advertir en forma resumida algunas evidencias empíricas. En primer término, no existe una mayor disponibilidad a adoptar TICs por parte de las empresas distritales en relación con las firmas que no pertenecen a los distritos. Esta adopción se produce por lo general en las firmas más dinámicas, como parte de estímulos externos, y no en el conjunto distrital. En segundo lugar, en un marco de internacionalización creciente, como veremos con más detenimiento en la sección siguiente, las empresas tienden a replicar en el exterior el mismo modelo comunicativo y relacional del sistema local. Esto implica dar un amplio espacio a los recursos e instrumentos de comunicación más simples (encuentros, teléfono, mail, fax,) por sobre los recursos e instrumentos más innovativos (Edi, groupware, videoconferencia, e-commerce) (Micelli, Chiarvesio, Di Maria, 2003).

En este escenario, la logística ha venido ganando terreno entre los distintos elementos estratégicos que definen al distrito. Consiste en el conjunto de actividades que presiden los movimientos de mercancías, personas e informaciones al interno de una red productiva, donde desde una perspectiva amplia se gestionan y unen flujos (físicos y virtuales) de una pluralidad de firmas que participan en una precisa cadena de valor.

La ventaja logística, pensada como la infraestructura operativa de la *supply chain*, adquiere relevancia para las empresas y los sistemas productivos locales. En particular, por las extraordinarias innovaciones en los sistemas de comunicación y transporte; el desarrollo de redes productivas siempre más fluidas y extensas a escala global dado la entrada en el mercado de factores y de productos de nuevas regiones asociadas a la división internacional del trabajo;

⁷ La literatura plantea que el proceso clave en el *pattern* formativo está constituido por los spin-off generados por la empresa originaria, que presenta por tanto el rol de empresa seminal o de matriz de empresarialidad.

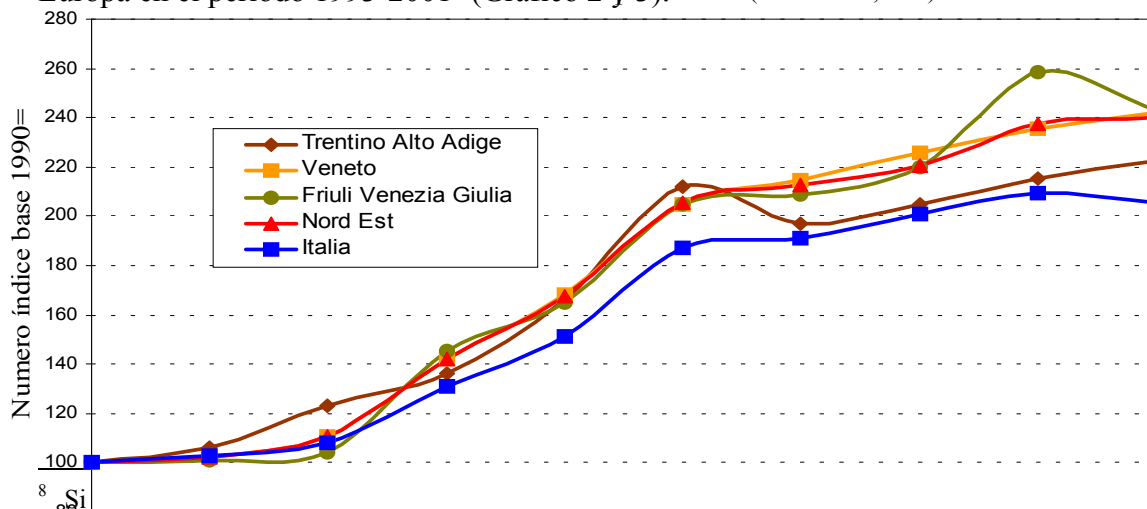
reducción de barreras tarifarias y no tarifarias entre economías nacionales ampliándose el espacio de las relaciones productivas y de mercado.

2.3. Internacionalización, redes y deslocalización de los distritos

En la fase actual los distritos industriales italianos están abriéndose a la lógica que marca la globalización y la división internacional del trabajo. Mientras que en el pasado ellos habían podido trabajar según un funcionamiento predominantemente cerrado, actualmente la apertura económica redefine de manera profunda los factores contextuales tradicionales de ventaja competitiva del distrito, cambia la misma naturaleza de las relaciones entre las empresas y hace emerger nuevos modelos de organización productiva (Boscherini y Poma, 2000).

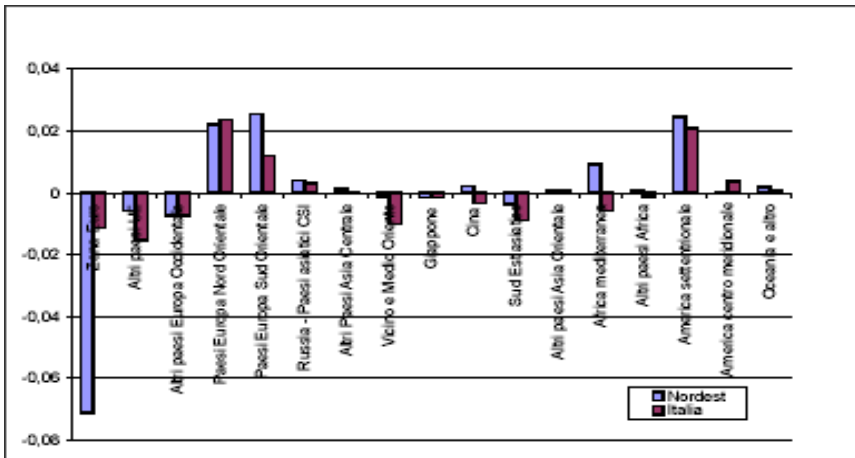
Por lo general los procesos de integración internacional de pequeñas y medianas empresas constituyen un fenómeno reciente y bastante descuidado en el análisis económico. En los distritos los procesos de internacionalización se desarrollan en forma distinta a la firma multinacional. Si en este último caso el proceso de internacionalización es de tipo jerárquico, para el distrito se manifiesta a través de la construcción de redes cooperativas de intercambio y abastecimiento. Una estrategia de integración productiva a escala internacional puede desplegarse a través de acuerdos comerciales e industriales, licencias a breve término, proyectos de cooperación tecnológica y redes estratégicas. También la integración puede darse a partir de la decisión de confiar una fase de la elaboración a empresas del exterior y adquirir un carácter más operativo. Como se puede apreciar, en esta situación se genera una integración internacional de la producción a través de relaciones de mercado que no necesariamente comportan un gobierno propietario de la cadena de proveedores. Esta tendencia puede reforzarse con procesos como el *outsourcing* y el *networking*, la difusión de tecnologías de red y empleo de sistemas de *e-business* (Corò, 2001a; Tattara y Volpe, 2003).

La dinámica de la internacionalización en las regiones con fuerte contenido de distritos, como por ejemplo las del Nordeste, presentan niveles acentuados respecto a la media italiana y desde principios de la década del '90 el crecimiento de las exportaciones fue sumamente sostenido (Gráfico 1). Este desarrollo se vio acompañado por una elevada dinámica de las importaciones, en un marco de redireccionamiento de los intercambios comerciales caracterizados por la pérdida de peso relativo de los países de la UE y sustitución de esta cuota de mercado por los países del Este de Europa en el período 1993-2001 (Gráfico 2 y 3).



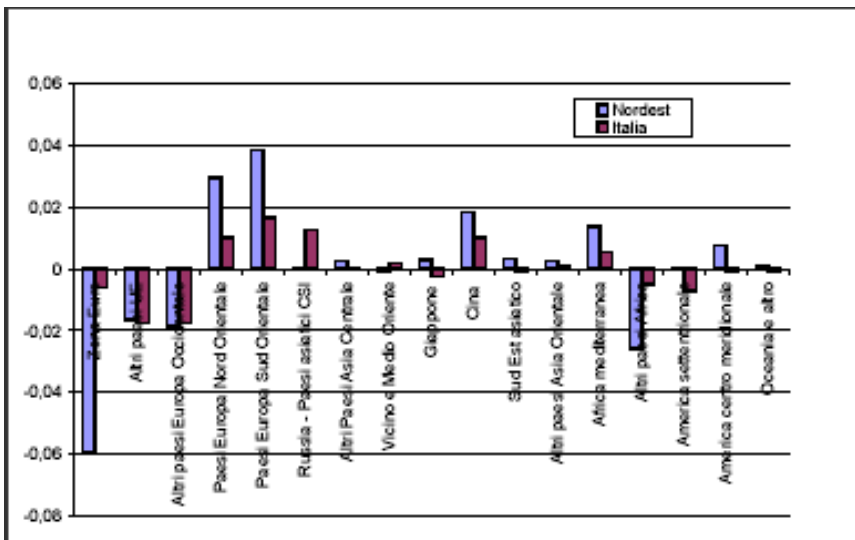
En la Región del Veneto, el conjunto "moda" alcanzó para el 2001 una tasa de exportaciones de alrededor del 30% sobre el total provincial contra valores que oscilaban el 25% para 1993 (esto constituye un valor muy importante si se considera que la provincia, en el mismo período y depurando el dato del crecimiento interno de los precios, obtiene un 66% en sus exportaciones). Al mismo tiempo, en ese lapso crece la tasa de importación del sistema moda a más del doble, pasando del 12% al 25%. Por otro lado, los países europeos disminuyen sus cuotas respecto a las exportaciones vicentinas y se sustituyen por cuotas de exportación a los mercados de Europa Centro-Oriental, en especial Rumania, pasando del 4% al 10%. Esto se manifiesta, a su vez, en intercambios comerciales con fuerte incidencia de las importaciones, que indicarían un proceso de integración no sólo comercial sino productivo (Corò y Volpe, 2003).

Graf. 2: Variación de las exportaciones por países de destino para el Nordeste e Italia (1993-2001)



Fuente: Elaboración sobre datos del ISTAT (Corò y Volpe, 2003)

Graf. 3: Variación de las importaciones por países de destino para el Nordeste e Italia (1993-2001)



Fuente: Elaboración sobre datos del ISTAT (Corò y Volpe, 2003)

Un proceso de “deslocalización” puede darse por diversos modos. Se puede deslocalizar a través de la cesión de instalaciones en la base doméstica y la relocalización en terceros países. También es posible relocalizar o utilizar una instalación en el exterior para expandir la producción que en el territorio de origen no es posible o conveniente estimular. De la misma forma, un proceso de deslocalización puede darse mediante la decisión de confiar una fase de la elaboración a empresas externas o adquirir una línea de productos o componentes, primeramente realizados al interior de la empresa, por proveedores presentes en localidades remotas. Justamente una sustitución de

proveedores locales con proveedores externos entra en la categoría de deslocalización, en cuanto se plantee un desplazamiento de la actividad laboral hacia otro país (Corò, 2001a).

El principal objetivo de las empresas para descentralizar la producción en países en desarrollo ha residido inicialmente en reducir los costos del trabajo⁹. Esta estrategia en la cadena de valor del Made in Italy sólo se desarrolla en algunas fases específicas, mientras otras (donde se necesita mayor contenido de calidad manufacturera e informática) requieren de un crecimiento de las inversiones de la base doméstica. Por otra parte, en muchos casos la delocalización ha nacido por la falta de mano de obra local y en ese sentido se presenta como una oportunidad y una necesidad. De esta forma, es importante ver a la deslocalización no sólo como un transferencia de actividad de un territorio a otro, sino más bien como una transformación más integral a través de la cual se organiza la división internacional del trabajo (Corò y Volpe, 2003).

En este sentido, la deslocalización de los distritos puede acarrear consecuencias positivas y negativas para los territorios. La posibilidad de renovar la base económica del distrito y exportar al exterior un modelo de desarrollo aparecen, en este sentido, como los aspectos más provechosos. No obstante, la deslocalización en tanto externalización de fases o relocalización puede generar también una pérdida en la producción del valor de territorio (saberes y aprendizajes acumulados) y la reducción de los niveles de empleo del conjunto distrital.

3) Políticas para los distritos industriales y nuevas instituciones de governance

A partir de la descripción desarrollada en el apartado precedente, es posible afirmar que el distrito industrial ha desempeñado un papel relevante en el desarrollo económico italiano de las últimas décadas. Sin embargo, esto no ha tenido un correlato directo en términos de políticas para el distrito. Los programas de política industrial en Italia han estado predominantemente dirigidos sobre los sectores de alta tecnología y rápido crecimiento (química, industria automovilística, etc.), la gran empresa, la creación de nuevas firmas, servicios generales a la producción y la generación de puestos de trabajo en áreas de menor desarrollo relativo. Justamente, en la mayor parte de los casos los distritos no presentan estos requisitos: se especializan en sectores tradicionales, están compuestos por redes de pequeñas y medianas empresas, tienen bajas tasas de desocupación y no se localizan en regiones con problemas de desindustrialización.

Los distritos industriales como sistemas exitosos no han recibido recursos o intervenciones particulares. Su desarrollo, beneficiado de manera indirecta por algunas legislaciones e instrumentos a favor de la empresa individual¹⁰, muestra un carácter predominantemente endógeno y autogenerado. Al mismo tiempo, la indeterminación de sus límites y su continua transformación en el tiempo genera dificultades para circunscribirlo en términos de política. Por un lado, el distrito conforma un entramado de relaciones entre empresas y de vínculos en el mercado de trabajo que no tiene límites precisos sobre el territorio (como los administrativos), y que se van modificando permanentemente. Por otro, aparece como un conjunto de competencias y de especializaciones productivas en continua evolución (con eje en la innovación incremental y la adaptación flexible),

⁹ Debido a distintos problemas generados en el terreno práctico, se plantean actualmente perspectivas más amplias que involucran la importancia de lo institucional, lo logístico y lo cultural en el desarrollo de nuevas formas de integración productiva a escala internacional.

¹⁰ Nos referimos a la ley Sabatini de 1965 que introduce importantes incentivos para las inversiones en máquinas herramientas y otros instrumentos públicos a favor de la empresa artesanal (fondi artigiancassa) y el desarrollo de “consorcios promocionales” (participación en ferias, misiones comerciales, etc.) en 1989 y “consorcios de crédito” a través de varios programas de la ley 371/1991.

en el marco de una dinámica de cooperación y competitividad junto a procesos de aprendizaje técnico e institucional.

En los últimos tiempos la importancia del distrito y del desarrollo económico localizado plantean un nuevo marco para la política industrial y sus áreas de intervención, en un contexto de federalismo y creciente significación de los gobiernos regionales italianos. En consecuencia, el análisis del distrito como objeto de fomento sugiere considerar las distintas etapas que ha atravesado la política industrial hasta la actualidad, el tipo de marco institucional y actores predominantes, las diversas acciones en materia de política regional y los distintos niveles que conforman el proceso de governance en el plano territorial .

3.1. Supuestos, lineamientos y etapas de la política industrial italiana en el marco del distrito

La necesidad de una política industrial, partiendo de la literatura sobre economía del bienestar, estaría centrada en la eficiencia de los mercados. En la medida que los mercados no funcionan perfectamente, las intervenciones pueden colaborar con el mejoramiento de la performance económica. Se plantea en líneas generales que los mecanismos de mercado presentan fallas a nivel de costos y beneficios sociales e individuales, y se proponen políticas que subsanen estas deficiencias. Es posible identificar tres tipos de razonamientos en este sentido: i) *Bienes Públicos*: Lo que distingue a este tipo de bienes es su carácter “no excluyente”, es decir que en la medida que alguien haya pagado por este bien el mismo es suministrado hacia los demás, debido a que no es posible desde un punto de vista económico rechazar a quienes no hayan pagado el servicio. Distintos argumentos señalan que esta "ausencia de rivalidad en el consumo" se pueda dar cuando el consumo de un determinado cliente no reduce el de los demás o también porque existen los medios para dejar de lado a otros individuos (ej. los denominados bienes club). Sin embargo, el principal inconveniente del bien público se relaciona con el derecho de propiedad y deriva en que la oferta de este tipo de bienes sea insuficiente. Esto lleva a que el Estado intervenga por medio de impuestos y provea bienes públicos con esos ingresos. ii) *Mercados no competitivos*: La existencia de monopolios u oligopolios en el mercado hace que la cantidad de bienes suministrados sea menor que en un contexto competitivo. De esta forma, el Estado debe intervenir para permitir que la producción sea más eficiente. Por otro lado, también se plantea la importancia de regular los monopolios (con legislaciones antitrust, empresas públicas, etc.) por el hecho que derivan en una concentración del poder económico y político en pocas manos. iii) *Externalidades*: Las externalidades se desarrollan cuando se producen efectos derrames de la actividad realizada por un particular hacia los demás, provocando una alteración en los costos y beneficios tanto privados como particulares. Esta cuestión puede solucionarse en la medida que se definan con mayor claridad los derechos de propiedad y se puedan establecer procesos de negociación. No obstante, como en gran cantidad de casos los costos de transacción de este desarrollo son muy elevados se justifica la intervención del Estado como forma de asegurar la dotación de bienes con externalidades en niveles socialmente adecuados (Acocella, 1999; Chang, 1994; Kosacoff y López, 1998).

En este contexto, la política industrial italiana ha pasado por distintas etapas a lo largo de estas últimas décadas y, recientemente, y de manera tímida, ha hecho foco sobre la cuestión distrital. Una primera etapa se desarrolla desde fines de la segunda guerra mundial hasta fines de los '70 y se caracteriza por ser una política industrial de neto corte sectorial. Otra segunda se manifiesta desde los años '80 hasta principios de los '90 y tiene como principales rasgos el orientamiento hacia los factores horizontales de la producción. Finalmente, una tercera etapa que abarca el resto del decenio hasta la actualidad se distingue por el impulso al ambiente territorial (económico e institucional) donde se desenvuelven las firmas.

La política industrial que se desarrolla desde los años '50 hasta fines de los setenta, como el resto de los países europeos, parte del supuesto que cada gobierno nacional debe guiar su propia industria. El objetivo central está dirigido a la constitución de una estructura industrial del país que sea particularmente fuerte en los sectores considerados como estratégicos (campiones nacionales). Esta política plantea la reconversión de los sectores maduros (textil y vestimenta, siderurgia, papel) y el lanzamiento de nuevos sectores con una demanda en crecimiento rápido y considerados claves para el desarrollo económico (electrónica, química, automatización industrial, infraestructura de transporte , telecomunicaciones). El centro de esta política de carácter selectivo es la empresa de grandes dimensiones, con producciones de masa y estandarizadas, y con fuerte concentración en el “Triángulo Industrial” (Turín, Milán y Génova), donde la presencia de industria era ya importante antes de la 1era. Guerra Mundial.

El Estado establece objetivos através del “estudio de sectores”, con fuerte participación de élites tecnocráticas a nivel nacional y el predominio de una visión de la innovación como proceso y tipo de transferencia lineal, donde intervienen predominantemente los laboratorios, las grandes instituciones de investigación, la universidad y la gran empresa. La crisis del petróleo y los escasos resultados obtenidos (no se frena el déficit de la balanza comercial, no se genera un verdadero proceso de sustitución de importaciones en estas áreas y se pierden recursos al apoyar grandes empresas –Ej. Olivetti- con problemas para mantenerse en el mercado), llevan al desarrollo de nuevas políticas a partir de los años siguientes (Gurisatti, 2003).

La crisis del sistema industrial occidental de fines de los '70 y el predominio paulatino de programas de corte liberal, determinan para la década del '80 un nuevo tipo de política más general, orientada no a sectores específicos, sino al conjunto del sistema productivo. Se reconoce que no sólo el mercado presenta una serie de “fallas”, sino que también el intervencionismo estatal tiene sus restricciones, en especial cuando pretende incluir una cantidad creciente de campos de acción. Con la importancia que adquiere el *Made in Italy* y en un marco de ajuste estructural de la economía – privatizaciones y reestructuración de las empresas públicas- se potencia la orientación hacia los factores horizontales de la producción (capacitación, investigación, infraestructura, financiamiento PyME). La focalización de la política se desarrolla sobre las economías externas (no directamente sobre la firma) y, fundamentalmente, los servicios a las pequeñas y medianas empresas.

El Estado deja de guiar el desarrollo de nuevo sectores para intervenir en el contexto externo de la empresa por intermedio de la especialización en *agencias de servicios* (formación, innovación, estructuras locales de asistencia, exportaciones, etc.). A partir de 1992, con la última devaluación competitiva de la lira y la ratificación del acuerdo de Maastrich, se evidencia un proceso de transferencia de poder de dirección a las regiones y una gestión “concertada” en relación a las inversiones públicas (con fuerte participación de las asociaciones de representación de la sociedad civil y sus cuadros técnicos). No obstante, este tipo de política “por factores” y de control tecnocrático de los flujos de gasto público genera en el sistema de servicios defectos propios de la administración estatal, con resultados distorsivos en los sectores de la formación e investigación (Gurisatti, 2003).

En consecuencia, los primeros años de la década de los noventa (en particular el período 1990-'93) muestran un cambio sustancial para el desarrollo de política industrial caracterizado por el predominio del nivel comunitario en los grandes lineamientos establecidos y la aparición de un nuevo cuadro legislativo de intervención. De esta forma, los trazos centrales de política industrial se deciden de ahora en más en el marco de la Comunidad Económica Europea y mediante distintas legislaciones se determina el fin de la intervención extraordinaria por el de áreas deprimidas, y la

intervención a favor de pequeñas y medianas empresas en conexión con políticas hacia la innovación (Lanzetti y Marchonatti, 2002).

La ley 317/1991 para el desarrollo de las pequeñas empresas, por su parte, aparece como el primer intervento de carácter orgánico a favor de la firma de menor tamaño y su articulación a nivel territorial. En la formulación de su artículo 36, “Interventi per l’innovazione e lo sviluppo delle piccole imprese”, esta ley planteará como hecho de fuerte relevancia el sostenimiento del distrito industrial, constituyéndose en una de las iniciativas de política industrial enteramente dirigidas bajo la responsabilidad de las regiones¹¹.

El resto de la década de los ’90 y más recientemente con el ingreso de Italia al Euro, el aumento del federalismo (descentralización de funciones en las regiones) y la crisis de las finanzas públicas, comienza a surgir una política industrial con clara referencia al territorio donde las firmas se desenvuelven. Si bien esta dimensión siempre había estado presente en la historia económica y política italiana, en la segunda mitad de los años ’90 adquiere una nueva significación producto de nuevos aportes teóricos (de parte de autores como Becattini, Krugman y Porter), el trabajo de distintos policy makers y el apoyo de las organizaciones internacionales en reafirmar la importancia de la dimensión local del desarrollo. La cooperación entre empresas y la formación de redes (networks), la transmisión del conocimiento, el territorio como base cognitiva del desarrollo (con eje en la innovación en tanto conocimiento tácito y capital social), la flexibilidad productiva, el ambiente institucional y la construcción social del mercado pasan a ser los temas predominantes del análisis industrial¹².

En consecuencia, la política italiana se dirige al estímulo de economías externas y servicios a través de prácticas concertadas a nivel territorial en los diferentes sectores productivos. Así, las regiones abandonan progresivamente la asistencia directa sobre la economía a favor de acuerdos negociados con las partes a nivel local. Se destacan en este sentido el papel que cumple la denominada “programación negociada” y el instrumento “pactos territoriales”. La programación negociada, individualizada con la ley 662/1996, es concebida como un sistema de intervención integral que tiene como objetivo central crear condiciones favorables para el crecimiento económico y la ocupación en una determinada área geográfica. Los pactos territoriales (como uno de los instrumentos más importantes de la programación negociada) apuntan fundamentalmente a: i) promover la cooperación entre sujetos públicos y privados de un territorio determinado de modo de estimular el diseño y la realización de proyectos de mejoramiento del contexto local; ii) favorecer a través de esos proyectos y por medio de la concentración territorial y temática un conjunto de inversiones privadas capaces de producir externalidades en términos de ventajas para otras empresas y nuevas inversiones.

En este escenario, la importancia puesta en formas específicas de desarrollo local y la transferencia a nivel regional de las primeras intervenciones hacia los distritos en 1991 fue contemplado como el tránsito de una visión más centralizada en términos de política económica hacia el reconocimiento de otra basada en la especificidad territorial. Más allá de los resultados positivos que muchas de estas experiencias han tenido sobre el plano local, es necesario aclarar que la lógica predominante de funcionamiento técnico y de las inversiones públicas siguió teniendo un carácter más de tipo

¹¹ La ley 317/’91, en su art. 36, transfiere a las regiones los instrumentos para el desarrollo de los distritos. En este contexto, las regiones pueden: i) reconocer jurídicamente como distritos a los sistemas locales del trabajo que presenten índices de especialización sectorial y de densidad de empresas sensiblemente superior a la media nacional; ii) desarrollar diversas acciones de intervención sobre los distritos y sistemas productivos locales. Esta ley estará operante en su totalidad a partir de 1993 y recibirá sucesivas modificaciones en los años subsiguientes.

¹² Se destacan en este sentido los aportes de Piore y Sabel (1984), Brusco (1990), Nonaka y Takeuchi (1995), Rullani (1994) y Bianchi (1997). Ver sobre este tema Guristatti (2003).

“top-down” (de arriba hacia abajo). Ciertamente, la dinámica de los distritos industriales responde generalmente a una lógica de auto-organización y gestión de los recursos que opera desde la base y se va extendiendo a niveles superiores (acercamiento “bottom-up” genuino). Al mismo tiempo, las disposiciones legislativas emanadas por las regiones y las distintas políticas económicas que se desarrollaron tuvieron efectos muy tímidos y tomaron una forma más propositiva que efectiva en términos de procedimientos concretos para la acción.

3.2 *El problema de la definición e individualización de los distritos industriales*

La aplicación del artículo 36 de la ley 317/’91, que establece al distrito industrial como un instrumento de política económica de suma importancia para las pequeñas empresas, ha encontrado diversas dificultades. La definición operativa del distrito lejos de ser una noción concluyente y unívoca es motivo de constante controversia y plantea distintas visiones con fuertes implicancias a nivel de políticas. Una primer aproximación, si se quiere más a de tipo marshalliana, ve al distrito como un sistema económico de base territorial donde la presencia nítida de una *especialización productiva* caracteriza la identidad de las relaciones entre empresas y los vínculos con la sociedad y las instituciones locales. Una segunda visión del distrito destaca el papel que el territorio desarrolla como infraestructura económica, social y cognitiva al favorecer una pluralidad de formas de *integración productiva* entre pequeñas y medianas empresas, aún en ausencia de una especialización dominante. Entre estos dos modos predominates de ver al distrito, como sistema productivo especializado y como proceso de integración productiva con eje en una red local de empresas, el último se torna interesante en tanto resalta la matriz territorial donde se desenvuelve la organización de la producción. De esta forma, el fenómeno distrital no sería ubicable sólo donde domina un sector o una cadena productiva sino más bien donde sea posible reconocer en el territorio una infraestructura a nivel económico, social y cognitivo que vincula empresas, trabajadores e instituciones en un mismo sistema productivo local (Corò, 2002).

Otro de los problemas con el cual las regiones se han encontrado tiene que ver con la individualización geográfica de los distritos industriales. En primer lugar, las premisas emanadas por el decreto del Ministerio de Industria en abril de 1993 (Decreto Guarino) establecen cinco criterios a través de los cuales un sistema local puede ser considerado distrito industrial. Un primer criterio analiza el *nivel de industrialización del área* que debe ser superior a la media nacional (el umbral establecido es un 30% mayor al promedio nacional). Un segundo criterio destaca el *nivel de densidad empresarial* considerando el área que, en relación con el total manufacturero, presenta un número de empresas por habitante superior a la media nacional. Un tercer criterio examina la *especialización sectorial* como la presencia significativa de un sector sobre la ocupación manufacturera en relación a la media nacional (30% mayor al promedio país). Este punto, no obstante, ha mostrado distintos problemas en la medida que el sector a examinar no aparece precisado de manera concluyente en el sistema estadístico (Istat).

Un cuarto criterio subraya *el nivel de especialización productiva local* en tanto la capacidad del sector de especialización de guiar la ocupación manufacturera del área (en la práctica esto supone que el sector “guía” del distrito debe superar en términos de empleados el 30% de la ocupación manufacturera total). Este criterio, que aparece como complementación del punto anterior, plantea diversos inconvenientes porque sectores industriales que superan el 23% del total manufacturero y cumplen con los requisitos necesarios de este cuarto postulado pueden no hacerlo para el tercer criterio. Esto se hace evidente en la clasificación industrial (Ateco) del Istat, donde tanto para 1981 como 1991, ningún sector manufacturero obtiene semejante peso a nivel nacional. Finalmente, un quinto criterio destaca la *relevancia de las pequeñas dimensiones* (una estructura de pequeñas y medianas empresas) en un área de significativa especialización sectorial, lo que permite plantear que un distrito debe tener al menos la mitad de sus ocupados locales ocupados en ese tipo de firmas. En

este caso, las principales dificultades se plantean en términos de los parámetros de definición de “pequeña empresa”, dado que la ley 317/’91 concibe algunos criterios difícilmente aislables en el plano estadístico e informático, y que han sido redefinidos en relación a las indicaciones de la Comisión Europea hacia 1996 (Corò, 2002).

En este sentido, la aplicabilidad de estos criterios -superados de hecho con la ley 140/’99- ha sido objeto de constante discusión en el tiempo dado la rigidez y generalidad de los mismos para ser adaptados a situaciones regionales diversas. A su vez, estos parámetros modelan una visión tradicional del distrito donde se enfatiza la prevalencia del sector en el sistema productivo local, junto a una concepción de política industrial dirigida sólo a la empresa individual y no al conjunto territorial.

El reconocimiento de la importancia del fenómeno local ha llevado a las regiones a identificar formalmente sus propios distritos, utilizando para ello diversas perspectivas y legislaciones de tipo ad-hoc¹³. Por una lado, la individualización de los distritos en la experiencia regional ha seguido una mirada de tipo marshalliana, especificando sistemas locales especializados y políticas económicas e industriales asociadas (Piemonte, Friuli Venezia Giulia, Abruzzo, Campania y en parte Lombardia. Otra tendencia a nivel de políticas, ha sido la construcción de una matriz de general de sistemas económicos locales, algunos de los cuales derivan en una visión de distrito como sistema productivo especializado o como estructura económica más diferenciada -no sólo industrial sino también a nivel de servicios, turismo, agricultura- (Toscana, Trentino Alto Adige, Marche). Por otro lado, considerando al distrito desde una perspectiva más de integración productiva, los sistemas locales han sido definidos fundamentalmente sobre la base de proyectos de política industrial promovidos por grupos de empresas e instituciones (Emilia Romagna y en parte Lombardia). En el caso del Véneto, ante la evidencia que los procedimientos tradicionales para individualizar distritos no eran suficientes para activar proyectos industriales desde la base, en el transcurso del 2001 se establecieron procedimientos que consideraron no sólo la dimensión económica del sistema productivo sino también la socio-institucional. La idea central estaba puesta en ver al distrito como la expresión de la capacidad de los actores locales (empresas e instituciones) en desarrollar un proyecto de tipo estratégico, dirigido a crear y reforzar los factores de competitividad del territorio (Corò, 2002).

3.3 Principales postulados y acciones en materia de política regional para los distritos industriales

La crisis del modelo tradicional de intervención, en términos de centralización tecnocrática-administrativa y transferencia “top-down”, plantea la importancia que tienen los actores locales en la definición de los temas de política industrial. Es claro que se necesita de un nuevo enfoque conceptual y metodológico que considere los siguientes puntos: i) la relevancia de pensar el desarrollo como un proceso que se propaga por “hibridación” y que surge como fruto de innovaciones específicas, interacciones y “relaciones generativas” por parte de los actores involucrados en un territorio; ii) la centralidad que adquiere la dimensión local como espacio de construcción social de nuevas tecnologías, producción de bienestar y agregación de tipo “cognitiva”; iii) la importancia de considerar los incentivos inmateriales y recursos institucionales (a nivel de reglas, vínculos de confianza, relaciones de afinidad, etc.) como condiciones básicas del desarrollo localizado; y iv) la significación que alcanza el territorio/ciudad/lugar como base social y productiva de un conjunto de saberes, competencias, capital creativo y profesionalidad

¹³ En Piemonte la ley regional de 1996 establece 4 distritos; Friuli Venezia Giulia individualiza 4 distritos a partir de 1994 y se confirman en la normativa más reciente de 1999; en Abruzzo se identifican 4 distritos en 1996; Campania define en 1997 la presencia de 7 distritos; en Lombardia sobre un total de 21 distritos detectados hacia 1993 y se reducen a 15 en el 2001; Toscana en el 1995 individualiza 7 distritos y en el 2000 baja a 12; Marche detecta 9 distritos que serán fruto de modificaciones sucesivas; y el Véneto propone 19 áreas distrituales hacia fines de 1999.

especializada (Rullani, 2002; Lane, 2002; Nonaka y Takeuchi, 1995; Florida, 2002; Becattini, 2003; Gurisatti, 2003).

Estos elementos plantean un nuevo tipo de política industrial que valore la dinámica innovativa y la capacidad de crear conocimiento por parte de los actores participantes de una comunidad local, dejando de lado las concepciones más lineales y centralistas basadas en la predefinición de las condiciones del desarrollo y la transferencia o copia de modelos de crecimiento diseñados desde arriba. La importancia puesta en una política para la innovación con eje en el territorio y en el desarrollo de capital creativo y humano, más que en un enfoque estrictamente firma específico, aparece como un aspecto central. Al mismo tiempo, la promoción de un desarrollo bottom-up supone también revisar profundamente las formas y estructuras de gobierno y administración más tradicionales, hacia nuevos modelos de “governance” que contemplen el rol activo de los actores locales (en tanto ciudadanos productivos) y que favorezcan la creación de nuevos emprendimientos, redes innovativas y relaciones “constitutivas” a nivel de comunidad democrática y territorio cognitivo.

Se trata de pasar de un acercamiento centrado sobre una autoridad de gobierno claramente distinguible (government) y que mira a la actuación de determinadas políticas (policies) decididas autónomamente, a un acercamiento basado sobre la gobernabilidad (governance), que implica la definición de reglas y de instituciones que guían un sistema y los relativos procesos decisionales (polity), en los cuales participan una pluralidad de actores públicos, privados y de relevancia colectiva, que organizan un entramado social y económico más articulado.

Una política industrial para los distritos en el plano regional debe centrarse por tanto, en el desarrollo de acciones de naturaleza estratégica para impulsar las iniciativas de los actores locales sobre temas tales como innovación, internacionalización, articulación productiva, nuevas tecnologías y desarrollo sustentable. Así, los ejes de sostenimiento regional para iniciativas de corte local podrían abarcar proyectos comunes de investigación y transferencia tecnológica, el armado de redes productivas fuertemente especializadas, incentivos al desarrollo de patentes y el armado de marcas de calidad, la difusión de tecnologías de red, la formación e integración del entramado productivo con el sistema educativo, la creación de nuevas empresas, la utilización de desarrollos no contaminantes, servicios para la internacionalización y logística, formas novedosas de financiamiento productivo y acciones en materia de marketing territorial (Corò, 2001b).

En consecuencia, el distrito desde una perspectiva de política debe ser contemplado en relación a un conjunto de actividades –algunas materiales, otras inmateriales- que generan valor en relación a la producción de bienes y servicios, y donde se articulan necesidades sociales (individuales y colectivas), aspectos institucionales, inversión de capital, organización del trabajo y el empleo de tecnología.

En un marco donde se reinterpretan los presupuestos tradicionales de intervención, las políticas para el distrito tienen como objetivo central desarrollar y fortalecer las economías externas y los bienes públicos territoriales. Esto ubica la atención en la importancia de garantizar servicios reales a disposición de la mayor cantidad de empresas del territorio, generar redes de innovación (desarrollando lenguajes comunes de producción y estandarización), brindar infraestructura material e immaterial y promover proyectos de cooperación institucional. De esta forma, las intervenciones deben impulsar la activación de procesos creativos generadores de nuevos conocimientos en la escena local, a través de un juego de animación de sujetos de naturaleza diversa (privados, redes de empresas e instituciones, formas mixtas) y el desarrollo de mecanismos de auto-organización competitiva.

3.4 Marco institucional y niveles de governance del proceso decisional en el plano regional

La arquitectura institucional para el desarrollo de una política industrial regional con eje en los distritos y los sistemas productivos locales se presenta como un elemento de fundamental importancia a considerar. La ley 317/'91 permite distinguir distintos niveles de actuación. Un primer nivel está representado, por la “Región” que cumple un papel de dirección general y articulación en cuanto al financiamiento propio, nacional y comunitario, a la vez que participa en la aprobación de lineamientos y proyectos de desarrollo local, monitoreo y control de resultados. Seguidamente, aparece el denominado “Comité del distrito” (con distintos nombres según la región) que se presenta como una estructura autónoma creada por parte de los actores económicos locales (asociaciones empresarias, entidades gubernamentales, cámaras de comercio, centros de servicios, escuelas técnicas, universidades, banca, etc.) y cuyas funciones tienen que ver con la representación y proyección del distrito. Finalmente, se destacan los objetivos estratégicos en materia de política industrial definidos por el Comité del Distrito como “*Planos de desarrollo local*”. Con estos planos, y sobre el modelo de los pactos territoriales, se definen los objetivos de carácter general (a nivel de innovación, calidad, formación, internacionalización, empleo, marketing territorial, ambiente) como los instrumentos para alcanzar estas metas. Este proceso implica considerar los temas prioritarios a ser financiados, los actores actuantes y los proyectos de interés común a ser sostenidos con contribuciones de la región (Corò, 2001c y 2002).

La aplicación de este tipo de funcionamiento institucional ha tenido distintos resultados según las regiones. Es claro, la compatibilidad entre la esfera regional y local se presenta como un aspecto central cuando se considera un marco institucional y decisional para una política industrial que haga incipiente sobre los distritos y las aglomeraciones productivas territoriales. Si bien es claro que la responsabilidad de individualizar los temas de política industrial debe quedar en manos de las fuerzas locales, esto tiene que darse en el contexto de una estrategia regional de desarrollo. La complementariedad entre las iniciativas locales y los principales lineamientos esbozados por la región determinan una mejor asignación de los recursos, así como una coherencia territorial efectiva en términos de evitar duplicaciones o favorecer acciones aisladas.

En este sentido, la región del Véneto constituye un ejemplo muy interesante en la definición de aspectos institucionales y de “governance” que caracterizan a un nuevo tipo de política industrial con énfasis en la temática del distrito. La discusión sobre las principales características que debe asumir la intervención en el escenario actual tiene raíces particulares vinculadas con las siguientes cuestiones: i) el hecho que los recursos disponibles para el modelo de economía difusa (territorio, mano de obra local y posibilidades de innovación) se encuentran en una fase de agotamiento; ii) el fuerte impulso federalista y poder de las asociaciones empresarias, más protagónicas en el Véneto que en otras regiones italianas, que junto a un contexto de control del gasto, determinaron demandas muy fuertes de cambio en relación al sostenimiento de las PyMEs y la innovación (Gurisatti, 2003).

El Véneto se caracteriza actualmente por ser una economía regional con plena ocupación (la tasa de desocupación del 3,4 % para el 2002 es una de las más bajas del mundo), con gran cantidad de empresas (alrededor de 450 mil en los diferentes sectores) y un fuerte modelo de especialización industrial basado en sistemas locales de pequeñas empresas. Justamente, es posible identificar alrededor de 15 distritos, que contienen entre 100-150 mil ocupados y que trabajan en cerca de 10.000 empresas en sectores de especialización distritual (textil, mueble y equipamiento, calzado, piel, anteojos y maquinaria asociada)¹⁴.

¹⁴ Para un análisis del desarrollo económico véneta desde los años '60 hasta la actualidad ver Anastasia y Tattara (2003).

En este contexto, la reciente ley sobre los distritos aprobada por el Véneto (4 de abril de 2003, nro 8), al igual que otras iniciativas sobre innovación (legislación en discusión en el Consejo Regional) y planteos en relación a la internacionalización (importancia de una deslocalización organizada), han tendido a focalizar su interés sobre las redes de empresas y sistemas productivos locales ampliados de modo de generar procesos interactivos y auto-organizados entre los agentes. Los ejes centrales de la política se orientan a co-financiar actividades surgidas desde el propio sector productivo, en el marco de un compromiso claro entre las partes y el desarrollo de metas de cumplimiento efectivo.

La nueva ley regional define al “distrito” como una entidad territorial caracterizada por una elevada concentración de empresas integradas entre sí en un sistema productivo, donde operan un conjunto de actores institucionales en el sostenimiento de la economía local. Los criterios que determinan la relevancia del sistema productivo tienen que ver con el número de empresas y de ocupados en el territorio involucrado, la significación del entramado en la economía regional y nacional, la radicación histórica de competencias distintivas, la capacidad de innovación y la función estratégica del sistema para el futuro de la región. Por otra parte, como sujetos institucionales con capacidad de actuación aparecen fundamentalmente las administraciones gubernamentales locales, las asociaciones de representación empresarial, los centros de servicios, las instituciones educativas y los centros de formación profesional. De esta forma, el concepto de distrito es considerado desde una perspectiva amplia donde se incluyen tanto los factores económicos como los aspectos socio-institucionales que caracterizan a una sistema productivo territorial.

En este escenario, se plantea como requisito indispensable que los actores privados e institucionales que forman un “distrito productivo” elaboren una proyección estratégica y presenten a la región un *pacto* para el desarrollo distrital. Este pacto, que parte de la idea de distrito como “agregación” de actores, debe comprender al menos 80 empresas y 250 empleados en el marco de un sistema de integración especializado (o cadena productiva) con la participación de las instituciones locales. Los pasos que se consideran para la constitución del pacto como proyecto incluyen un estado de situación del distrito, los puntos de fuerza y de debilidad, la estrategia de desarrollo planteada a mediano término, los recursos financieros disponibles y las prioridades proyectadas.

La ley contempla que la Cámara de Comercio, por su disponibilidad de datos e información general, valide y acredite los contenidos del pacto. Al mismo tiempo, se prevee que cada sistema productivo local elija un “representante de distrito” que asumirá el rol de garante del pacto en la denominada “Consulta dei Distretti” (que conforma un órgano consultivo del Asesor encargado y la Junta Regional en la gestión de la ley). Este órgano se compone de los diversos representantes de los distritos acreditados y se orienta a la preparación de los anuncios y el monitoreo general de los pactos en el ciclo de actuación de la ley (tres años)

La región, por tanto, reconoce a los distritos no de manera *ex-ante* sino en función de una red de agentes actuantes y capaces de generar una estrategia evolutiva (sobre el modelo de auto-organización competitiva). Una vez definidos éstos, se pasa a una segunda fase donde se formula una convocatoria abierta para la asignación de recursos a *proyectos* tendientes a satisfacer los objetivos del distrito (la participación es libre a agentes locales y externos). El sostenimiento regional a este tipo de iniciativas supone que los aportes se realizan en la medida que hagan lo propio los sujetos interesados (la contribución pública es de hasta el 40% de los gastos admitidos, contra un 60% que deben ser solventados por los actores involucrados en el desarrollo del distrito). Así, los criterios generales privilegiados para la aprobación de los proyectos son los siguientes: i) coherencia respecto a las prioridades estratégicas de la política industrial regional y del pacto de desarrollo local; ii) que los promotores de las iniciativas asuman responsabilidades y contribuyan al financiamiento; iii) la creación de externalidades positivas; iv) la valorización de los recursos y

estructuras locales, v) la participación de la mayor parte de los actores involucrados en la realización del proyecto; y vi) el despliegue de sinergias e integraciones con proyectos desarrollados en otros distritos.

Se hace importante destacar que una vez que el “pacto para el desarrollo del distrito” es aprobado, esto no supone que los proyectos sean refrendados de manera directa o se asignen recursos a los actores involucrados. Justamente, en la etapa de selección y financiamiento de los proyectos (tercer fase del proceso) se deja de lado la posibilidad que los proyectos sean realizados por los mismos actores que hacen el pacto distrital. Se intenta, con esto, involucrar a otros agentes –más vinculados con la esfera productiva y una experiencia técnica- en un juego más competitivo que político en su forma (como era el armado del pacto). De esta forma, el Asesor competente nombra un núcleo de validación de los proyectos y se verifican si responden a los objetivos de la política industrial regional y a las indicaciones de los pactos de desarrollo de cada distrito industrial.

Con esta serie de procedimientos se busca asegurar fundamentalmente un correcto empleo de los recursos públicos, mediante una adecuada elección y financiación de los proyectos, la transparencia de la gestión, la apertura a distintos agentes en la oferta de servicios para los distritos y el involucramiento de la parte privada en los riesgos económicos de las iniciativas. Por otra parte, mediante esta ley el distrito viene considerado no sólo en base a algunas variables estructurales (cantidad de empresas, ocupación, grado de especialización, etc.) sino también en relación a la capacidad de los actores de construir estrategias cooperativas y desarrollar proyectos comunes. La posibilidad de valorizar y promover acciones de cooperación entre las empresas y las instituciones locales, intenta superar los límites mostrados en la aplicación de la ley 317/1991 en relación a la creación de una estructura formal de gobierno económico local (el “Comité del distrito”), que contribuye con frecuencia a burocratizar las decisiones y a generar una idea de autoridad técnica superior de gestión sin participación de los actores locales.

Si bien la ley presenta estos aspectos positivos, es importante considerar también algunos interrogantes que surgen en su desarrollo. Por un lado, aparecen dudas respecto al rol final que jugarán efectivamente las asociaciones de categoría –organizaciones empresarias, cámaras de comercio, etc.- en la nueva institucionalidad que la legislación plantea, tomando en cuenta el papel protagónico que han tenido en el crecimiento del distrito tradicional. Otro elemento, tiene que ver con el fuerte protagonismo que se le asigna al Asesor y la Junta Regional que puede llegar a determinar de distinta forma la suerte del proceso. Por otra parte, la gran amplitud y diversidad de propuestas que se encuadran en el marco del distrito pueden llegar a incluir ciertos casos con debilidades en su constitución (que se supone se irán corrigiendo en la medida que la ley entre en una fase plena de aplicación). Más allá de estos puntos, es claro que la legislación constituye un caso innovador en términos de intervención a nivel industrial y territorial. Hasta el momento se han presentado 28 pactos para el desarrollo distrital (que abarcan desde los tradicionales como Montebelluna –calzado deportivo-, Murano -vidrio- y Valpolicella –mármol-, hasta nuevos y singulares especializados en packaging, bioedilicia y logística) y 115 proyectos (en investigación aplicada, transferencia tecnológica, creación de observatorios y bancos de datos del distrito, participación en ferias internacionales, realización de productos informáticos y promoción de las marcas distritales) con un financiamiento regional de 15 millones para cada ejercicio en el trienio 2003-2005.

La ley para el distrito, por lo tanto, establece una serie de elementos de nueva política industrial regional. En este sentido, es posible distinguir distintos planos de intervención respecto al proceso decisional en términos de *governance*. Un primer plano, es de carácter “regional” y se vincula fundamentalmente con la evaluación y administración, la definición de recursos para la política industrial y determinaciones en cuanto a los criterios para el financiamiento de los proyectos.

Seguidamente, aparece el nivel *local* en relación al desarrollo de los “pactos” y a la participación en la denominada “Consulta dei Distretti”. En último término, se destacan los “proyectos” para los distritos, promovidos por actores individuales o colectivos, públicos y/o privados, locales y/o externos.

Estos tres planos deben estar comprendidos como componentes de una cadena articulada y flexible, donde la búsqueda de eficacia se centre en el alcance de los objetivos propuestos y no sólo en el cumplimiento formal de los procedimientos. La idea central es generar mecanismos versátiles y de carácter estratégico, con seguimiento técnico a nivel regional y de otras instituciones, que permitan que los actores locales puedan desarrollar proyectos innovativos de base territorial en el marco del distrito.

Por lo tanto, el acercamiento a nivel de “governance” tiene un carácter estrechamente evolutivo, en cuanto se basa en una estrecha relación entre la fase de negociación e implementación de políticas y supone procesos dinámicos de aprendizaje, mejoramiento continuo y desarrollo interactivo de los componentes de la red a nivel local y regional.

4) Reflexiones finales

El distrito industrial italiano ha atravesado a lo largo de las últimas décadas por distintas etapas que lo han consolidado como una de las formas más virtuosas de organización de la producción y desarrollo de modalidades de aprendizaje técnico a nivel territorial. En la actualidad los procesos de globalización y división internacional del trabajo redefinen la lógica tradicional del distrito, alargan la dimensión del territorio (y de sus actores) y obligan a repensar el fenómeno local contemplando la escala global y los distintos flujos que la misma conlleva (financieros, migratorios y productivos).

En este contexto, organizar una política para el distrito industrial no es tarea sencilla. El distrito existe en la práctica porque los actores económicos locales se identifican en un sistema de relaciones sociales y productivas, donde se combinan distintos valores y un sustrato común de conocimiento técnico. Esto plantea la necesidad de un modelo de política industrial que no sólo tenga un basamento legislativo adecuado, sino fundamentalmente un sistema concreto de acciones e incentivos a favor de las estrategias de los actores en el marco de las redes (locales y extra-locales) donde se desenvuelven.

Pensar al distrito como sujeto de política supone considerar el legado común de economías externas y bienes públicos territoriales desarrollados en el transcurso de los años. De la misma forma, implica favorecer procesos de auto-organización competitiva de los actores locales de modo de permitir dinámicas de adaptación espontánea y definir un modelo de acción en el cual asuman una parte no marginal del riesgo de las iniciativas. Por último, plantea también la importancia de generar nuevas formas de “governance” que permitan revalorizar la especificidad productiva de los territorios, la construcción social de nuevos conocimientos y el rol activo/participativo de los diversos actores (empresas, trabajadores, ciudadanos e instituciones) en el proceso de conformación de una comunidad productiva.

En este escenario, se hace necesario construir una “visión” del distrito que contemple en un contexto de internacionalización e innovación permanente, la fuente de especialización del distrito (como valor diferencial y de calidad) a partir de los diferentes aspectos económicos y sociales que permitieron su crecimiento. Supone también la generación de capital creativo, competencias distintivas, inteligencia institucional y la priorización de un modelo de desarrollo socialmente sostenible y sustentable.

Una estrategia de este tipo no puede ser dejada solamente en manos de unas pocas empresas, sino que involucra un campo de acción para una política amplia del distrito que involucre formas más democráticas de intervención y representación, nuevos lenguajes de colaboración, la creación de

conocimiento pensada como experiencia e interacción (individual y colectiva), y distintos servicios que consideren la importancia de la educación y las distintas herramientas de la sociedad civil. De esta forma, se hace imprescindible conformar una comunidad social y productiva que pueda, en un escenario de cambio permanente y apertura, valorizar la diferencia y desarrollar una nueva identidad.

La experiencia del distrito, por tanto, si bien es irreplicable en su forma (por particularidades económicas, sociales, históricas y culturales), deja para países de desarrollo intermedio, y particularmente para América Latina, distintas enseñanzas. En primer lugar, valoriza la importancia de la dimensión local, en tanto lugar de encuentro y proyecto, de distintos actores económicos y sociales en pos de un sistema generativo y auto-reproductivo. Rescata, al mismo tiempo, el papel de la innovación en el marco de un territorio que la contenga y permita su crecimiento (no como elemento aislado), en función de múltiples dimensiones que involucran a la economía de mercado, el sector público, la economía social y las distintas dinámicas que hacen a la vida socio-cultural de una comunidad. Destaca también un modelo de crecimiento e inserción internacional basado en la calidad de la fuerza de trabajo, la elevada capacidad de innovación y la calidad de los productos, en contraposición a la competencia por precio y bajos costos de insumos y mano de obra. Finalmente, resalta la importancia de ciertas condiciones generales de democracia económica y social, junto al despliegue de nuevos contextos de política, gobernabilidad e institucionalidad, como elementos centrales de un desarrollo genuino y perdurable en el tiempo.

En un escenario como el latinoamericano, estos elementos asumen una renovada significación y deben ser repensados en función de las singularidades propias de cada uno de los territorios. Esto supone considerar la escala local y los distintos procesos productivos y sociales que la misma conlleva desde una mirada amplia, que involucre desde ciudades de menor porte hasta áreas metropolitanas (con fuerte presencia a nivel poblacional y económico). Implica también, ver el desarrollo tecnológico desde una perspectiva integral que incluya la importancia de la educación, el sistema nacional (y regional) de innovación, el desarrollo social y nuevos instrumentos que ligen actores a nivel de redes y diversas tramas socioproductivas. Por otra parte y en un escenario marcado por múltiples condicionamientos estructurales, se hace relevante tender a acciones de política que permitan reequilibrar las relaciones de poder entre los actores económicos y generar renovados marcos institucionales y de “governance” que permitan el desarrollo de una estrategia económica e industrial que tenga a la productividad y la calidad de vida como objetivos centrales.

En este sentido, el distrito aparece como un modelo de desarrollo interesante a considerar. Su futuro estará claramente ligado a la capacidad de reproducir y alimentar en el tiempo, la compleja combinación de elementos sociales, económicos e institucionales que les ha permitido ser un modo alternativo de organización de la producción (de bienes y hoy cada vez más de servicios) y de aprendizaje técnico. Es claro así, que una política para el distrito (como para otras formas de desarrollo localizado) deberá tener la capacidad de aprender de la experiencia, de involucrar a los principales protagonistas en la formulación y validación de los proyectos, y generar una convergencia sobre los principios y estrategias de fondo de la política económica a nivel local, regional y nacional-supranacional.

5. Bibliografía

- Acocella, N. (1999), *Politica economica e strategie aziendali*, Roma, Carocci.
- Anatasia, B. y Tattara, G. (2003): *Come mai il Veneto è diventato così ricco? Tempi, forme e ragioni dello sviluppo di una regione di successo*, Università Ca' Foscari, Dep. Economia.
- Anastasia B. y Corò G. (1996). *Evoluzione di un'economia regionale. Il Nordest dopo il successo*. Nuova Dimensione. Venezia-Portogruaro.
- Antonelli, C. (a cura di) (1999), *Conoscenza tecnologica*, Edizioni della Fondazione Giovanni Agnelli, Torino.
- Becattini, G. (2003): *Luoghi, traslocali, benessere: Idee per un mondo migliore*, Lezione.
- Becattini, G. (1998): *Distretti Industriali e Made in Italy*, Torino, Bolati-Boringhieri.
- Becattini, G. (1991): "Il distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico". In *Distretti industriali e corporazione fra le imprese*, a cura di Pyke, F. Becattini, G. e Sengerberger, W., Studi e informazioni, Banca Toscana Quaderni 34:197-231.
- Bellandi, M. (1999): "Terza Italia e distretti industriali", in *L'Industria*, Storia d'Italia, Annali, 15, Einaudi, Torino.
- Bertini, S. (1999): *Desarrollo endógeno de los sistemas locales de PyMEs. Lecciones desde la exoeriencia italiana*, mimeo.
- Bianchi, P. (1997): *Construir el Mercado. Lecciones de la Unión Europea: el desarrollo de las instituciones y de las políticas de competitividad*. Universidad Nacional de Quilmes.
- Boscherini, F. y Poma, L. (2000) (compil.), *Territorio, conocimiento y competitividad de las empresas. El rol de las instituciones en el espacio global*, Miño y Dávila Editores, Buenos Aires-Madrid.
- Brusco, S. (1990): "The idea of the industrial district: its genesis", en Pyke, F. & Becattini, G. & Sengerberger, W. (comps.) *Industrial Districts and Inter-Firm*.
- Brusco S. y Paba, S. (1997): "Per una storia dei distretti industriali italiani dal secondo dopoguerra agli anni noventa", in Barca F. (a cura di), *Storia del capitalismo dal dopoguerra ad oggi*, Donzelli, Roma.
- Corò, G. (2003): "De anomalía a modelo de desarrollo? Prueba de madurez del noroeste italiano", *Revista de Economía Exterior* Núm. 25 Verano/2003.
- Corò, G. (2002): "Le politiche per i distretti industriali da strumento "speciale" a occasione per una nuova politica economica regionale", *Economia e Società Regionale*, 5/2002.
- Corò, G. (2001a): *Processi produttivi, stato sociale, modelli di sviluppo*, Ediesse.
- Corò G., (2001b): *Servizi alle imprese e competitività del territorio*, Working Paper Istituto di Scienze Economiche, Università di Urbino,
- Corò, G. (2001c): *Quale politica industriale per i distretti in Veneto. Elementi di valutazione per la costruzione di un sistema di governance regionale*, mimeo.
- Corò G. y Volpe M. (2003), "Frammentazione produttiva e apertura internazionale nei sistemi di piccola e media impresa", *Economia e Società Regionale*, 1/2003.
- Corò G. y Micelli, S. (2001): *I distretti industriali nell'economia digitale: una convergenza possibile?*, TEDIS, Università Ca' Foscari.
- Chang, H. (1994): *The Political Economy of Industrial Policy*, Nueva York, St. Martin's Press.
- Dei Ottati, G. (1997): "Cooperazione e concorrenza nel distretto industriale come modello organizzativo", in Ferrucci, L. y Varaldo R. (a cura di), *Il distretto industriale tra logiche di impresa e logiche di sistema*, Franco Angeli, Milano.
- Grandinetti y Tabacco, (2003): *I distretti industriali come laboratorio cognitivi*, mimeo.
- Gurisatti, P. (2003): *Una nuova dimensione e un nuovo paradigma per la Politica Industriale*, mimeo.
- Kosacoff, B. y Ramos, A. (1998): "Consideraciones económicas sobre la Política Industrial" en Kosacoff, B. (comp.) *Estrategias empresariales en tiempos de cambio*, UNQUI-CEPAL/Naciones Unidas.

- Krugman, P. (1996): *Geography and Trade*, Gaston Eyskens Lecture.
- Florida, R. (2002): *The Rise of the Creative Class: And How It's Transforming Work, Leisure, Community and Everyday Life*, Basic Books.
- Lane D. A. (2002): "Complexity and Local Interactions: Towards a Theory of Industrial Districts," in A. Quadrio Curzio and M. Fortis, eds., *Complexity and Industrial Clusters: Dynamics and Models in Theory and Practice* (Physica- Verlag: Heidelberg and New York, 2002), 65-82.
- Lanzetti, R. y Marchonatti, R. (2002): *La Politica Industriale tra Europa e Regioni*, Strument IRES, Piemonte.
- Marshall, A. (1920): *Principles of Economics*, Londres, MacMillan.
- Marshall, A., con Marshall, M.P.(1879): *The Economics of Industry*, Londres, MacMillan.
- Micelli, S.; Chiaverso, M; Di Maria, E. (2003): "Processi di internazionalizzazione e strategie delle imprese distrettuali tra delocalizzazione e innovazione", Conferenza Istituto per il Commercio Estero "Internazionalizzazione e frammentazione della produzione nei distretti industriali", Roma 20-21 marzo 2003.
- Moulaert, F. y Sekia, F. (2003): "Territorial Innovation Models: A critical Survey", *Regional Studies*, Vol. 37.3, pp.289-302, 203.
- Nonaka, I. and Takeuchi, H. (1995) *The knowledge-creating company*, Oxford University Press, New York, NY.
- North, D. (1990): *Institutions, institutional change and economic performance*, Cambridge University Press.
- Piore, M. y Sabel, C. (1984): *The Second Industrial Divide*, New York: Basic Books.
- Pitingaro, S.& Tattara, G. & Volpe, M. (2000): *Industrializzazione leggera e mobilità del lavoro in una regione industriale*.
- Porter, M.(1990): *The Competitive Advantage of Nations*, New York: The Free Press.
- Putnam, R., con Leopardi, R. y Nanetti, R. (1993): *Making democracy work. Civic traditions in Modern Italy*, Princeton University Press.
- Quadrio-Curzio A., Fortis M. (a cura di), (2000), *Il Made in Italy oltre il 2000*, Il Mulino.
- Rabelotti, R. (1997): *External Economies and Cooperation in Industrial Districts: A Comparison of Italy and Mexico*, London, Macmillan.
- Rullani, E. (1994), "Il valore della conoscenza", *Economia e politica industriale*, 82.
- Rullani E. (2002), "Sistemi produttivi locali in Europa: tra governance e competitività", *Sviluppo locale*.
- Saba, A. (1998): *El modelo italiano: la especialización flexible y los distritos industriales*, ILPES, Santiago.
- Sforzi, F. (1996): *Sistemi locali di piccola e media impresa*, Tesis .
- Signorini, L. (2000), (a cura di):Lo sviluppo locale. Un'indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali, Roma, Donzelli.
- Schmitz H. (1999), "Efficienza collettiva e rendimenti di scala", in Di Tommaso M. R. e Rabelotti R. (a cura di), *Efficienza collettiva e sistemi di imprese*, Bologna, Il Mulino
- Tattara, G. (2003): Il progresso tecnico nelle piccole imprese distrettuali, mimeo.
- Tattara, G. y Volpe, M. (2003): "Las redes en los distritos industriales italianos: la *Terza Italia*", en Boscherini, F.; Novick, M.; y Yoguel, G. (comp.) *Nuevas tecnologías de información y comunicación. Los límites en la economía del conocimiento*, Miño y Dávila/UNGS, Buenos Aires.
- Tattara, G. y Volpe, M. (2001): "I distretti industriale definizioni e storia", en Tattara , G.(a cura di), *Il piccolo che nasce dal grande. Le cento facce dei distretti industriali*, Franco Angeli, Milano.