


CAEI

Centro Argentino
de Estudios
Internacionales



Los distritos industriales: modelo de desarrollo económico local que promueve el capital social

by Leandro Venacio

Working paper # 20
Programa de Economía Internacional

Abstract

Los importantes avances en las nuevas tecnologías de la información y las telecomunicaciones (TIC) han facilitado la rápida transmisión de datos e información, invitando en algunos casos a difundir la idea simplista de que las diferencias territoriales tienden a perder importancia en esta fase actual del desarrollo económico mundial basada en el conocimiento. Sin embargo, esta idea –centrada básicamente en las posibilidades de las TIC- no tiene en cuenta las dimensiones social, institucional y organizacional que intervienen en los procesos de aprendizaje en los diferentes territorios.

Por ello, una visión más detenida de la fase actual del desarrollo económico señala que el avance de la globalización y la mayor integración de las economías nacionales y regionales acentúa, más que minimiza, la importancia de los diferentes territorios, los cuales se encuentran, además, mucho más expuestos que en el pasado a las crecientes exigencias competitivas, y deben abordar endógenamente, esto es, desde sus diferentes estructuras socioeconómicas e institucionales, la introducción de innovaciones sustantivas en la base productiva y tejido empresarial.¹

En la actual fase del desarrollo económico basada en el conocimiento, el éxito competitivo viene determinado por la calidad del valor agregado de conocimiento incorporado a los productos y procesos productivos, así como en las redes de empresas, agentes y territorios.

En suma, el paradigma de la producción en la actual fase de desarrollo económico, al poner el énfasis en el conocimiento, es altamente dependiente de como los distintos territorios logran sentar bases sólidas para impulsar la capacidad de aprendizaje colectiva.

A lo largo del trabajo, nos focalizaremos en el análisis en las diversas características y rasgos distintivos de los distritos industriales italianos, luego haremos un breve repaso de la evolución distrital italiana, las diversas especializaciones territoriales y el aporte que éstas hacen a la economía nacional y regional. Finalmente, identificaremos el cuadro normativo que permite individualizar y definir el mapa distrital.

Todo ello nos permitirá extraer algunas líneas de actuación que pueden resultar útiles para el diseño e implementación de acciones locales, y así ver como, bajo un proceso de aprendizaje colectivo se puede fomentar un entorno territorial favorable basado en contribuciones que realizan el capital social y la confianza en el apoyo de redes de relaciones entre empresas.

¹ Albuquerque, F.: “Clusters, territorio y desarrollo empresarial: diferentes modelos de organización productiva”. Cuarto Taller de la Red de Proyectos de Integración Productiva Fondo Multilateral de Inversiones (MIF/FOMIN) Banco Interamericano de Desarrollo San José, Costa Rica, 10-12 julio 2006, pág. 6.



Introducción

Las investigaciones realizadas en los últimos años en el campo de la geografía industrial, la economía internacional y la llamada “nueva geografía económica”, muestran claramente que la concentración de empresas en un determinado territorio produce efectos muy positivos sobre las empresas individuales allí localizadas.

Estadísticamente está comprobado que las empresas localizadas dentro de un “clúster” o “distrito” tienen un mejor desempeño que las empresas que se encuentran fuera del mismo. Empíricamente, se ha demostrado que “dentro” de una aglomeración de este tipo se verifica sistemáticamente un mejor desempeño ocupacional y una mayor vitalidad demográfica de las empresas del sector con respecto a las empresas del mismo sector localizadas “fuera” de esta realidad.

Sobre las razones del mejor desempeño de las PyME territorialmente “aglomeradas”, la literatura concentra sus explicaciones en los mecanismos de las “economías de aglomeración”. Los mismos pertenecen a la familia de los rendimientos crecientes de la escala productiva, solo que en este caso las **economías de escala** que se logran no son internas a las empresas (como en el caso de los gigantes industriales) sino externas a las PyME e internas al territorio de aglomeración, y estos son el fruto de **bienes colectivos locales** que aumentan la competitividad de las empresas localizadas en un determinado territorio. Las empresas localizadas en un distrito obtienen ventajas derivadas de la relativa abundancia de mano de obra especializada en el sector, de la mayor y más veloz circulación entre las empresas de las informaciones técnicas y comerciales, de la relativa mayor abundancia de proveedores sectoriales y, finalmente, del conocimiento generalizado que los potenciales clientes tienen sobre la existencia del distrito.²

El fenómeno de los rendimientos crecientes de escala externos a las empresas no se agota en los efectos puramente técnico-productivos, sino que comprende además **efectos histórico-sociales** como el sentimiento de pertenencia de los actores territoriales que identifican el bienestar del territorio con el buen desempeño del sector, y estrechamente vinculados con este sentimiento de pertenencia, los efectos benéficos de una fluida comunicación entre los actores locales.

La literatura italiana ha sido la que más ha estudiado y enfatizado la importancia de estas variables en la explicación del éxito, retomando de esta manera una tradición de análisis que había sido inaugurada por A. Marshall a fines del siglo XIX que recalca el efecto positivo de la “atmósfera industrial” como variable explicativa clave del buen desempeño de los distritos industriales ingleses de aquella época.

Las aglomeraciones territoriales de PyME del mismo sector o de sectores ligados verticalmente conforman una situación estructural en la cual en un espacio geográfico, relativamente reducido y con límites netamente definidos, conviven una multiplicidad de agentes económicos privados y públicos involucrados en una red de negociación de alta densidad contractual y de acuerdos formales e informales para la coordinación de complementariedades productivas.³

² Donato, V.: “Concentración Territorial de Empresas y Sociedad Civil”, OBREAL/EULARO, diciembre de 2005, p. 5.

³ Véase el análisis de casos paradigmáticos de dos manchones territoriales-sectoriales del PyME en el trabajo del PNUD, “Una geografía en que las partes son más importantes que el todo”, donde se analizan los casos del manchón territorial de la producción de madera y sus productos (Eldorado, Misiones) y el manchón territorial de la producción de frutas frescas (peras y manzanas) y sus conservas en Gral Roca, provincia de Río Negro (Donato, mimeo PNUD, 2005).



Se verifica estadísticamente que dentro de las aglomeraciones industriales se encuentra una mayor difusión de agentes económicos autónomos y en consecuencia de una mayor difusión de relaciones horizontales y cooperativas entre sujetos sociales. Esta es la descripción en términos modernos de la “atmósfera industrial” marshalliana.

Podemos además agregar que en la “atmósfera industrial” marshalliana, que se respira dentro de las aglomeraciones industriales, los costos de transacción son bajos tanto por la difusión de los códigos comunes, la velocidad de circulación de la información específica del sector y el respeto a los contratos y acuerdos, vía efecto reputación. Estos son elementos constitutivos del **capital social**, el cual es sinónimo de cultura cívica: una cultura compartida que limita los comportamientos oportunisticos y favorece la cooperación.⁴ Todo ello confluye en una **fuerte Sociedad Civil**.⁵

Todo demuestra que a medida que el sistema local de producción es más complejo e institucionalmente articulado, mayores son las diferencias positivas a favor de las empresas localizadas en ellos. Así, podríamos afirmar que a medida que pasamos de las ventajas pasivas producidas espontáneamente por el fenómeno aglomerativo a las ventajas construidas mediante la voluntad de cooperar entre los actores públicos y privados, se potencian los efectos de las economías de aglomeración.⁶

Utilizando este marco conceptual y con el propósito de identificar los beneficios que se pueden obtener a partir de este modelo de organización de la producción, nos proponemos realizar una serie de papers que van de lo general a lo específico, analizando la teoría y la práctica de los distritos industriales italianos, sus efectos técnico-productivos e histórico-sociales, los desafíos actuales, y las posibilidades de cooperación y transferencia con las realidades locales argentinas y latinoamericanas.

⁴ El significado de capital social se debe a los trabajos de Robert Putnam (1993, 2000). En la misma dirección se mueve también Francis Fukuyama (1995). Para una evaluación crítica véase Tarrow (1996); Mutti (1998); Bagnasco (2001).

⁵ Donato, V.: “Concentración Territorial de Empresas y Sociedad Civil”, OBREAL/EULARO, diciembre de 2005, p. 8.

⁶ *Ibidem*, p. 9.



1- ¿Qué son los distritos industriales?

El concepto de distrito industrial se origina a partir del economista Alfred Marshall. En *The principles of Economics* (1890) el autor discute el concepto y las características de los distritos industriales, definidos como “concentraciones de sectores especializados en una localidad específica”.

El principio que según el autor, las economías se pueden beneficiar de ventajas ligadas a su localización espacial ha sido objeto de investigaciones por más de un siglo. El estudio ha comenzado con Marshall, y prosigue con otros análisis contemporáneos que miden la unión entre productividad, crecimiento e innovación.

El concepto de “escala” está a la base de todas las perspectivas teóricas relativas a las economías externas. Marshall afronta el estudio de los distritos industriales, focalizándose en modo preciso en procesos según los cuales grupos de empresas localizadas en una única área geográfica puedan beneficiarse del mismo tipo de economía presente al interior de grandes empresas.

Para Marshall, un distrito industrial trae “grandes ventajas al disponer de un mercado de trabajo constante”. Al crecer el distrito, crece también la población de trabajadores formados y especializados de los cuales el distrito puede beneficiarse. Al mismo tiempo, la localización en una única área favorece el crecimiento de los proveedores, obteniendo así, eficiencia de costos gracias a una extrema división social del trabajo.

En *Industry and Trade* (1919), Marshall agrega algunas especificaciones que enriquecen el concepto de distrito industrial. En particular, introduce el concepto de “atmósfera industrial”, que junto a la existencia de “mutua confianza y conocimiento”, ya mencionada en *The principles of Economics*, facilita la generación de las competencias que necesita la industria, promoviendo innovación y difusión entre las pequeñas y medianas empresas del distrito industrial.

En sustancia, Marshall afirma que en el interior del distrito:

- los individuos pasan con facilidad de una empresa a otra, y los empresarios y los trabajadores al vivir en la misma comunidad se benefician del hecho que los “secretos industriales” están en el área, es decir, existe una atmósfera industrial.
- los trabajadores están mayoritariamente ligados al distrito más que a la empresa individual y la emigración de trabajo parece ser mínima o nula.

El distrito industrial es una comunidad estable, donde se afirma una identidad cultural local muy fuerte que goza de una concreta *expertise* industrial. El distrito industrial es en sustancia un **entretendido socio-económico**, en donde las fuerzas sociales cooperan con las económicas, y las uniones de amistad y las relaciones de proximidad se encuentran en la base de la difusión de los conocimientos.⁷

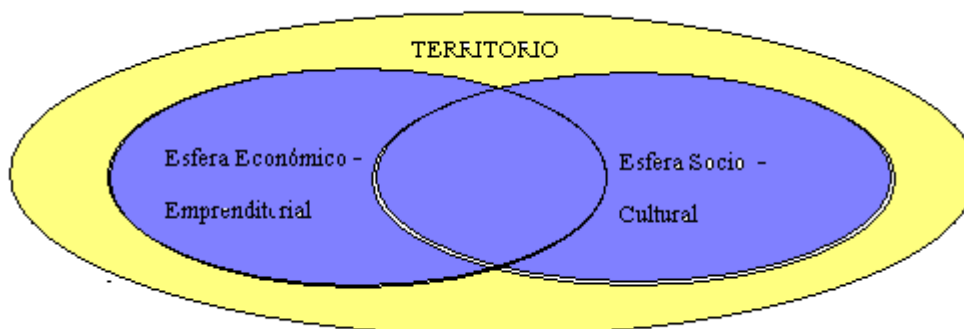
Todas las características descriptas por Marshall en el modelo de distrito industrial son resumibles en el concepto de aglomeración, que es el alargamiento localizado (Becattini, 1987) no ya de las elecciones estratégicas de la empresa individual, sino de la externalidad positiva derivada de la presencia conjunta de empresas especializadas y servicios dedicados a ellas.

⁷ Cortesi, A. – Alberti, F. – Salvato C.: “Le piccole imprese: struttura, gestione, percorsi evolutivi”. Carocci editore, 2004, p. 165.



Becattini (1979, 1987, 1990), partiendo de los primeros escritos de Marshall sostiene además que para poder hablar de distrito industrial, es necesario que la población de empresas se integre con la comunidad local de personas, reserva de cultura, valores y normas sociales adaptadas por un proceso de industrialización desde abajo. La componente social, siguiendo esta línea, es central para el desarrollo del modelo italiano de distritos industriales.

Un distrito industrial es “una entidad socio-territorial caracterizada por la presencia activa, en un área territorial circunscripta, natural e históricamente determinada, de una comunidad de personas y de una población de empresas industriales.”⁸



El distrito es pensado como un único conjunto social y económico. Allí existen fuertes interrelaciones entre la esfera social, política y económica; el funcionamiento de una, por ejemplo de la económica, es moldeado por el funcionamiento y por la organización de las otras. El éxito del distrito, no pertenece solo al reino de lo económico, aspectos sociales e institucionales son también de gran importancia.⁹

Analizando la abundante literatura económica, lo que se ha denominado clúster o, a partir de la exitosa experiencia de las PyMIs italianas pertenecientes a un distrito industrial, o lo que el Observatorio PyME¹⁰, para el caso argentino clasifica como “manchones territoriales sectoriales de PyMIs”, son definidas como una aglomeración territorial de pequeñas y medianas empresas manufactureras independientes, pero vertical y horizontalmente articuladas entre sí y con otras de mayor tamaño, todas especializadas en un mismo sector (cadena productiva) que gozan de economías externas a las empresas que provienen del fuerte arraigo en la comunidad local.

Así, las concentraciones territoriales de empresas, especialmente aquellas conformadas por empresas pertenecientes al mismo sector industrial, o a sectores verticalmente integrados, producen beneficios que son externos a la misma firma y que derivan exclusivamente de la específica localización territorial: mayor disponibilidad de mano de obra especializada, mayor velocidad de circulación de información técnica y comercial, mayor disponibilidad de servicios de proveedores sectoriales y, finalmente, del conocimiento que los potenciales clientes tienen de la existencia de la concentración territorial de la oferta. Los factores que impulsan la mayor competitividad de estas áreas no son solo técnicos, sino también sociales.

⁸ Becattini, G.: “Riflessione sul distretti industriale marshallino come concetto socio-economico.” Stato e Mercado n° 25, 1989, p. 112.

⁹ Pyke, F. – Sengerberger, W: “Introduzione”, en Pyke, F. – Becattini, G. – Sengerberger, W. (comp): “Distretti Industriali e Cooperazione fra imprese in Italia”. Banca Toscana, 1991, p.16.

¹⁰ Observatorio Permanente de PyMEs www.observatoriopyme.org.ar



El conjunto de estos mecanismos técnicos y sociales, son referidos en la literatura especializada como “rendimientos crecientes de escala externos a las firmas” o mas simplemente como “economías de aglomeración”.

Los distritos industriales pueden ser vistos no sólo como particulares formaciones industriales que consienten una extraordinaria flexibilidad de producción, sino también, como el resultado de una progresiva especialización y división del trabajo entre los protagonistas del proceso productivo.¹¹

Una característica central de los distritos industriales está dada por la cooperación ya que a través de esta se reducen los costos de transacción al introducir beneficios económicos que facilitan la flexibilidad y la innovación, siendo un mecanismo de *governance* prevalente en el distrito. Además, los distritos industriales se caracterizan por la contemporánea presencia de mecanismos cooperativos y competitivos, que conducen a un equilibrio entre cooperación y competición.

Es muy importante destacar que hasta hace muy poco tiempo esta forma de organización industrial era solo estudiada en algunos ámbitos académicos italianos; sin embargo, en la actualidad gran parte de la literatura económica sobre crecimiento, geografía económica y comercio internacional la señala como una forma de organización territorial-industrial capaz de enfrentar con éxito las mayores presiones competitivas de la globalización.

Según Becattini, el concepto de distrito industrial contiene algunas cosas que escapan al análisis de la economía tradicional, por lo tanto, se necesita de instrumentos de análisis diversos para capturar de lleno la propia naturaleza.

Los estudiosos de la sociología han focalizado su estudio interpretando los distritos industriales como entidad político-cultural y prestando particular atención al concepto de atmósfera industrial del que hablaba Marshall, el sistema de valores de la comunidad distritual, las uniones familiares y afectivas, etc.

En este sentido, y de acuerdo al concepto de atmósfera industrial, todos los actores que forman parte del distrito condividen naturalmente un conjunto de valores, conocimiento y modalidades de reacción a las cuestiones externas que se han ido formando lentamente en el repetirse continuo de los eventos. Estos factores favorecen una activa participación y un clima de lealtad tras los miembros de los equipos productivos. Finalmente, las pequeñas empresas distrituales logran niveles de eficiencia superiores al de las empresas no distrituales porque se benefician de las condiciones del contexto socio-económico que motiva a empresarios y trabajadores.

Los economistas políticos, en el estudio de los distritos industriales, se han ocupado del desarrollo sostenible, políticas regionales, factores de producción local, condiciones para el nacimiento de distritos industriales, etc.

De esta manera, analizando la definición dada por Becattini (1990) e integrándola con otros contributos, surgen algunas características centrales del modelo distritual italiano.

1 – *Un sistema territorial delimitado*: el distrito nace y se desarrolla en un área geográfica necesariamente delimitada. El concepto de delimitación territorial no debe ser interpretado en modo rígido o restrictivo. Como afirma Brusco (1991) el distrito no se confunde con una comunidad cerrada, aislada y estática, ya que para su crecimiento son necesarios los intercambios con el mundo exterior.

Hoy, es propiamente la red de crecientes relaciones con empresas externas al distrito lo que impone una interpretación necesariamente flexible del modelo de

¹¹ Brusco, S.: “Piccole imprese e distretti industriali. Una raccolta di saggi”. Rosenberg & Sellier, 1989, p. 393.



pertenencia local: el descentramiento productivo y el impacto de la ICT (Information & Communication Technology) introducen la posibilidad de desarrollar relaciones que van más allá del requisito de la cercanía geográfica.

2 – *Una comunidad de personas*: Una segunda característica distintiva del modelo de distrito italiano consiste en la presencia de una comunidad de personas que incorporan un sistema bastante homogéneo de valores, que se refleja en términos de ética del trabajo y de la actividad, de la familia, de la reciprocidad y del cambio.

Según Marshall, el reagrupamiento de los operadores en una misma localidad, normalmente implica la pertenencia a un mismo ambiente cultural, a un ambiente caracterizado de valores, lenguajes, significados y, sobre todo, de reglas implícitas de comportamiento comunes. La pertenencia de los actores a un mismo ambiente socio-cultural es una característica históricamente importante del distrito industrial. A ello se le suma, que la eficacia económica de tal modelo organizativo, necesita que las empresas territorialmente vecinas sean parte, no de cualquier contexto social, sino de uno en el cual, con el tiempo, se haya formado una fuerte cooperación recíproca. Sólo donde existan las condiciones para que tal cooperación se desarrolle con relativa facilidad, es posible que el proceso económico sea organizado según el modelo de distrito industrial. La cultura del territorio, la actividad de las empresas y de los interlocutores institucionales, configura aquella atmósfera industrial a la cual hacíamos referencia en un comienzo.

3 – *Una población de pequeñas y medianas empresas especializadas*: El distrito industrial se caracteriza por la presencia, en el interior del territorio, de una amplia población de pequeñas y medianas empresas especializadas en una específica fase del proceso productivo, ligadas en la relación de mercado y sector (Visconti, 1996).

La función de producción se subdivide en fases y el distrito se organiza no solo en una colaboración horizontal, sino que normalmente se presentan formas interesantes de desarrollo productivo vertical. De la producción del producto inicial: zapatos, tejidos, etc., con el tiempo se pasa a la producción de máquinas para la fabricación de estos bienes.

Se puede decir, que un aglomerado de empresas que interactúan en un mismo ámbito territorial se transforma en distrito cuando allí se verifica, junto a la producción de bienes principal del sector, la producción de máquinas y herramientas para el mismo sector.

Así, una de las pruebas que permite comprobar la existencia de una organización distrital de producción, sin tener que acudir a datos estadísticos – económicos, es verificar si en el aglomerado industrial han nacido, junto a las empresas que producen bienes principales, también empresas que se han especializado en la producción de máquinas para el trabajo de aquel bien.

El carácter de esta evolución es también la confirmación de la innovación tecnológica en el territorio. Cuando en un distrito industrial no solo las empresas se relacionan entre si creando una cadena productiva altamente funcional, sino que también disponen de algunas empresas especializadas en la producción de máquinas para la misma producción de los bienes del distrito, nace un mecanismo de actualización tecnológico continuo, endógeno, y que genera incrementos de productividad que normalmente van más allá de las medidas estadísticas.

Las empresas se relacionan con otras empresas del mismo distrito. En cada nueva exigencia productiva, desde el simple mantenimiento a la adopción de nuevas técnicas productivas, se establece un diálogo colaborativo entre las empresas del



territorio. Experimentación, investigación, construcción de prototipos, etc., son fases de un proceso tecnológico que es realizado en esta forma inteligente de simbiosis industrial.

4 – *La división del trabajo y la calidad de los recursos humanos:* La división del trabajo representa una característica fundacional del distrito. Gracias a esto, las empresas distrituales pueden acceder a un mercado de trabajo caracterizado por una profesionalidad difusa y calificada, rica de competencias específicas que se han acumulado a través de una consolidada tradición.

Hay que recalcar, además, que la especialización de los trabajadores es una especialización de distrito más que una especialización de empresa, lo que da una alta flexibilidad al mercado de trabajo local.

5 – *Los actores institucionales:* Italia es la patria del individualismo exasperado, creativo, desordenado y un poco anárquico. Pero, es también la patria de las grandes y eficientes organizaciones sociales. Estas **instituciones son la base de la transformación del aglomerado de pequeñas y medianas empresas en distrito industrial.** Y el distrito es el verdadero punto de fuerza del modelo.

El distrito industrial italiano se distingue en modo neto del marshalliano por el rol importante de los actores institucionales. Se trata de una contribución que puede ir desde la erogación de servicios para infraestructura, a la realización de iniciativas formativas para la gestión de proyectos emprendedores. En cada caso se hace visible el compromiso de los interlocutores sociales en el funcionamiento del distrito.

Esta importante característica del distrito muestra la original capacidad de conjugar sinérgicamente la acción de las empresas con la iniciativa de los actores sociales, públicos y privados. Algunas de estas instituciones son seguramente la Iglesia, la familia, la escuela y las autoridades locales como cámaras de comercio y otras estructuras públicas o privadas, políticas o económicas. En este sentido, una mención especial se llevan los bancos locales, los cuales han desarrollado, sobre todo en pasado - en la forma de bancos populares y *casse di risparmio*- un rol crucial para el sostén financiero de las pequeñas y medianas empresas italianas.

6 – *El equilibrio entre competencia y cooperación:* El modelo de distrito industrial se distingue por la peculiaridad de las relaciones económicas que se dan entre los sujetos: este tipo de relación es el resultado de combinar competencia y cooperación. (Brusco, 1989).

La ya citada característica de los distritos industriales de estar constituidos por un gran número de empresas especializadas y reagrupadas territorialmente, crea un particular tipo de relación entre las empresas mismas: si estas están territorialmente vecinas, son numerosas y bastante pequeñas, por cada fase individual en que se subdivide el proceso económico, tenderá a formarse un mercado local en el cual las empresas que ofrecen o que demandan un particular bien o servicio estarán en competición entre ellas. Además, no habiendo un elevado nivel de cultura industrial, si un empresario inicia una actividad productiva, muchos tratarán de imitarlo y comenzarán a competir con el.

Beccattini (1989) explica claramente que la competencia en el interior del distrito es más elevada que en el resto del sistema económico, y esto se debe por un lado a la vecindad, la cual genera envidia y emulación, y por otro a la percepción plena e inmediata de los movimientos de los competidores en el distrito que induce a poner en práctica rápidas respuestas.



Existe un momento en el que se pasa de la pura competición a formas siempre más complejas de cooperación y colaboración entre empresas. En ese momento, del simple aglomerado de empresas se inicia el nacimiento del distrito industrial.

La cooperación, al contrario, favorece la dinámica de distrito: las iniciativas de empezar una nueva empresa o de poner en práctica procesos innovativos permiten al distrito de no estancarse. El hábito a cooperar aumenta también el nivel de confianza.

En síntesis, los elementos cooperativos contribuyen en modo determinante a la integración del sistema local, mientras fuerzas competitivas lo mantienen flexible e innovativo.

7 – La emprenditorialidad distritual: Los emprendedores al comando de empresas de tipo industrial asumen comportamientos particulares debido a las características estructurales del distrito, que tiende a exasperar las motivaciones de los individuos, y a acentuar el deseo de autorrealización y a hacer emerger la voluntad de transferir capacidades e intereses esperados en una actividad de trabajo.

Diversos son los valores de los cuales son portadores los protagonistas del proyecto emprenditorial: se encuentran valores de trabajo, de credibilidad, de solidaridad, de sacrificio, valores que resultan de crear una cultura local que se configura como una suerte de ética económica. Al lado de estos valores se encuentran particulares capacidades: la habilidad técnica “saper fare”, las competencias manageriales “saper gestire”, y la capacidad emprenditorial en el saber formular una visión válida y coherente de desarrollo de la empresa.

Típicamente la emprenditorialidad viene “desde abajo” a través de un desarrollo endógeno. La emprenditorialidad endógena encuentra en la historia y en la cultura local, en la geografía del lugar, en los valores del territorio y de los habitantes, y en la historia de la experiencia emprenditorial de algunas personas, los puntos de fuerza sobre los cuales nace y se desarrolla en el tiempo.

8 – Las barreras a la entrada y a la salida de un distrito industrial: Las barreras de ingreso al distrito y la presencia de una identidad colectiva han hecho de filtro respecto al exterior, reduciendo drásticamente la frecuencia de contaminación interna/externa: como subraya Lorenzoni (1983) las empresas del distrito nacen, se desarrollan y mueren típicamente quedándose al interior del distrito.

Sin embargo las nuevas formas de apertura que se están manifestando, dan origen a nuevas configuraciones distrituales. Estas nuevas formas de apertura hace que el distrito se este reposicionando.



2-Los distritos industriales en Italia:

El modelo de distrito industrial se desarrolla a partir de la declinación del modelo productivo fordista. El desarrollo tecnológico, un perfil de demanda de mercado menos estandarizado y los movimientos sindicales de protesta empujan a un modelo productivo más flexible, lejano de la gran empresa integrada, concentrando la producción en una larga cadena de pequeñas y pequeñísimas empresas extremadamente flexibles y especializadas.

A inicios de los años 50, la estructura de la industria italiana resulta dominada por empresas de grandes dimensiones (con más de 500 empleados) con pequeñas unidades productivas. Esta estructura de producción se enfrenta a dos transformaciones.

La primera esta representada por el nacimiento de un mercado nacional en algunos importantes sectores como la indumentaria, el calzado, la industria alimenticia, etc. Con el pasar del tiempo, el surgimiento de un mercado nacional, la mayor integración del transporte y la estandarización del consumo y de los estilos de vida, ha traído un progresivo dimensionamiento de la actividad artesanal tradicional, la cual estaba vinculada sólo al mercado local. (Brusco, Paba, 1997)

La segunda transformación se da a partir de la afirmación del proceso de integración económico europeo. Esto ha obligado a las empresas de sectores que debían enfrentar la competencia internacional a una reorganización del aparato productivo, con un consecuente aumento de las dimensiones de la empresa para poder obtener así una mayor economía de escalas.

Así, a partir de 1971 -Cuadro 1- se da inicio a una evolución de la industria italiana con características propias. Comienza a crecer el peso de la ocupación en empresas de pequeñas dimensiones, contemporáneamente se reduce la ocupación y la importancia de las empresas grandes.

Cuadro 1 – Evolución distritual

1951	149 distritos censados (360.000 trabajadores)
1971	166 distritos censados (1.000.000 trabajadores)
1991	199 distritos censados (1.700.000 trabajadores)

Fuente: datos ISTAT

Posición geográfica:
- Aproximadamente el 50 % se encuentran al Nordeste: en Lombardía, Piemonte y Véneto.
- Aproximadamente el 40 % en el centro de Italia: Emilia-Romagna, Toscana, Le Marche.
- En el sur del país muy pocos distritos industriales que se ubican en Puglia, Campania, Sardeña y Sicilia.

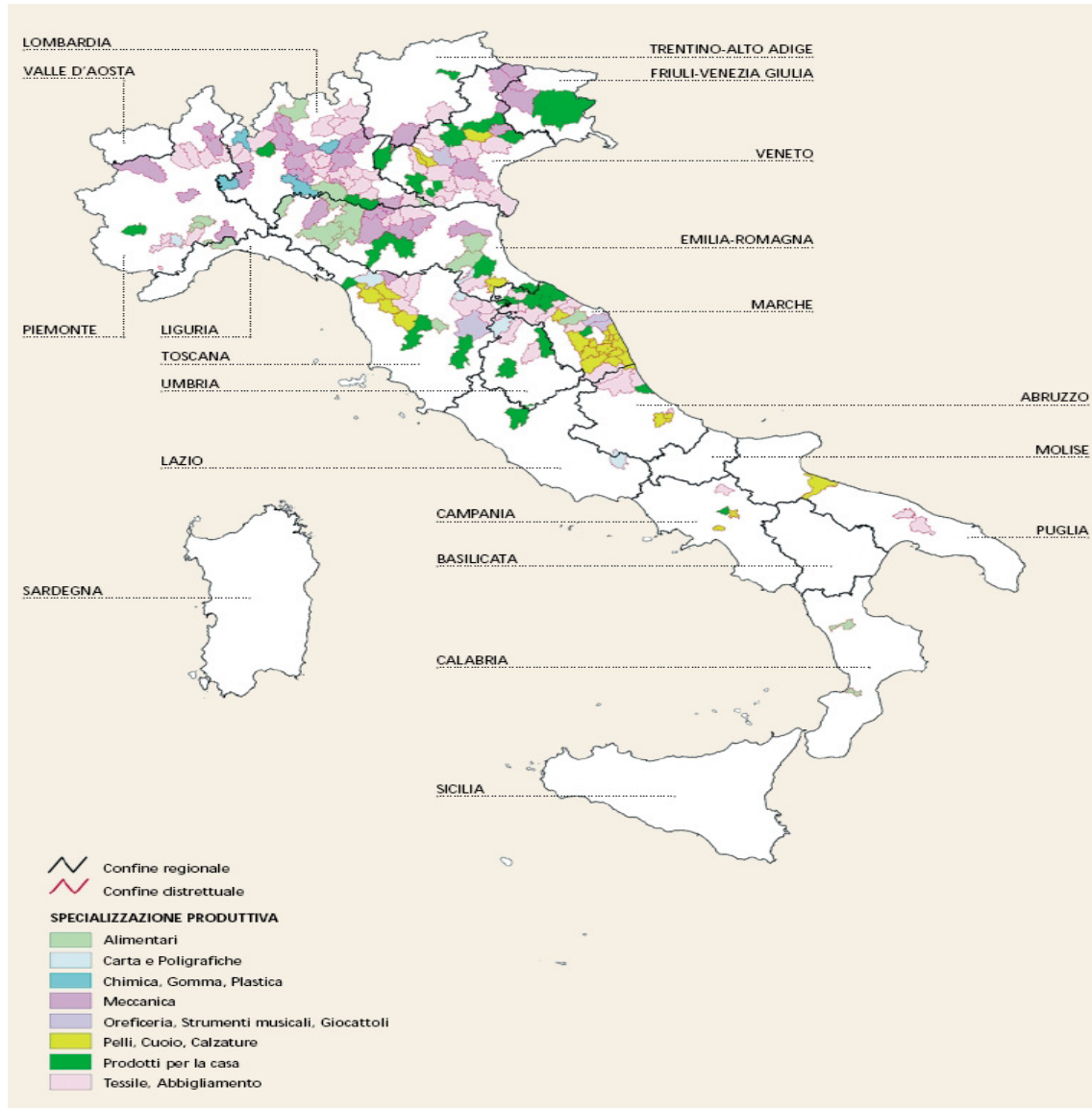
Clústers o distritos se encuentran también en otros lugares del mundo, pero hay ciertos factores que han favorecido el desarrollo de estos en Italia:

- Legislación favorable a empresas menores
- Fragmentación del sistema distributivo
- Capitalismo (emprendimientos) familiar
- Tradición artesanal en sectores con baja tecnología y baja estandarización



Esto a permitido que los distritos industriales italianos gocen de una conocida y elevada cooperación entre los actores (incluyendo las instituciones) y de mecanismos sociales de identificación con el distrito (componente social).

Gráfico 1: Distritos industriales individualizados por el ISTAT.



Fuente: IPI – Istituto per la Promozione Industriale, 2002.



Los distritos industriales representan una base fundamental para la economía Italiana marcando el desarrollo socio-económico del país a partir de los años setenta. En Italia, existen aproximadamente 200 distritos industriales. Hoy, los distritos industriales representan aproximadamente el 38% del PBI y el 40% de la fuerza de trabajo con 2,7 millones de ocupados. (Cuadro 2)

Cuadro 2 - Los Distritos Industriales en números:

199	Las áreas distrituales oficialmente reconocidas por el ISTAT
46	El porcentual de exportaciones distrituales sobre el total de ventas en el mercado externo
38	El porcentaje de contributo que los distritos industriales dan al PBI Italiano.
40	La porcentual de la fuerza de trabajo industrial
239.000	La cantidad de empresas distrituales

Fuente: Il sole 24 ore, 27 de junio 2004. Tabla elaborada sobre datos ISTAT.

Del total de distritos (199), 59 se ubican en el noroeste del país, 65 en el nordeste, 60 en el centro y 15 en el “Mezzogiorno”. Residen cerca de 14 millones de personas (25% del total de Italia), a su interior operan 239.000 empresas (40 % del total de Italia) con 2,7 millones de empleados (40% del total de Italia) con una dimensión media de 9 empleados por local industrial.

Históricamente los distritos industriales se han afirmado en los sectores textil-indumentaria, calzado, muebles, piel y cuero, trabajo del mármol, cerámica, mecánica de precisión, instrumentos ópticos y aparatos médicos. Algunos de los sectores citados precedentemente han dado origen al conocido fenómeno del “Made in Italy”.(Cuadro 3)

Cuadro 3 - La especialización productiva:

Cantidad de distritos	Especialización productiva
70	Textil-indumentaria
37	Productos par la casa
33	Mecánica
28	Piel, cueros y calzado
17	Alimentos
6	Papel y tipografía
8	Otros

Fuente: ISTAT



Siguiendo la “*mappatura*” de los distritos industriales italianos, podemos identificar:

Gráfico 2:

Piemonte	• Basso Cusio: le valvole e le rubinetterie; Biella: il laniero; Omegna - Varallo Sesia - Stresa: i casalinghi; Valenza Po: la gioielleria;
Lombardia	• Bassa Bresciana: le confezioni e l'abbigliamento; Bassa Bresciana: il cuoio e le calzature; Bergamasca, Val Cavallina: l'abbigliamento e i mobili; Brianza: il mobile; Casalasco - Viadanese: la lavorazione del legno; Castelfreddo: il tessile e le calze; Como: il tessile e il serico; Est Milanese: apparecchi elettrici ed elettronici; Gallaratese: le confezioni e l'abbigliamento; Lecchese: la produzione e la lavorazione dei metalli; Lecchese: il tessile; Sebino: la gomma e la plastica; Valle dell'Arno: produzione e lavorazione metalli; Valli bresciane: la produzione e lavorazione di metalli; Valseriana: il tessile; Vigevanese: le calzature; Belgioioso: la meccanica; Canneto sull'Oglio: i giocattoli; Suzzara: le macchine agricole.
Liguria	• Sestri Ponente: l'elettronica; Val Fontanabuona: l'ardesia.
Veneto	• Alto Livenza: il mobile; Alto Vicentino: il settore metalmeccanico; Arzignano: la conceria; Belluno: la produzione di occhiali; Montebelluna: la calzatura sportiva; Murano: il vetro; Riviera del Brenta: le calzature; Vicenza: l'oreficeria.
Friuli-Venezia Giulia	• Conegliano: l'inox; Maniago: la coltelleria; Manzano: le sedie.
Emilia Romagna	• San Daniele: il prosciutto; Carpi: la maglieria; Cento: le macchine agricole; Forlì: il mobile imbottito; Forlì-Cesena: l'agroalimentare; Langhirano: il prosciutto; Mirandola: le imprese biomedicali; Modena-Reggio Emilia: le macchine agricole; Rimini: il loisir; Rimini: l'abbigliamento e le calzature; San Mauro in Pascoli e l'area del Rubicone: le calzature; Sassuolo: le piastrelle.
Toscana	• Arezzo: l'oreficeria e l'abbigliamento; Carrara: il marmo; Cascina e Ponsacco: il mobile; Empoli: il tessile/abbigliamento; Firenze: la pelletteria; Lamporecchio: le calzature; Lucca: il cartario; Prato: il tessile/abbigliamento; Quarrata: il mobile imbottito; Santa Croce sull'Arno: il conciario; Sesto Fiorentino: la ceramica; Siena: il cristallo, l'autocaravan e i mobili; Viareggio e la Versilia: la cantieristica.
Marche	• Castelfidardo: gli strumenti musicali; Fermo: le calzature; Montefeltro: il tessile/abbigliamento; Pesaro: il mobile; San Benedetto del Tronto: l'agro alimentare
Umbria	• Città di Castello: la grafica e la cartotecnica.
Lazio	• Civita Castellana: la ceramica
Abruzzo	• Abruzzo Centro Settentrionale: il mobile; Abruzzo meridionale: l'abbigliamento; Castelli: la ceramica; Fara San Martino: la pasta; Val Vibrata: pelletteria, abbigliamento e calzature
Molise	• Isernia: l'abbigliamento
Campania	• Capodimonte: la porcellana; Cittadella Atellana: l'abbigliamento; Cittadella Aversana: le calzature; Penisola Sorrentina: i costumi da bagno; S. Giuseppe Vesuviano: il polo tessile; Solofra: le concerie; Tari: la cittadella dell'oro; Torre del Greco: il corallo e l'oreficeria
Puglia	• Casarano: le calzature; Nord Barese: il tessile e l'abbigliamento; Sud Barese: l'abbigliamento
Basilicata	• Lavello: la corsetteria; Matera - Bari: il salotto
Sicilia	• Caltagirone: la ceramica; S. Stefano di Camastra: la ceramica
Sardegna	• Sassari: il sughero, il pecorino e il granito

Fuente: Rapporto ASTER, 2000

2.1 - El made in Italy

Es interesante resaltar la importancia del *Made in Italy* en el desarrollo industrial italiano. El concepto *Made in Italy* (Becattini, 1998) engloba tres grupos de ventajas competitivas que están interconectadas (tecnología y bienes)

Un primer grupo de ventajas competitivas se refiere a bienes de consumo durables para la persona: tejidos e indumentaria de varios tipos, *foulards*, *sweaters*, calzados de calidad, artículos en cuero y piel, anteojos, joyas y artículos de regalos, etc.

Un segundo grupo está constituido por artículos para la decoración de la casa: muebles de estilo, iluminación, pisos de cerámica, etc.

Un tercer grupo, primero por su valor de exportación, está constituido por productos mecánicos, excluidos los de la industria automotriz.

Entre los primeros dos grupos y el tercero, existen muchas relaciones directas, como por ejemplo el textil y las máquinas textiles, los muebles y las máquinas para trabajar la madera, etc. Las mismas relaciones existen entre los dos primeros grupos.



Se pone la lógica que unifica transversalmente los bienes de consumo arriba indicados y los bienes de equipo del *Made in Italy*. Hacemos referencia: a) la gran atención en la producción de bienes finales y de equipo por parte de los pequeños productores italianos, cubriendo las necesidades puntuales de consumidores y utilizadores; b) a las economías externas a la empresa e interna al sistema local que unen los diversos procesos de producción convergentes o complementarios.

En conclusión, ya sea por la posición que toma el consumidor final, o aquel que tiene necesidad de uso de equipos, o por las ventajas derivadas de la cercanía espacial en el proceso productivo, se puede decir que hay un conjunto de bienes (finales y de equipo) que pueden ser identificados con el renombrado "*Made in Italy*".¹² Los cuatro elementos que caracterizan el *Made in Italy* son la calidad de fabricación, la calidad de la materia prima utilizada, la innovación del producto y el diseño.

Este tipo de bienes es en gran parte generado en los distritos industriales. Junto con los distritos históricos conocidos como el de textiles de Carpi, Prato, Como y Biella, el de la cerámica de Sassuolo, están otros más pequeños que se especializan en determinados nichos de mercado como por ejemplo el distrito de los botones de Bergamo, o el de asientos para bicicleta de Vicenza.

Para terminar de caracterizar el *Made in Italy*, puede ser interesante poner en orden la interdependencia socio-productiva.¹³ Los elementos que unen las producciones típicas de consumo, los semielaborados y las maquinas para la producción son tres: a) la circulación particularmente intensa del conocimiento productivo y comercial que se realiza en las concentraciones territoriales; b) la germinación de pequeñas innovaciones en proceso y producto; c) la atención particular que prestan los productores -de bienes de consumo y de equipo- a las necesidades especiales del consumidor. En estas zonas -distritos industriales- se forma un "microclima cultural" al cual ya hemos hecho referencia y que se denomina "atmósfera industrial".

Una última consideración que creemos sea importante, y que se refiere a las sinergias del consumo, es suponer que la adquisición de un bien *Made in Italy* (por ejemplo pisos fabricados en Sassuolo) promueva la adquisición de otro bien del *Made in Italy*, pero en este caso en otro sector, como puede un par de zapatos italianos. Al mismo tiempo, el éxito en la venta al extranjero de indumentaria o muebles del *Made in Italy*, pueden inducir al productor extranjero a incrementar la adquisición de maquinaria italiana y semielaborados del textil y la madera.¹⁴

Por todo esto, vale la pena resaltar, que en el curso de los años 90, numerosos distritos y sectores *Made in Italy*, fueron capaces de crear ocupación y generar innovación, frente a una caída del empleo en el sector de las grandes industrias.

¹² Becattini, G.: "Distretti industriali e Made in Italy". Bollati Boringhieri, 1998, p. 117.

¹³ Ibídem, p 118

¹⁴ Ibídem, p 199



3- Los Distritos industriales: legislación e individualización.

3.1 El cuadro normativo:

Las motivaciones que han determinado al inicio de los años 90 la elección de descentralizar a nivel regional las decisiones de intervención a favor de los distritos industriales, hacen claramente referencia a la necesidad de delinear líneas de política industrial que respondan a las específicas exigencias locales.

Según esta perspectiva, el gobierno regional debería tener un mayor conocimiento de las dinámicas económicas y de la potencialidad del territorio, y así, estaría en grado de realizar una más eficiente distribución de los recursos. Paralelamente al proceso de delegar a las regiones las competencias en materia de distritos industriales, era necesaria una actividad de homogenización de criterios para la identificación de los mismos. Este segundo aspecto era de gran relevancia al fin de ordenar las sucesivas intervenciones de apoyo financiero.

Con la **Ley 317/91** “*Interventi per l’innovazione e lo sviluppo delle piccole imprese*”, se realiza el primer reconocimiento jurídico de los distritos industriales italianos. En base al artículo 36,1 el distrito es definido como “*un área territorial caracterizada por la elevada concentración de pequeñas y medianas empresas caracterizadas por una particular relación entre presencia de empresas y población residente*”.¹⁵

La intervención legislativa de 1991 confiaba a las regiones el deber de individualizar los distritos sobre la base de las especificaciones que serían dadas por el **Decreto del Ministerio de la Industria**. Tal decreto es emanado en abril de 1993. Allí viene adoptada una metodología puramente cuantitativa y fundada sobre datos del Istat en merito al grado de especialización local de la fuerza de trabajo y de la estructura industrial. Estos parámetros son:

- a) El sistema local de trabajo debe ser manufacturero, lo cual supone:
 - El peso de los empleados de la industria manufacturera debe superar el 30% (nivel nacional)
 - El peso de la unidad local manufacturera en relación a la población residente debe ser superior a la media nacional

- b) El sistema local de trabajo debe estar caracterizado por una fuerte especialización en un determinado sector de la industria manufacturera; tal especialización debe resultar preponderante en la industria manufacturera del sistema y lo debe distinguir del nivel nacional, lo cual supone:
 - El peso de los empleados en el sector de especialización manufacturera respecto a los empleados manufactureros en total deben superar el 30% (nivel nacional)
 - El nivel absoluto de los empleados del sector de especialización manufacturera debe superar en un 30 % el nivel de ocupación manufacturera del sistema.

- c) El tejido productivo del sector de especialización manufacturera debe estar formado de pequeñas y medianas empresas.

¹⁵ Ley n. 317 sobre Intervención para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa



En esta fase inicial se concedió a las regiones la oportunidad de intervenir en el territorio financiando los consorcios trámite contratos de programa. Sin embargo, la Ley de 1991 no proponía a las regiones una clara dirección en términos de cómo proceder para la gestión activa de los recursos financieros para los distritos.

La aplicación de estos criterios para la individualización de los distritos ha sido problemática y ha creado numerosos retrasos, dado principalmente, porque no todos los territorios y Regiones estaban en condiciones para llevar a cabo tal profundidad de análisis.¹⁶

El primer documento económico que reconoce explícitamente los distritos industriales es la *Deliberazione CIPE* del 21 de marzo de 1997, en base a la cual los distritos industriales pueden hacerse promotores de los contratos de programa.

Una sucesiva y relevante intervención legislativa orientada al financiamiento de los distritos industriales es la **Ley 266/97** – Ley Bersani de 1997: “*Interventi urgente per l’economia*”. La Ley dispone de concesiones de un contributo (que no puede superar el 50% del gasto previsto) para la innovación informática y de telecomunicación de los distritos. La Ley Bersani además prevé que los consorcios de desarrollo industrial sin fines de lucro constituidos por las Regiones que intervengan como sociedades consortiles mixtas, públicas y privadas a favor de las pequeñas y medianas empresas, se les atribuya –por parte de las mismas regiones- además de los financiamientos para los distritos industriales, contributos de cuenta capital con la finalidad de prestar bienes y servicios para la innovación y el desarrollo tecnológico, administrativo y de gestión.

A 1997, menos de la mitad de las regiones (Abruzzo, Campania, Friuli, Liguria, Lombardia, Marche, Piemonte, Sardegna y Toscana) habían identificado los distritos industriales existentes en el propio territorio. Entre estas regiones, solo tres, Lombardia, Piemonte y Toscana han llevado a cabo concretos programas operativos, mientras muchas regiones no han ni siquiera iniciado la primera fase de investigación sobre el territorio.

La siguiente intervención legislativa inherente a los distritos industriales es la **Ley 140/99** – “*Norme in materia di attività produttive*”. Esta Ley renueva el cuadro normativo de referencia tratando de simplificar los criterios de individualización de los distritos. Se eliminan la rigidez de los criterios, y se modifican los apartados 1, 2 y 3 del artículo 36 de la Ley 317/91, en particular:

- son definidos “sistemas productivos locales” (SPL) las áreas productivas homogéneas caracterizadas por una elevada concentración de empresas, prevalentemente de pequeña y mediana dimensión, y de una particular organización interna.
- son redefinidos “distritos industriales” los sistemas productivos locales caracterizados por una elevada concentración de empresas industriales y de la especialización productiva del sistema de empresas.
- son redefinidas las modalidades de intervención en los distritos industriales; con la nueva formulación de la Ley las regiones individualizan los sistemas productivos locales, y entre estos, los distritos industriales, y el financiamiento de proyectos innovativos y de desarrollo que le competen.

A continuación de la Ley 140/99, las Regiones buscaron definir criterios comunes para la individualización de los distritos industriales y de los sistemas

¹⁶ Caloffi, A.: “Políticas regionales para los distritos industriales”. Investigación efectuada en el curso de un stage de formación en la Unión Industrial Platense. Diciembre de 2000.



productivos locales. En la Coordinación del 21 de octubre de 1999 las Regiones convinieron de:

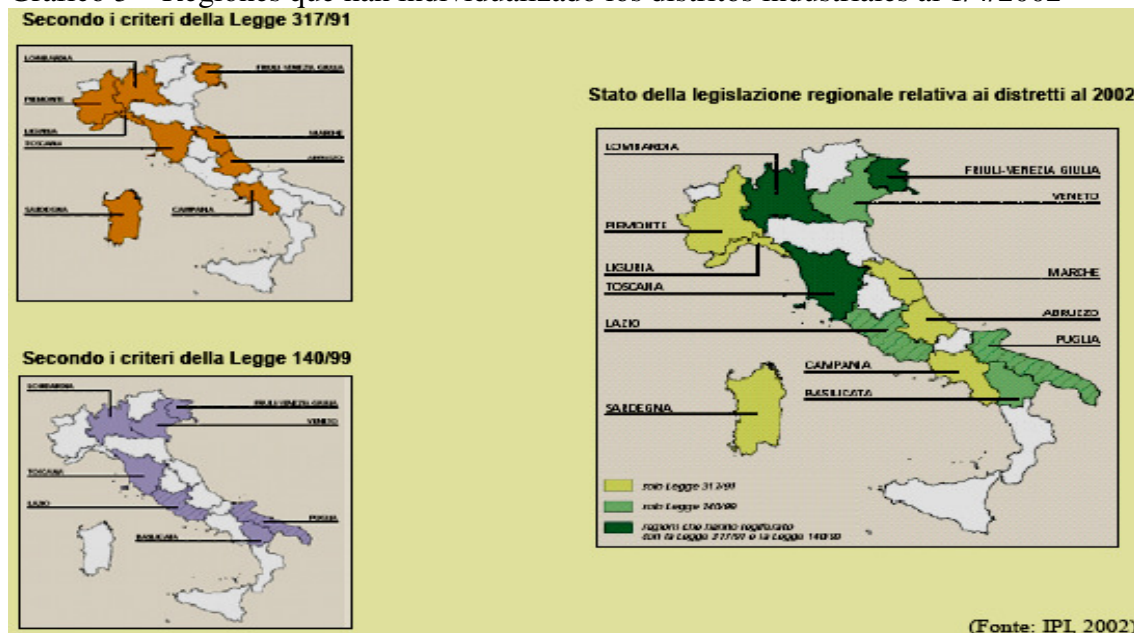
- mantener, en los distritos industriales, el carácter de la propia especificidad
- utilizar como criterios de selección aquellos indicados en el D.M. del 21 de abril de 1993, actualizados al censo intermedio Istat 1996, modulando tales criterios en un rango de oscilación que considere las realidades productivas del Centro, Norte y Sur
- considerar, para la realidad productiva del Sur, indicadores cualitativos
- los SPL no son sólo ámbitos territoriales de referencia

El cuadro normativo sobre el tema de delegar a las regiones la gestión de las políticas industriales al interior de los distritos es completado por las siguientes intervenciones:

- **Decreto legislativo 112** del 31 de marzo de 1998 – Ley Bassanini - “*Conferimento di funzioni e compiti amministrativi dello Stato alle regioni ed enti locali, in attuazione del capo I della legge 15 marzo 1997, n.59*”. Con el mismo se delega a las Regiones las funciones inherentes a las concesiones de facilitación, contributos, subvenciones, incentivos y beneficios de cualquier género industrial, comprendiendo las intervenciones para las pequeñas y medianas empresas.
- **Decreto Ley 79** del 21 de marzo de 1999, “*Decreto per la liberizzazione del mercato dell’energia elettrica*”. A través de este decreto se reconocen, a las empresas pertenecientes a un distrito, beneficios de costos menores de energía eléctrica.

Las Regiones han identificado los distritos industriales, aunque actualmente 11 son las regiones que han reconocido distritos en su propio territorio.¹⁷

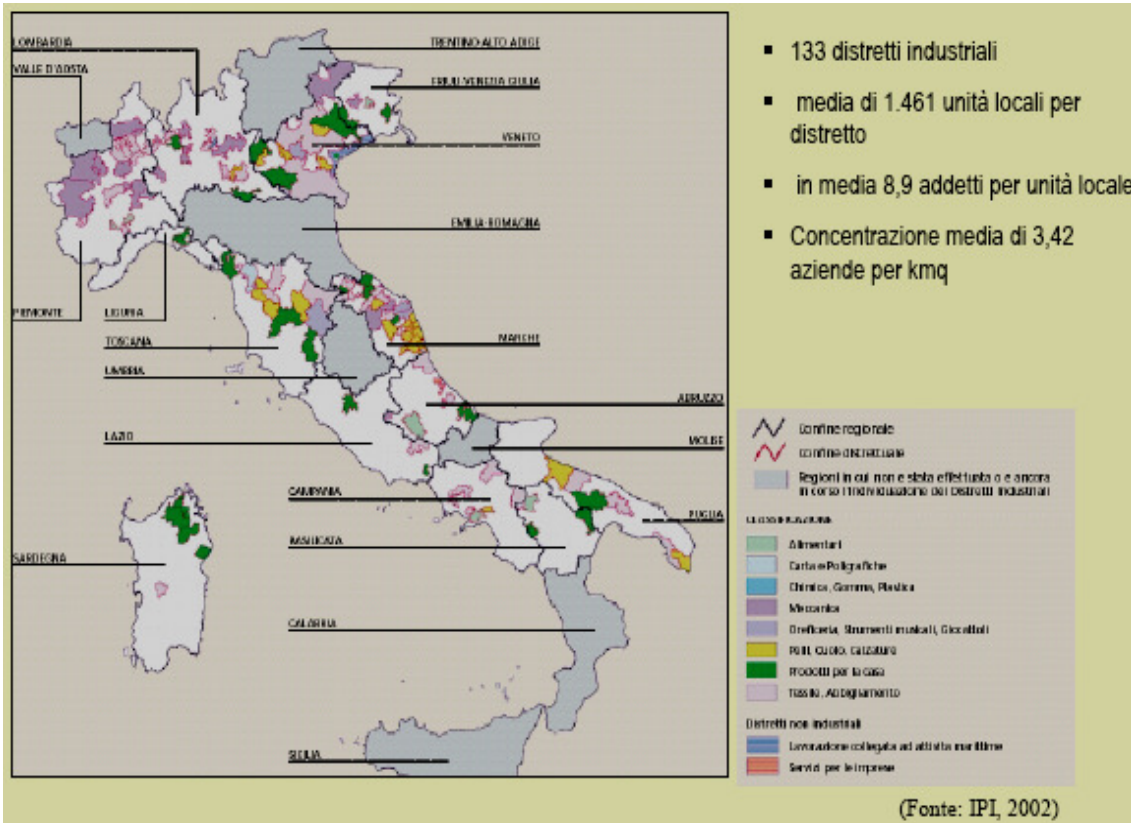
Gráfico 3 – Regiones que han individualizado los distritos industriales al 1/4/2002



¹⁷ Versan, P. – Letta, E.: “Viaggio nell’economia italiana”, Roma, 2004, p. 11



Gráfico 4 – Distritos individualizados por las Regiones al 1/4/2002



Fuente: IPI, 2002

A continuación identificamos cronológicamente los programas que han aplicado las regiones.

Cuadro 4 – Cronología de la identificación de los distritos industriales

Regioni	Norme di individuazione	N° distretti riconosciuti	Comitati di distretto	Programmi per distretti
Lombardia	D.G.R. 17/11/93, n.v/43192	21	D.G.R. 21/06/94, n.v/54120	D.G.R. 17/11/93, n.v/43192, L.R.22/02/93, n.7
Friuli Venezia Giulia	D.G.R. 27/05/94, n.2179 D.G.R. 13/10/94, n.4751	4	L.R. 11/11/99, n.27	L.R. 11/11/99, n.27
Liguria	D.G.R. 17/02/95, n.496	1	Decreto Pres. G.R. n.380, 04/12/98	L.R.09/08/94, n.43 L.R. 11/11/97, n.45
Toscana	D.C.R. 07/02/95, n.36 D.C.R. 21/02/2000, n.69	12	D.C.R. 07/02/95, n.36	D.C.R. 07/02/95, n.36 e D.C.R. 21/02/2000, n.69



Marche	D.G.R. 20/12/99, n.3260	9	Istituz. Coico con D.G.R. 20/12/99, n. 3260	D.G.R. 20/12/99, n.3260
Piemonte	D.C.R. 18/06/96, n. 250-9458	14	L.R. 12/05/97, n.24	L.R. 12/05/97, n.24
Abruzzo	D.C.R. 07/03/96, n.742/C	4	D.C.R. 07/03/96, n.742/C	D.C.R. 07/03/96, n.742/C
Campania	D.G.R. 02/06/97, n.60	7	-	D.G.R. 02/06/97, n.60, D.G.R. 15/11/99,n.2 5/1
Sardegna	D. Ass.Ind 07/08/97, n.377	4	-	-
Veneto	D.C.R. 23/11/99, n.79	19	-	-
Emilia Romagna	-	-	-	L.R.21/04/99, n.3 PRS 1999- 2001

Fuente: Caloffi, A.: “Políticas regionales para los distritos industriales”. Investigación efectuada en el curso de un stage de formación en la Unión Industrial Platense. Diciembre de 2000.

En el próximo paper analizaremos con detalle el camino de individualización que ha puesto en práctica la Región Emilia-Romagna, ya que además de la importancia para nuestro estudio, se caracteriza por ser un caso especial porque si bien no adoptó actos normativos de reconocimiento de los distritos industriales, ha predispuerto un acercamiento “desde abajo”, dando flexibilidad a los actores locales de organizarse para proyectar individualmente intervenciones a áreas delimitadas.

3.2 – El mapa real y legal de los distritos italianos

Una de las mayores dificultades depende del hecho que las características estructurales de los distritos industriales no pueden ser simplemente individualizadas sobre la base de datos estadísticas. En este sentido, es que durante los '90 se han realizado numerosos intentos de elaborar un mapa de los distritos. Los intentos más significantes han sido:¹⁸ -Cuadro 5-

- El Reporte anual del Istat (1995), basándose sobre el D.M. de 1993, que individualiza 199 distritos industriales, de los cuales 59 están en el noroeste, 65 en el noreste, 60 en el centro y 15 en el sur del país.
- Fabio Sforzi (1990) fue el primero en afrontar el análisis cuantitativo de los distritos, experimentando un procedimiento de individualización que luego, fue puesto en práctica por el Istat.
- Censis y Tagliacarne, en 1992, individualizaron 187 “áreas de concentración de empresas menores”, de los cuales 90 son casi notorios y 97 están emergiendo. Estas áreas individualizadas por los autores representan el 39% de las empresas

¹⁸ Ibidem



nacionales, el 28% del territorio italiano sobre el cual reside el 35% de la población.

- Un intento diverso de presentar los distritos italianos ha sido el llevado a cabo por M. Moussanet y L. Paolazzi (1992) quienes presentaron una recopilación de 65 “fotografías” de los distritos más importantes, obtenidos de una compilación de artículos escritos para “Il Sole-24 ore” durante 1991.
- El estudio del Cnel-Ceris/CNR, se propone construir un mapa de distritos industriales “real”, distinguiendo aquellos “legales” definidos por la Ley 317/91 y los parámetros ministeriales de 1993.

Cuadro 5 – Mapa real y legal de los distritos industriales italianos

Regiones	Numero distritos industriales					
	Ind.	Reg.	-Istat	- Sforzi	- Cen/Tag	- Sole24 - Ceris
Valle d’Aosta	-	-	-	-	-	-
Piemonte	25	16	2	14	4	9
Lombardia	21	42	11	15	11	24
Trentino-A.Adige	-	4	-	-	-	-
Veneto	19	34	14	21	9	9
Friuli-V.Giulia	4	3	1	10	3	4
Liguria	1	1	-	7	1	1
Emilia-Romagna	-	24	9	18	9	11
Toscana	7	19	8	30	6	10
Umbria	-	5	-	4	1	-
Marche	9	34	15	8	3	6
Lazio	-	2	-	10	2	2
Abruzzo	4	6	1	11	1	1
Molise	-	-	-	3	-	-
Campania	7	4	-	6	1	2
Puglia	-	3	-	8	3	2
Basilicata	-	-	-	4	-	-
Calabria	-	2	-	4	-	-
Sicilia	-	-	-	1	1	3



Sardegna	4	-	-	1	1	3
Italia	101	199	61	187	57	87

Fonte: Elaboración de datos Ceris-CNR, 1999,*Sforzi, **2002.



Conclusión:

Como hemos podido apreciar las empresas localizadas dentro de un “distrito” gozan de ventajas competitivas propias al territorio que derivan de la “atmósfera industrial” a la que hace referencia Marshall.

También, al existir una mayor concentración de agentes económicos autónomos y en consecuencia una mayor difusión de relaciones horizontales y cooperativas entre sujetos sociales, la Sociedad Civil es más fuerte.

Es claro que donde existe una intensa interacción entre público y privado la producción de bienes públicos es mayor¹⁹, tales como la formación técnica de los recursos humanos residentes en dichos territorios y la capacidad de transferencia tecnológica de los institutos públicos a favor de las empresas. Además, la mayor producción de bienes públicos como los antes mencionados se relaciona directamente con la mayor producción de otros bienes públicos tales como la mayor actitud positiva frente al trabajo, mayor solidaridad entre empresarios y trabajadores, mayor voluntad asociativa para la resolución de problemas comunes.

De esta manera, podemos afirmar que **en las aglomeraciones monosectoriales de PyME se conjugan positivamente aquellas características que los estudiosos consideran como constitutivas de la Sociedad Civil.**

Frente a este diagnóstico, una política pública que apunte a fortalecer las aglomeraciones de PyME, buscando convertirlas en “clusters o distritos emergentes”²⁰ podría contribuir al fortalecimiento de la Sociedad Civil, y por su intermedio, a una mayor producción de bienes públicos y por ende a un mayor desarrollo y bienestar.

El aumento de la productividad no depende sólo de las cantidades empleadas de los factores de producción (trabajo, recursos naturales, capital, tecnología), sino también de la forma como estos factores son organizados o combinados al interior de los procesos de producción y en los diferentes ámbitos territoriales en los que éstos tienen lugar. Así pues, el grado de organización socio-territorial complementa y amplía la eficiencia de la organización al interior de la cadena productiva. No puede aislarse, por tanto, la organización de los proyectos de integración productiva de los procesos de organización socio-territorial, ya que éstos pueden acelerar o retardar la evolución de la productividad generada por las relaciones estrictamente económicas (Becattini, 2006).

La construcción de aglomeraciones monosectoriales de PyME con fuertes vínculos cooperativos entre actores públicos y privados y en consecuencia la extensión territorial de las condiciones de base de existencia de la Sociedad Civil y de la producción de bienes públicos, no es un desafío al alcance del Estado Nacional. La promoción de fuertes y positivos vínculos entre sector privado y sector público a nivel territorial solo puede ser realizada exitosamente por los actores locales mediante una verdadera acción colectiva “desde abajo”.

¹⁹ La producción de bienes públicos, por definición, beneficia a todas las personas de un determinado territorio, o a todos los miembros de un grupo, y la gran mayoría de los bienes públicos aumentan la productividad y el bienestar de la sociedad. La investigación de base, el combate a la contaminación ambiental, la producción de información estadística sobre el estado general de los países y regiones, son típicos bienes públicos.

²⁰ Definidos como aglomeraciones de PyMEs con intensas interacciones entre público y privado.



Bibliografía:

- Albuquerque, F.: “Clusters, territorio y desarrollo empresarial: diferentes modelos de organización productiva”. Cuarto Taller de la Red de Proyectos de Integración Productiva Fondo Multilateral de Inversiones (MIF/FOMIN) Banco Interamericano de Desarrollo San José, Costa Rica, 10-12 julio 2006
- Bagella, M. – Pietrobelli, C.: “I distretti industriali e internazionalizzazione. Presupposti teorici ed evidenza empirica dall’America Latina”, en *Economie e Politica Industriale*, Franco Agnelli, nuova serie n° 86, 1995.
- Becattini, G.: “Scienze economica e trasformazioni socile”, La Nuova Italia, Firenze, 1979.
- “Mercato e forze locali: il distreto industriale”, Il Mulino, Bologna, 1987.
- “Riflessione sul distretti industriale marshallino come concetto socio-economico.” *Stato e Mercato* n° 25, 1989.
- “Modelli locali di sviluppo”, Il Mulino, Bologna, 1989.
- “Distretti industriali e Made in Italy”. Bollati Boringhieri, 1998
- “Vicisitudes y potencialidades de un concepto: el distrito industrial”, *Revista Economía Industrial*, n° 359, pp. 21-27, 2006.
- Berlussi Fiorenza, Giorgio Gotardi e Enzo Rullani: “Il Futuro dei distretti, en *Piccola Impresa / Small Business*, n° 2, 2000.
- Brusco, S.: “Piccole imprese e distretti industriali”, Rosenberg & Sellier, Torino, 1989.
- “La genesi dell’idea di distretto industriale”, en Pyke, F. – Becattini, G. – Sengerberger, W. (comp): “Distretti Industriali e Cooperazione fra imprese in Italia”. Banca Toscana, 1991.
- “Il Modello Emilia: desintegrazione produttiv e integrazione sociale”, en “Piccole imprese e distretti industriali: una rcolta di saggi”, Rosenberg & Sellier, 1989.
- “Enti locali, politica per l’industria e consenso sociale: l’esperienza di Modena”, en “Piccole imprese e distretti industriali: una raccolta di saggi”, Rosenberg & Sellier, 1989.
- Brusco, S. – Pezzini, M.: “La piccola impresa nell’ideología della sinistra in Italia”, en *Distretti Industriali e Cooperazione fra Imprese in Italia Banca Toscana*, 1990.
- Brusco, S. – Paba, S.: “Per una storia dei distretti italiani dal secondo dopoguerra agli anni novanta”, in F. Barca (a cura di), *Storia del capitalismo italiano del dopoguerra ad oggi*, Donzelli, Roma, 1997.
- Bramanti, A.: “Nuove Tecnologie di comunicazione e cambiamento locale”, en “Il caleidoscopio dello svilippo locale: trasformazioni economiche nell’Italia contemporanea”, Beccattini, G; Bellandi, M; Dei Ottanti G; Sforzi, F. (comp), Rosenberg & Sellier, 2001
- Caloffi, A.: “Políticas regionales para los distritos industriales”. Investigación efectuada en el curso de un stage de formación en la Unión Industrial Platense. Diciembre de 2000.
- Capecchi, V.: “Una storia della specializzazione flessibile e dei distretti industriali en Emilia-Romagna”, en *Distretti Industriali e Cooperazione fra Imprese in Italia Banca Toscana*, 1990.
- Cortesi, A. - Alberti, F. – Salvato, C.: “Le piccole imprese: struttura, gestiones, percorsi evolutivi”, Carocci, 2004.



- Esposito, G.F.: “Procesos de globalización e dinámica evolutiva de los distritos industriales”, en La Globalización de los pequeños. Factores de competencia e promoción de la internacionalización de las PYMEs”, Franco Angeli, Milán, 2003.
- Franch, M. – Zaninotto, E.: “La difusión de los IOS en los distritos industriales”, Sinergias e informes de investigación, n. 3, 1997.
- Fundación Observatorio PyME: “La coyuntura de las PyMEs industriales”, Buenos Aires, Argentina, n.º 1, mayo 2005.
- Lorenzoni, G.: “La configuración de empresas: una base de investigación sobre los procesos de desarrollo”, en Economía política e industrial, n. 38, 1983.
- Marshall, A.: “The principles of Economics”, MacMillan, Londres, 1890.
- “Industry and Trade”, MacMillan, Londres, 1919.
- Observatorio permanente de las PYMEs en Argentina. UIA-UNIBO: “La nueva Geografía Industrial Argentina”, Buenos Aires, Argentina, noviembre 2002.
www.observatoriopyme.org.ar
- OCSE estudio 1997.
- Piore, M.: “L’opera, el trabajo e la acción: L’esperienza dell’opera en un sistema de producción flexible”, en Distritos Industriales e Cooperación entre Empresas en Italia Banca Toscana.
- Pyke, F. – Sengenberger, W.: “Introducción”, en Pyke, F. – Becattini, G. – Sengenberger, W. (comp): “Distritos Industriales e Cooperación entre empresas en Italia”. Banca Toscana, 1991.
- Rullani, E.: “Los distritos están cambiando. ¿Cómo? 2002.
- “Territorio e información: los sistemas locales como formas de organización de la complejidad”, Economía política e industrial, n. 45, 1985.
- Sforzi, F.: “Los distritos industriales marshallianos en la economía italiana”, en Pyke, F. – Becattini, G. – Sengenberger, W. (comp): “Distritos Industriales e Cooperación entre empresas en Italia”. Banca Toscana, 1991.
- Triglia, C.: “El trabajo e la política en los distritos industriales de la tercera Italia”, Distritos Industriales e Cooperación entre Empresas en Italia Banca Toscana, 1990.
- Versan, P. – Letta, E.: “Viaje en la economía italiana”, Roma 2004.
- Visconti, F.: “Las condiciones de desarrollo de las empresas operantes en los distritos industriales”, EGEA, Milán, 1996.
- “Los caminos de desarrollo de las pequeñas e medianas empresas operantes en los distritos industriales”, en Pequeña Empresa/Small Business n. 1.
- Versan, P. – Letta, E.: “Viaje en la economía italiana”, Roma, 2004, p. 11

