

**Desarrollo local y redes productivas.  
Los distritos industriales del norte de Italia.**

**Esteban Morales de Llano**

**Centro de Investigaciones de la Economía Internacional - CIEI  
Universidad de La Habana  
[esteban@comuh.uh.cu](mailto:esteban@comuh.uh.cu)**

El escenario mundial se ha transformado profundamente impulsado por los vientos de la globalización, sus exigencias de flexibilidad y eficiencia son cada vez mayores, y ha condicionado la necesidad de una mayor descentralización económica, administrativa y política. Se valoriza en nuestros días más que nunca lo local, como respuesta a la globalización y sus retos. Los sistemas locales de pequeñas empresas han estado en debate constante en todo el mundo, como opción de desarrollo por caminos originales.

El avance de estos sistemas locales está marcado por la capacidad de reproducir o incubar, todo un complejo entramado económico, social y cultural que conlleva a la toma de decisiones colectivas entre los distintos actores de la sociedad, lo que puede hacerlos competitivos y movilizados, quizá, de economías de la región mayor en la que se encuentran insertados.

Un ejemplo importante, tanto por su magnitud como por sus resultados, que ha marcado el estudio del desarrollo local a través de la promoción de redes productivas locales lo constituye la región del Veneto en el noreste de Italia. Luego de la crisis del petróleo de mediados de los 70's se evidenció una transformación muy profunda en la estructura productiva italiana; la Región forma parte de la Terza Italia, fenómeno que se observa en las regiones del noreste que dan al Mar Adriático cuando ocurre un significativo incremento los ritmos de crecimiento.

Las cifras de hoy hablan por si solas de un alto desarrollo. El ingreso per cápita supera los 20.000 Euros, un 20% superior al nacional; el Producto Interno Bruto, en los 90's promedió el 2%, muy positivo si tenemos en cuenta el comportamiento de las otras regiones y del país; en el año 2002 el PIB del Veneto fue de 0,6 % superior al año anterior a precios constantes, en tanto el nacional fue 0,4% superior.

La economía regional posee una marcada vocación exportadora, ocupa el segundo lugar en cuanto al peso de las exportaciones en el país, después de Lombardía, representando desde el año 2000 alrededor del 14% del total de las exportaciones Italianas. Específicamente, el año 2002 creció un 2% respecto el año anterior<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Unione Camera, 2003, p.27

Con una dinámica de empleo más que positiva, presento una tasa de desocupación del 3,4% en el 2002 frente a 3,5% en el 2001<sup>2</sup>. Sus dinámicas demográficas hacen necesario un flujo de inmigración constante y grande para mantener los equilibrios, ante la escasez de mano de obra.

Esta región, con una industrialización difusa, organiza su producción basada en medianas, pequeñas y microempresas, en general manufactureras y especializadas fundamentalmente en sectores tradicionales, agrupadas en redes productivas denominadas Distritos Industriales. Sobre la base de estos el Veneto ha crecido y aproximadamente en cuarenta años ha pasado de ser una región pobre a ser una de las más ricas de Europa. Las razones de este fenómeno son muchas, y están enraizadas en la historia, de la región hasta llegar a los cambios más recientes en su tejido económico social y político, que ponen en tela de juicio su propia supervivencia como forma de organización productiva, de cara al futuro de la región.

## **DISTRITOS INDUSTRIALES**

Un *distrito industrial* es un sistema local de pequeñas empresas con una fuerte especialización y una fuerte identidad con el territorio en el que opera. El éxito de la industria de un distrito está ineludiblemente vinculado a la organización de la producción en pequeñas empresas agrupadas en un territorio limitado, a menudo alrededor de pequeños núcleos con una arraigada tradición artesanal<sup>3</sup>. Se puede también recurrir, para mayor claridad, a una de las definiciones más aceptadas y utilizadas, aquella de Becattini que señala que el distrito “es una entidad socio-territorial caracterizada por la presencia activa, en un área territorial circunscrita, naturalmente e históricamente determinada, de una comunidad de personas y de una población de empresas industriales”.

Un análisis reciente de la Comisión Europea plantea que Italia es el sexto país del mundo por su propensión a la emprenditorialidad, esto unido a la necesidad de encontrar una respuesta a la rigidez de las normas laborales, es la razón primera del surgimiento de la gran cantidad de

---

<sup>2</sup> Unione Camera, 2003, p.29

<sup>3</sup> Tattara y Volpe, 2003, p.81

pequeñas empresas que constituyen el embrión del Distrito Industrial italiano. La manifestación italiana de estos, es una estructura que surge cuando un cluster desarrolla algo más que especialización y división del trabajo entre las firmas que lo integran; se reproducen en su interior los efectos de la eficiencia colectiva, derivados de la cooperación interempresarial, aprendizaje conjunto e innovación colectiva; y emergen además, formas explícitas e implícitas de colaboración entre los agentes locales y las empresas de los distritos, para generar la producción local y ocasionalmente capacidad de innovación; así como fuertes asociaciones sectoriales<sup>4</sup>.

Se pueden identificar características comunes a los distritos industriales:

- Agrupaciones de empresas, principalmente de pequeña y mediana dimensión, concentradas espacialmente y especializadas sectorialmente;
- Un conjunto de vínculos hacia adelante y hacia atrás, basados en relaciones de mercado y extra mercado, para el intercambio de bienes, información y recursos humanos;
- Un entorno cultural y social común que vincula a los agentes económicos y permite la creación de códigos de comportamiento comunes, tanto explícitos como implícitos;
- Una red de instituciones públicas y privadas locales de apoyo.

Dini (1997), ofrece un concepto que califica a los distritos industriales como aglomeraciones de cientos y a veces miles de empresas de tamaño pequeño y/o mediano orientadas al mismo sector industrial y concentradas en la misma área; incluyéndose dentro del distrito varias etapas del proceso productivo, así como servicios a los productores.

Esto le otorga una serie de ventajas importantes:

*- Economías de concentración*

Se crea un entorno atractivo para proveedores de insumos y profesionales especializados, que mejora la oferta de estos factores, aumenta la eficiencia de los respectivos mercados y genera un efecto positivo sobre los costos de las empresas ubicadas en el área.

---

<sup>4</sup> Humprey y Schmitz 1996

#### *- Ventajas de especialización*

Se aprovechan economías de escala inalcanzables en un escenario de diversificación de las funciones productivas de las empresas; lo cual ofrece ventajas como la reducción de inventarios, un aprendizaje más eficiente y la simplificación o focalización de las tareas productivas.

#### *- Ventajas de integración*

Se logra mayor articulación e intercambio de experiencias, la ampliación de redes, contactos y el desarrollo conjunto de conocimientos estratégicos. Mejora la difusión del know how y potencia las capacidades empresariales de obtener y procesar información para la toma de decisiones estratégicas.

### **La necesaria historia.**

Muchos de los estudios realizados acerca de los Distritos Industriales italianos, (casi todos los realizados desde el exterior), tienen como objetivo final el conocimiento del fenómeno para reproducirlo en otros países, como un modelo exitoso, según parece ser. Sin embargo, a pesar de los innumerables intentos, poco éxito han tenido las experiencias de este tipo no digamos ya en otros países, se pudiera decir fuera del norte italiano.

En este contexto un aspecto importante a estudiar son las condiciones históricas que condicionaron el surgimiento de estos, en general y en lo posible de casos particulares.

#### **1. Primera fase.**

Esta primera etapa, comprende desde el final de la Segunda Guerra mundial, en ella el Veneto presentó una marcada realidad rural hasta los sesenta, período en el cual comienza a decaer la actividad agrícola, se da inicio un proceso de urbanización y migración campo – ciudad. Durante este largo período que se extendió hasta mediados de los 60, la región crece lentamente y la estructura económica regional no le permitía absorber toda la oferta de trabajo, esto incidió en la

gran emigración que vivió la región, fundamentalmente hacia algunos países de América Latina y Europa.

A fines de los sesenta se dan cambios que favorecen a la región. Aumenta el ingreso de la población del país, lo que estimula la demanda por productos tradicionales y los impulsos que se derivan de la liberalización (y la demanda externa) seguida del Tratado de Roma<sup>5</sup>.

En el 60 la estructura industrial veneta comienza a delinearse, *principalmente en sectores de media- baja intensidad de capital, poco avanzados tecnológicamente como el vestuario, los muebles, el calzado, las pieles, los anteojos, y las joyas. En los setenta se consolida la vocación manufacturera regional.*

La gran empresa en este período se beneficia del exceso de oferta de trabajo y de los aumentos de demanda, gestando una clase operaria de fábrica en un territorio agrícola, con nexos fuertes al territorio. En el mismo período se hace difusa en el territorio la pequeña propiedad campesina, germen de la industrialización difusa.

Vale la pena mencionar el nivel de descentralización y autonomía regional, que se manifiesta en tres etapas; entre 1946 y 1972 prevalece un enfoque minimalista que se concreta en una devolución muy limitada de los poderes, financiamiento y personal; algunas regiones como el Veneto conocieron de elecciones el año 1970. Entre 1972 y 1977, es la “movilización” del frente regionalista, en esta sólo el año 1975, debido a la acción de las Regiones fundamentalmente en manos del Partido Comunista, se logran trasferencias más orgánicas de los poderes que la constitución contemplaba y no se usaban a las regiones<sup>6</sup>. La tercera fase comienza el año 1978, y se tratará brevemente al hablar de la actualidad.

---

<sup>5</sup> 25 de marzo de 1957 Tratado que instituyó la CEE afirmaba que los estados signatarios estaban "determinados a establecer los fundamentos de una unión sin fisuras más estrecha entre los países europeos". En la práctica, lo que se creó básicamente fue una unión aduanera. Por ello la CEE fue conocida popularmente como el "Mercado Común". Se acordó un proceso transitorio de 12 años para el total desarme arancelario entre los países miembros. Ante el éxito económico que trajo la mayor fluidez de los intercambios comerciales, el plazo transitorio se acordó y el 1 de julio de 1968 se suprimieron todos los aranceles internos entre los estados comunitarios. Al mismo tiempo se adoptó un Arancel Aduanero Común para todos los productos procedentes de terceros países. N del A.

<sup>6</sup> Messina, p. 83

En cuanto al rol del Estado y sus políticas, Anastasia y Tattara (2003) plantean que *no han tenido un rol relevante en el proceso de desarrollo de los territorios de pequeñas empresas: ha de todas formas preparado el terreno al cambio a través de la consolidación de la pequeña propiedad campesina, con providencias (beneficios) aplicados a menudo con cierta amplitud también cuando los ingresos familiares provenían de hecho del trabajo en la industria; ha predispuesto facilidades a los asentamientos también de alguna relevancia (en modo particular con las leyes sobre las áreas deprimidas de 1957 y 1966); ha seguramente contribuido con importantes omisiones en el terreno de los controles, sobretudo fiscales y contributivos*<sup>7</sup>.

Se debe conocer que la legislación nacional sobre áreas económicas deprimidas tuvo en el Veneto más incidencia que en otras regiones; facilitaciones estatales, para la adquisición de terrenos y diversas contribuciones en cuenta capital y comunales jugaron un rol importante en la política de desarrollo local, contribuyendo a diferenciar las zonas en las cuales comenzaron a radicarse las pequeñas y medianas empresas.

El Estado italiano no intervino creando los distritos, mediante un diseño de política industrial centralizado, más bien la región dejó espacio a otros actores del desarrollo. Además, considerando el estado de la descentralización en este período, es entendible que el rol de la región no haya sido relevante para el desarrollo de las pequeñas empresas.

## **2. Segunda fase. De la crisis a los 90.**

La crisis petrolera de 1975 y su consecuente crisis económica, se evidencia en la caída del modelo fordista. Esta marca la consolidación del desarrollo de las pequeñas empresas y de los distritos industriales, el inicio de otra etapa en la evolución regional. La concentración de la estructura productiva en torno a la pequeña dimensión, es acompañada por el reforzamiento de la actividad industrial y el Veneto se consolida como polo manufacturero dentro de la Italia. La alta propensión a las exportaciones y la elevada especialización vertical, especialmente en producción de maquinarias, se deben a la acción de los empresarios frente a un dinámico mercado para los

---

<sup>7</sup> Anastasia y Tattara, 2003, p. 12

productos intermedios y a la devaluación de la Lira. Sumado a esto desde inicios de los noventa, la región se encontró al centro de la rotación hacia el Este del eje del desarrollo europeo.

A mitad de los años 80, hay un punto de inflexión en la dinámica del mercado del trabajo; en 1984 la tasa de desocupación alcanzó su valor máximo (9%), posteriormente inició un veloz y progresivo descenso llegando a fines del decenio a valores muy bajos.

En cuanto al nivel de autonomía de la región; en este período se vivió desde el año 1978, según algunos autores, la fase “managerial” caracterizada porque los gobiernos regionales debían hacer frente a la crisis económica y a las consiguientes imposiciones de reducción de los balances regionales y locales, frente a lo cual, la dirigencia Demócrata Cristiana, adopta<sup>8</sup> la estrategia de penetrar en el centro de las decisiones de la política nacional con la institucionalización de un diálogo político entre los respectivos representantes, pasando desde una visión de la región como ente administrativo a “sujeto político”. Esta fase se cierra a principios de los años noventa cuando la clase política regional, es afectada por los procesos de corrupción de Tangentopoli<sup>9</sup>.

En este período comienza el accionar de las Políticas Industriales Regionales en el país, pero en el caso específico del Veneto la intervención pública regional es del todo marginal y en la definición del modelo local de desarrollo se habla de una “convivencia entre un Estado débil y una economía fuerte, pero sostenida de una eficiente red comunitaria”<sup>10</sup>. En este período nacen las motivaciones para el surgimiento de centros de apoyo a la actividad empresarial, como el Instituto Regional para el desarrollo económico Veneto (IRSEV), inaugurado en 1977 que desaparece a inicios de los 90’s.<sup>11</sup> En este mismo sentido comienzan a desarrollarse los Institutos Técnicos y profesionales.

---

<sup>8</sup> Messina, 2002.p 83

<sup>9</sup> Se refiere a la más enorme red de corrupción jamás salida a la luz en Italia en los últimos 50 años en Italia. Personajes políticos influyentes aceptaban, de parte de empresarios, considerables sumas de dinero a cambio de favores (licitaciones, iniciativas legislativas para favorecer determinados sectores o grupos empresariales, etc.). Dichas sumas iban a parar directamente y personalmente al bolsillo de los exponentes políticos involucrados, o si no eran depositadas en las cajas de los respectivos partidos que las utilizaban para financiar sus actividades. N del A.

<sup>10</sup> Messina, 2001

<sup>11</sup> Messina, p.106, 183



### **3. Tercera fase. De los 90 al 2000.**

La década de los noventa se inicia con indicadores positivos; bajo desempleo, aumento del ingreso per cápita regional que ya era superior a la media italiana y estas buenas condiciones que posteriormente se asentarían, significan una nueva fase en el desarrollo económico a nivel regional.

Esta alentadora situación tiene un freno con la crisis de 92 – 93. En 1992 se toma la decisión de devaluar nuevamente la Lira, estimulante para las exportaciones, lo que trae para el Veneto, a mediados de los noventa, indicadores positivos tanto del mercado de trabajo, como de los productos. En el período 1990 – 2002, se puede hablar de un período de crecimiento estable para la región en términos de crecimiento del PIB, con un 2% promedio.

En los últimos años, en el ámbito del empleo se da una situación positiva. El año 2001 la ocupación es igual a 43,9% y la desocupación 3,5%, lo que constituye un estado de pleno empleo. Después de la crisis vivida en los noventa, se da una evolución virtuosa tanto en la oferta como en la demanda de trabajo.

En los últimos años las manufacturas se contrajeron, y ha sido en el sector terciario y los servicios donde se ha concentrado el aumento de la ocupación en los noventa. Especialmente en los servicios a las empresas y a las personas.

En esta última etapa, se observa un verdadero auge y consolidación de las instituciones de apoyo a nivel regional y local. Surge el Centro Exterior del Veneto, las Cámaras de Comercio Provinciales, Asociaciones Provinciales de Industriales y Sociedades Financieras y de Inversión. A nivel local surgen una gran variedad de Ferial distritales, como las del mueble o del calzado. Una vez más se refuerza la importancia del complejo entramado de la sociedad civil para el éxito de los distritos.

## **El distrito hoy.**

Luego de este breve análisis de su evolución histórica llegamos al panorama siguiente. En el 2001 existían en la Italia activas en el comercio exterior, 81 298 empresas de entre 1 y 49 empleados, lo que representaba el 87 % del total de empresas activas del país, empleando un 24 % del total de los trabajadores y responsables del 27 % de las exportaciones. Estas cifras son solo para las pequeñas empresas, si sumamos las medianas, las cifras de exportaciones alcanzan un monto aplastante.

Esta forma de organización industrial desarrollada espontáneamente en su mayor parte, ha permitido operar en un mercado con demanda perturbada, el de los llamados "productos innovadores" también definidos como "franja quick", o sea, bienes con una baja previsibilidad de la demanda, un ciclo de vida que va de tres meses a un año, un margen de contribución que va del veinte al sesenta por ciento, gran variedad en el producto, un error medio de previsión en el momento del lanzamiento de la producción, que va del cuarenta al ciento por ciento, una brecha media en las reservas que va del diez al cuarenta por ciento y un "markdown"<sup>12</sup> forzado de fin de estación que va del diez al veinticinco por ciento.

Es evidente que en esta tipología de productos pueden clasificarse los bienes típicos del llamado "Sistema Moda" y "Sistema Casa" que tanta responsabilidad han tenido en el éxito del *Made in Italy* de estos últimos años.

Es innegable la contribución del norte italiano, con sus distritos a la economía del país, de ser Italia solo esta región (un 40% del país), ocuparía uno de los primeros lugares en el grupo de los 8 países más adelantados del mundo y los Distritos Industriales y fundamentalmente los del Veneto, son los protagonistas este empuje a la economía nacional.

Para ejemplificar, podríamos ver los datos del comercio exterior correspondientes a los años 2002 y 2003:

---

<sup>12</sup> Disminución del precio que permite al producto seguir siendo competitivo en el mercado.

**Tabla.3 Comercio Exterior italiano por regiones, 2002-2003.**

(millones de euro)

<b>Regiones</b>	<b>2002</b>			<b>2003</b>		
	<b>import</b>	<b>export</b>	<b>saldo</b>	<b>import</b>	<b>export</b>	<b>saldo</b>
<b>Italianas</b>						
<b>Norte-occidental</b>	124.473	109.531	-14.942	127.563	110.131	-17.431
<b>Norte-oriental</b>	58.621	85.280	26.659	57.898	83.082	25.184
<b>Central</b>	44.060	44.555	494	42.987	42.449	-538
<b>Meridional</b>	18.013	21.728	3.714	17.876	20.495	2.619
<b>total</b>	245.168	261.094	15.926	246.323	256.157	9.834

Tabla elaborada por el autor a partir de datos del ISTAT.

Si observamos los datos por regiones podemos ver que para ambos años, las exportaciones de las regiones Norte-occidental y Norte-oriental suman en su conjunto, casi exactamente el 75% de las exportaciones del país. Si analizamos los saldos del comercio exterior las cifras son verdaderamente impresionantes, la región Norte-oriental (el Veneto en su mayor parte), en el año 2002 tuvo un saldo de su comercio exterior del 167,39 % respecto al de Italia y en el 2003, donde la economía del país en conjunto a la de toda Europa sufrió una desaceleración de su ritmo, la región mantuvo el paso, arrojando un saldo del 256,09 % respecto al nacional.

### **Retos futuros**

Pero aunque el pasado ha sido tan exitoso, el futuro no se divisa con la misma claridad. Los distritos industriales italianos hoy están marcados por cambios significativos en la situación interna y externa, que plantean la necesidad de hacer transformaciones.

Los problemas fundamentales son:

- disminución del ritmo de crecimiento regional
- estancamiento en la actividad industrial
- problema de la renovación de los empresarios
- necesidad de inmigración para equilibrar el mercado del trabajo

- fuerte incorporación de jugadores globales cada vez más importantes en los sectores de productos tradicionales, como los países asiáticos, ejemplarizados generalmente por China

En este ambiente, caracterizado por una complejidad cada vez mayor, crece la necesidad dentro de los distritos, de una capacidad de gobernabilidad que logre dar respuestas eficientes en ámbitos muy precisos. Según *d'Agostino*<sup>13</sup> estos ámbitos serían:

*Aplicar políticas legislativas de apoyo administrativo y financiero a las Pymes distritales y a los distritos.* En estos momentos las regiones afrontan la problemática relacionada con la creación de políticas industriales para los distritos. Algunas han obtenido logros y otras (como el Veneto) están dando sus primeros pasos.

*Crear centros distritales deservicios avanzados dedicados a la innovación tecnológica y a la transferencia de tecnologías para las Pymes vinculados fuertemente a la realidad de los distritos.* En este caso, la situación en las distintas realidades distritales es sumamente variada. Algunos distritos han desarrollado centros de alto nivel para este tipo de actividad (el distrito del sportssystem de Montebelluna es un excelente ejemplo) y en otros, en cambio, la innovación tecnológica ha sido dejada en manos de cada una de las iniciativas empresariales.

*Desarrollar políticas formativas e informativas dirigidas a los pequeños empresarios y a los managers del distrito, sobre todo en el ámbito de la innovación continua y periódica de proceso, de producto y de organización* Es una actividad estrechamente ligada a la precedente, cada vez más los managers y empresarios sienten el peso de su propia brecha cultural en lo relacionado con las transformaciones tecnológicas, tan radicales, del actual momento histórico. Urgen políticas y estrategias continuas de formación que permitan al menos una alfabetización y una actualización continuas, con referencia a temáticas muy actuales como el comercio electrónico, la automatización industrial, la informatización, el marketing, la logística, etc.

---

<sup>13</sup> *d'Agostino, Zeno* "Sistemas Locales De Pequeña Empresa : Los Distritos Industriales Italianos", International School of Local Development: Culture, Economics and Policy

*Implementar de estrategias e instrumentos de tipo comercial y logístico que ayuden a las empresas del distrito, en el desafío hacia la apertura global de los mercados de referencia (tanto distributivos como de abastecimiento).*

La brecha de tamaño entre las empresas distritales italianas, habitualmente Pymes, y los competidores extranjeros, surge de manera inequívoca en el momento en que las primeras afrontan los desafíos dictados por la apertura global de los propios mercados. Son desafíos ligados tanto al ámbito comercial como al logístico que encuentran en un gran retraso a las empresas distritales, a causa de su incapacidad estructural de inversión de las cantidades de capital suficientes para actuar de un modo adecuado a las exigencias que determina necesariamente dicho desarrollo. Hoy se apoya, con inversiones comunes de distrito la participación en ferias internacionales, en proyectos de plataformas logísticas distritales, en análisis relacionados con el compartir de flujos logísticos distributivos, el estudio de estrategias comunes de "procurement" y de abastecimiento. En una palabra, con respecto al pasado, algunas actividades estratégicas para las empresas distritales requieren en mayor medida de capacidades de conducción ligadas a compartir estrategias de sistema, a la participación en grupos de trabajo conjuntos (a veces también entre sujetos públicos y privados) y a la capacidad de aglutinación de intereses múltiples y variados en torno a proyectos de interés común.

*Crear entes de gestión de la "district knowledge" que no actúen simplemente como memoria histórica del cluster, sino que desarrollen una concreta actividad de elaboración, creación y gestión de estándares comunicativos en sustitución de los lenguajes informales y tácitos que se están revelando poco eficientes (y lo serán cada vez menos en el futuro) en esta etapa evolutiva de los distritos.* Existen muchos casos de portales distritales, de estrategias que involucran a diversas empresas, de compartir flujos informativos y cognitivos, todas las actividades que requieren muchos esfuerzos por parte de las empresas distritales no habituadas a este tipo de colaboraciones horizontales. Hay signos muy precisos de desarrollo de realidades significativas en este ámbito; pero un modelo organizativo como el distrital está encontrando en la realización de estas iniciativas significativas dificultades estructurales. En ningún distrito se ve el prevalecimiento de una empresa líder sobre las otras; esto torna al ámbito competitivo interno

muy eficiente y reactivo, pero determina también la falta de estándares cualitativos, de lenguaje, de codificación, que son el elemento primario de toda organización reticular de la *Net-economy* y de aquellas empresas-red con organización propietaria única, de raíz fordista.

## Lecciones

Los paradigmas en la economía van cambiando y las formas de insertarse en un mundo globalizado, con los nuevos retos que plantea, no son las mismas de hace pocos años. Según parece mostrarnos la experiencia de la industrialización del norte de Italia, cuando las pequeñas y medianas empresas en un número significativo, se agrupan en clusters productivos, aprovechando la cercanía, y con una relación equilibrada entre competencia y colaboración<sup>14</sup>, pueden dar lugar a una forma de organización productiva más flexible y adaptable a los avatares de los nuevos tiempos. Es una posibilidad de crear sinergias positivas que le permitan usufructuar simultáneamente las ventajas de su pequeña dimensión y de las economías de escala que obtienen en conjunto.

Esta no es una ecuación lineal donde la suma de conocimientos, financiamiento, emprendedores y mercado, puede dar como resultado un eficiente y maravilloso Distrito Industrial motor del desarrollo de la localidad. La ecuación es más compleja aún y llegar a ella no es un proceso constructivo a partir de sus variables por el contrario, es detectar allí donde esas variables ya existen, conocer cuales son sus relaciones posibles y estimular el mejor desarrollo de las mismas. Quizá uno de los mayores aportes de la idea de distrito es **metodológico**, pues este supera la simple relación proveedor-empresa e involucra a todos los demás sujetos que operan en el territorio y que participan en el proceso productivo. El distrito industrial no es además, la solución única, eterna y total al desarrollo local, aunque si una de las que se ha mostrado más exitosa en estas lides, allí donde las condiciones lo han permitido y que con su derrame, ha contribuido innegablemente al desarrollo del territorio donde se sitúa. No podemos dejar de ver además, que esta forma de industrialización allí donde ha dado resultados, ha permitido a las localidades insertarse en las cadenas globales, en una posición más ventajosa.

---

<sup>14</sup> No en vano una de las referencias teóricas preferidas entre los académicos que estudian el tema desde Italia es el “Equilibrio de Nash”. N del A.

Aun siendo cada Distrito Industrial una particularidad en si mismo, tanto en su surgimiento como en su desarrollo, la experiencia italiana sobre distritos vale la pena ser estudiada, por todas las razones antes vistas. No deben ser considerados piedra filosofal del desarrollo local, como parecería al leer y escuchar a algunos estudiosos del tema, pero si tenidos muy en cuenta. Me gustaría terminar con una imagen que Andrea Saba, profesor del Departamento de Ciencias Económicas de la Universidad de Roma “*La Sapienza*”, ha utilizado para explicar el modelo económico italiano.

*“Hace algún tiempo los científicos de la NASA han sometido al abejorro, esa avispa negra y panzona, a un análisis severo. Han medido la superficie de sus alas y la velocidad de sus aleteos en relación al peso de su cuerpo. Luego, han elaborado un modelo matemático de simulación de todas las funciones de este simpático insecto. Al final han concluido que, con base en las nociones prevalecientes en la ciencia aeronáutica, el abejorro no puede volar, pues ¡es demasiado pesado en relación a la superficie de sus alas!. No obstante ello, el pobre insecto, ignorante por completo de los principios fundamentales de la aerodinámica, vuela feliz de flor en flor y su vuelo continúa inspirando a músicos y poetas.”<sup>15</sup>*

---

<sup>15</sup> Saba, Andrea “*El Modelo Italiano: La Especialización Flexible y Los Distritos Industriales*” Dirección De Desarrollo y Gestión Local – Ilpes. 18 de agosto de 1998. En referencia a conferencia impartida en el Departamento de Relaciones Internacionales de la Universidad de Washington *John Hopkins*, 1989

## BIBLIOGRAFÍA

1. Acocella, Nicola (1999). *“Politica economica e strategia Aziendali”*. Carocci, 1999. Italia.
2. Anastasia, Bruno y Tattara, Giuseppe (2003). *“Come mai il veneto è diventato così ricco? Tempi, forme e ragioni dello sviluppo di una regione di suceso”*. Internet
3. Arrighetti, Alessandro e Seravalli, Gilberto (1999), a cura di. *“Istituzioni intermedie e sviluppo locale”*. Donzelli, Roma. 1999.
4. Bellandi, Marco (1999). *“Terza Italia e distretti industriali”* in *L’industria, Storia d’Italia, Annali 15*, Einaudi, Torino 1999.
5. Corò, Giancarlo (2001). *“Processi produttivi Stato sociale, modelli di sviluppo”*. Ed. Ediesse, Italia.
6. Corò, Giancarlo (2001), *“Il ruolo, la situazione e l’evoluzione della sunfornitura nelle relata dsitrettuali del Veneto”*. Rapporto di ricerca commissionato dalla Regione del Veneto per il Comitato di Consultazione sulla Subfornitura. Gennaio 2001.
7. Ley Regionale, 4 Aprile Número 8 (2003). *“Disciplina dei distretti Produttivi ed Interventi di Politica Industriale Locale”*. Región del Veneto. Assessorato alle politiche per l’impresa.
8. Messina, Patrizia (2001). *“Regolazione Política dello sviluppo locale. Veneto ed Emilia Romagna a confronto”*. UTET librería, Torino, Italia.
9. Parri, Leonardo (s/F). *“Lo sviluppo locale tra imprenditorialità e istituzioni económicamente rilevanti”* Dss PAPERS SOC 6-00. (sin fecha)
10. Peres, Wilson (1996). *“Políticas para impulsar la competitividad de las empresas”*. n CD *“Gestión Estratégica del Desarrollo local y Regional”*. ILPES/CEPAL, Naciones Unidas. 2003.
11. Squarzon, Corrado (2003). *“Le Politiche di sistema per riposizionare lo sviluppo internazionale della PMI.”* en Nord est 2003. rapporto sulla società e l’economia. A cura di Daniele Marini. Fondazione Nord est. 2003
12. Tattara, Giuseppe; Volpe, Mario (2003). *“Las redes en los distritos industriales italianos: la Terza Italia”* en *“Nuevas Tecnologías de información y comunicación. Los límites en la economía del conocimiento”*. comp..Fabio Boscherini, Marta Novick, Gabriel Yoguel. Edit. Niño y Dávila. Abril de 2003.
13. Tattara, Guiseppe. (2001). *“Il Piccolo che nasce dal Grande. Le molteplici facce dei distretti industriali veneti”*. Franco Angeli. 2001, Milano, Italia.
14. Unione Regionale delle Camere di Commercio, Centro Studio e Ricerche Economiche e Sociali *“Relazione sulla situazione economica del VENETO nel 2002”*. 27 di maggio 2003. Italia.



Los datos estadísticos utilizados, salvo en casos que se especifique, son extraídos o elaborados a partir de cifras extraídas, de la base de datos del ISTAT, Instituto de Estadísticas Italiano.