

LOS PROBLEMAS DE MEDICIÓN DEL «EFECTO DISTRITO»¹

Giacomo Becattini y Francesco Musotti *

RESUMEN

Tras una parte introductoria, en la que se vuelven a recorrer las etapas de la penetración del concepto de distrito industrial en el ámbito de los estudios económicos, con particular atención al debate italiano, el texto analiza los principales resultados del primer análisis econométrico, realizado por un grupo de investigadores del Servicio de Estudios del Banco de Italia, sobre los distritos industriales italianos. Concretamente, el texto presta atención a la identificación y medida de las ventajas que es capaz de asegurar la forma de organización socio-productiva districtual, tanto en términos de productividad del capital y del trabajo empleados por las empresas, con en términos de competitividad internacional de los productos.

Los resultados obtenidos por la investigación en ambos frentes confirman la presencia de un «efecto-distrito» positivo, ya sugerido anteriormente -en Italia, en primer lugar, y después en otros países- por un gran número de investigaciones de campo. El escrutinio de los resultados contables relativos a un amplísimo muestreo de empresas manufactureras pequeñas y medianas, demuestra que el rendimiento del capital invertido es sistemáticamente superior en las empresas que pertenecen a distritos industriales, con una separación que gira entorno a dos puntos porcentuales a nivel de ROI y incluso a cuatro a nivel de ROE.

Otras observaciones importantes confirman la presencia de una pronunciada movilidad social, decisiva para la reproducción de estos sistemas. El acceso a la ocupación ocurre en los distritos a una edad media menor, y con modalidades con marcado contenido formativo respecto al saber productivo práctico.

El conjunto de la investigación permite avanzar en la bibliografía sobre el distrito, en el sentido de que, por un lado, abre el camino a la profundización temática en este tipo de análisis y, por otro, ayuda al análisis de la evolución de la realidad del distrito y de la peculiaridad que confiere al modelo de desarrollo italiano.

ABSTRACT

Following the introduction, which deals with the stages leading to the permeation of the industrial district concept in the field of economic studies are reviewed, paying special attention to the Italian debate, the main results of the first econometric analysis are considered. Said analysis was carried out on Italian industrial districts by Banca de Italia researchers. The work concentrates on the identification and measurement of the advantages that a district socio-productive organisation is able to guarantee, both in terms of capital productivity and labour used by the companies in terms of product competitiveness on an international scale.

The results obtained by this research on both fronts confirm the presence of a positive «district effect». This effect was first suggested in Italy and, after a vast amount of field research other countries followed suit. After careful study of the accounting results obtained by sampling a wide range of SME manufacturers they showed that the profitability of the capital invested is systematically higher, in companies belonging to an industrial district. The ROI is around two percent higher and the ROE even as much as four percent higher.

Other important observations confirm the presence of marked social mobility, a decisive factor in the reproduction of said systems. Access to an occupation occurs at a lower age, and with a high ratio of training compared to practical productive know-how.

The bibliography on districts has advanced thanks to this work as a whole which, on one hand, allows us to go into greater thematic depth into this kind of analysis and on the other contributes to the analysis of the evolution of district reality and of the peculiar touch it adds to the Italian development model.

* Universidad de Florencia.

¹ La responsabilidad del presente artículo corresponde por igual a ambos autores. Sin embargo, el epígrafe 1 puede atribuirse a Giacomo Becattini; el 5 y el 6 fueron escritos en colaboración; y el autor del resto es Francesco Musotti. Ambos agradecen también la colaboración de Ferrari, Prioietti, Sforzi, Signorini y Tattara, entre otros. Asimismo, es necesario decir este trabajo se integra en un proyecto de investigación titulado *Una relectura territorial del cambio económico en la Italia contemporánea*. Finalmente, hay que reseñar que una versión anterior de este artículo apareció en septiembre de 2003 en la *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review* (226); pp. 259-290.

1. Un vistazo general a la bibliografía italiana sobre distritos industriales

El debate sobre los distritos industriales ha venido desarrollándose desde hace varias décadas hasta nuestros días, con la consiguiente aparición de una inmensa cantidad de bibliografía descriptiva y teórica. De hecho, la investigadora florentina Elisabetta Tessieri (2001) ha realizado un meritorio intento de recopilación de una base bibliográfica al respecto, lo que muestra de forma elocuente la necesidad implícita de encontrar una propuesta de formulación, al menos para los estudios sobre industria y localización territorial en Italia.

El interés sobre el fenómeno de los distritos industriales ha crecido más o menos al mismo nivel que las investigaciones sobre el concepto de distrito industrial y sus correspondientes teorizaciones. La reacción de los economistas no ha sido siempre totalmente favorable. En algunos círculos científicos, molestó la aparición de un concepto a la vez complejo y enmarañado, cuando no fue rechazado directamente. Lo que hizo que muchos colegas se mostraran contrarios fue el cambio de la unidad principal de análisis desde un único parámetro económico hacia una entidad social intermedia, cuyo estatus epistemológico no fue esbozado claramente. Desde que, en sus inicios, el *mainstream* del pensamiento económico contemporáneo diese por sentado el triunfo del individualismo metodológico, hubo conciencia de que una de las bases fundamentales estaba cambiando.

Un enfoque basado en comunidades humanas históricamente definidas y formadas, negó (o quizás superó), al menos en parte, la metodología que había prevalecido durante el siglo anterior en la disciplina. De hecho, la actividad investigadora de un grupo de individuos que se autoidentificaban con cierta comunidad, implicaba una convergencia sinérgica de enfoques económicos, sociológicos, antropológicos, históricos, geográficos y de tipo organizativo. Esta invasión sistemática de las fronteras de las disciplinas relativas a la vida del hombre en una sociedad determinada, tan cuidadosamente demarcadas en el siglo anterior, fue —a los ojos de la mayoría de los economistas—, ciertamente peligrosa².

Incluso en un nivel intermedio de teoría económica —esto es, la teoría de la empresa y el mercado—, el concepto de distrito industrial resultó de difícil aceptación. En primer lugar, todos los problemas relativos a la pequeña empresa, meticulosamente documentados en una enorme cantidad de bibliografía, estaban unidos al principio de asimetría, claramente formulado por Joseph Steindl (1945). Steindl mantenía que todo lo que puede ser hecho por las pequeñas empresas, puede de igual forma ser realizado por compañías de un mayor alcance, pero no a la inversa. De este principio se extrajo la conclusión de que no sólo las pequeñas firmas eran precarias «como quedó demostrado por sus cortos periodos de vida», sino que además eran, con muy pocas excepciones, técnicamente menos eficientes y rentables que las compañías más grandes.

² Marshall, el inventor (si se le puede llamar así) del concepto original de distrito industrial, fue considerado el archienemigo de los críticos de la teoría neoclásica. En particular, su concepto de economías externas de la empresa, aun siendo un elemento inherente a las mismas, resultó confuso y sincrético. Sraffa interpretó este trabajo teórico de Marshall como un subterfugio apologético para reconciliar el fenómeno de los rendimientos crecientes con el equilibrio competitivo; esto es, para explicar y justificar el capitalismo.



Todas estas «teorías» obstaculizaron la aceptación del concepto de distrito industrial (percibido como una mezcla de pequeñas empresas) como una entidad económicamente eficiente. Según estas teorías, si el funcionamiento de los distritos industriales era satisfactorio, sólo podía implicar una sobreexplotación del trabajo asalariado y una autoexplotación de los pequeños empresarios. Además, el sistema producía supuestamente un ambiente de trabajo y de vida incluso peor y aún más precario que las condiciones que prevalecían en las áreas de las pequeñas empresas dominadas y polarizadas por unas pocas compañías de gran tamaño³.

Otro *shock* sobrevino en 1992, cuando el autorizado diario financiero *Il Sole 24 Ore* comenzó a publicar un aluvión de indicadores de desarrollo y nivel de vida que situaba permanentemente a localidades de tamaño medio como Módena, Reggio Emilia, Parma, Siena, etc., en la cima de la lista. Los mitos de la superioridad cultural de la metrópoli y de las grandes ciudades como paraíso del consumismo sufrieron un golpe mortal. Dos principios de la visión hegemónica moderna —esto es, que las grandes compañías eran tecnológicamente más avanzadas y que las grandes ciudades podían garantizar, por lo general, un nivel de vida superior— se tambalearon y cayeron, abriéndose así el camino para el aprendizaje del éxito de las pequeñas comunidades industriales, o lo que es lo mismo, el caso de los distritos industriales.

En el debate inicial sobre los distritos industriales, una de las dificultades que tuvieron los economistas para aceptar la noción fue la presencia de un número considerable de términos algo enmarañados epistemológicamente, tales como «pertenencia», «identificación», «reputación», dirigidos a la «atmósfera industrial» de Marshall. De hecho, la teoría económica predominante no presentó un frente compacto contra el distrito industrial, dándose algunos desarrollos significativos (economía institucional, economía evolucionista, teoría de juegos, etc.), que ofrecían aperturas significativas hacia la teoría del distrito, al tiempo que ayudaron a focalizarla en determinados aspectos.

Una de estas aperturas fue provocada por los estudios de dirección y gestión de empresas. Éstos hicieron especial hincapié en cómo la eficiencia de las empresas dependía en muchos casos de su contexto o entorno, como por ejemplo el natural, o el contexto social y cultural. En estos mismos estudios, la visión simplista de las empresas como una unidad compacta implicaba dirigirse directamente hacia el concepto de una red de trabajo interno entre empresas. Estos desarrollos se enfocaron eventualmente hacia una convergencia de la noción de «empresa de distrito» (Varaldo y Ferrucci, 1997), claramente diferenciada de la noción antidistrito. Incluso hubo rechazos obstinados por parte de algunos académicos a la hora de trazar las conclusiones definitivas de estas consideraciones. Lo que más asombró a los «districtualistas» fue la sordera de los académicos en dos campos contiguos de estudio, denominados Economía Regional y Geografía Económica. Aunque aparecieron algunos trabajos sobre el asunto de forma ocasional, la «resistencia» sustancial a la aproximación al distrito industrial fue clara⁴.

³ Debe recordarse el *shock* causado hace más de 30 años, en 1975 (aunque parece que sucedió hace unos pocos días), debido a la investigación llevada a cabo por Sebastiano Brusco (1989), que concluyó afirmando que las pequeñas empresas de ingeniería alrededor de Bérgamo no estaban tan desfasadas tecnológicamente si se comparaban con empresas mayores. Esta conclusión atentaba contra dos de los principios más consolidados de la corriente económica imperante: que la innovación tecnológica viene a través de la inversión, y que las grandes compañías invierten más.

⁴ Los esfuerzos de Krugman (1991) para llenar el vacío entre la economía y la geografía económica pertenecen a un periodo mucho más reciente.

Una situación totalmente diferente se desarrolló en el ámbito de los economistas agrarios y los sociólogos económicos. Los primeros se mostraron abiertos a aceptar la teoría del distrito, ya que su investigación y estudios eran relativamente inmunes a las abstracciones formales de la teoría estándar de las empresas⁵. Ya en 1992 (Iacoponi, 1990; Cecchi, Cianferoni e Pacciani, 1991; Cecchi 1992)⁶ el concepto de distrito había calado en las versiones rural y agroindustrial.

Algunos sociólogos económicos, como Parri (1997), Bagnasco (1999) y Trigilia (2002), aceptaron sin demora este vínculo con los estudios económicos mediante el desarrollo de algunos aspectos importantes y peculiares (como por ejemplo, «civismo», «subculturas políticas roja –comunista– y blanca –católica–», y conexiones preexistentes con las formas de asentamiento «multipolaridad»). En la intersección entre estos dos campos se han desarrollado investigaciones que apuntan a una correlación entre el distrito industrial y las formas preexistentes de gestión industrial (como por ejemplo, la aparcería) (Musotti, 1997 y 2001).

Un nuevo obstáculo para la aceptación del concepto de distrito industrial surge desde la actitud consolidada de los historiadores industriales. Acostumbrados al enfoque sectorial en el estudio de la industria, sus análisis en profundidad se basaron principalmente en un gran número de compañías privadas y públicas, equipadas con sustanciosos archivos. Esto produjo una marcada asimetría en el estudio de las características y desarrollos producidos en grandes y pequeñas empresas. La única excepción en esta práctica fue el influyente artículo de Poni (1990) sobre la industria de la seda en Bolonia en el siglo XVII. Ante la falta del significativo complemento que podrían haber proporcionado los estudios histórico-geográficos, los distritos italianos parecían no tener pasado, como flores que surgen en el desierto, por razones desconocidas.

La conferencia celebrada en Vicenza en 1994 fue decisiva a este respecto. Por primera vez, las dos aproximaciones fundamentales para la comprensión de los patrones de la industrialización fueron comparadas. La primera de ellas, o lo que es lo mismo, la aproximación clásica, basada en los sectores industriales, formó parte de un magistral informe realizado por Mathias (1998); mientras que la segunda, aún en proceso embrionario, fue presentada por uno de nosotros (Becattini, 1998, 2001 y 2002b), y puso su énfasis en los procesos de «distritualización», y no en el distrito como ente.

Ésta fue la entrada que tuvo el concepto de «distrito» en la historiografía económica, al principio algo cautelosamente en un manual de Vera Zamagni (1990), para posteriormente ir creciendo incisivamente a través de una sucesión de proyectos de investigación concretos, artículos y libros, ahora abundantes en nuestro entorno⁷.

Los economistas teóricos, por su parte, iniciaron varios intentos de desarrollar un enfoque analítico del distrito (Tani, 1987; Dei Ottati, 1995, 2003a y 2003b; y algunos otros).

⁵ Ver los argumentos en *La Questione Agraria*, números 1, 2 y 3 de 2000, y 1 de 2001.

⁶ Ver Cecchi (1992).

⁷ Ver, por ejemplo, Guenzi (1997); Amatori y Colli (2001), además de Panciera (2000) y algún otro trabajo.



Todos estos académicos –es decir, los que apoyaron y los que rechazaron esta teoría», aportaron algunas contribuciones que ayudaron a especificar el establecimiento social y económico del distrito industrial, estudiándolo en profundidad y en sus interconexiones. Así, hacia la mitad de la década de los 90, la principal idea y algunas especificidades de la teoría del distrito industrial habían hecho su aparición en la escena pública.

Volviendo a 1985, Fabio Sforzi, entonces un investigador del IRPET (Sforzi, 1987), presentó una metodología para la identificación de los distritos en el transcurso de la conferencia titulada *Pequeños pueblos, pequeñas compañías*, celebrada en Florencia y organizada conjuntamente por IRPET y la Facultad de Arquitectura de Florencia. Dicha metodología resultó tan convincente que el ISTAT (Instituto Nacional de Estadística italiano) decidió aplicarla para establecer la división de Italia en sistemas de trabajo locales.

Posteriormente, el ISTAT, nuevamente en colaboración con Sforzi, trató de identificar cuáles de los 784 sistemas de trabajo locales podían ser definidos como distritos industriales, a partir de los censos de población y de actividades productivas de 1991. Los 199 distritos industriales identificados (ISTAT, 1996; Figura 1) se encontraban dispersos entre todas las regiones, pero fueron principalmente desarrollados en Emilia Romagna, Véneto, la Toscana y los Marches. Éstas fueron las mismas regiones que algunos estudios anteriores habían etiquetado como «la Tercera Italia» (Bagnasco, 1977), o como «NEC» (Fuà y Zacchia, 1983). El significado de estas concentraciones de distritos se puso de manifiesto inmediatamente, en términos de empleo y de renta *per cápita* (Fortis, 1996), pero sobre todo en relación con su habilidad para exportar (Conti y Menghinello, 1996; ISTAT 2002).

Tras el acuerdo en la definición oficial sobre las áreas de los distritos industriales, fue posible comparar los niveles de ciertos indicadores entre áreas catalogadas como distritos industriales y como distritos no industriales.

Desde este punto de partida, quedaron abiertos dos caminos para los estudios sobre distritos industriales: el enfoque tradicional, con monografías sobre los distritos únicos, y la nueva línea que realizaría comparaciones econométricas entre poblaciones en áreas catalogadas como distritos industriales y distritos no industriales. Hubo entonces un auténtico fervor de estudios monográficos con distintos enfoques sobre los principales distritos industriales, concentrándose particularmente en el arquetipo de todos los distritos italianos, el llamado distrito textil de Prato.

Durante la tercera edición de *Settimane Pratesi sullo Sviluppo Locale* («Semana del Desarrollo Local de Prato») en 1993, Luigi Federico Signorini, del Departamento de Investigación del Banco de Italia, concibió un proyecto para verificar las afirmaciones tan a menudo repetidas sobre las virtudes sociales y económicas de los distritos industriales, usando herramientas econométricas bastante sofisticadas. Tal y como él admitió de forma abierta, Signorini fue, en aquel momento, muy escéptico sobre estas observaciones.

La primera tarea de este proyecto fue una comparación entre dos distritos textiles, Prato (Toscana) y Biella (Piamonte), que sería publicada por Signorini en el primer número de la nueva revista *Sviluppo Locale* (1994). Posteriormente, un grupo de investigadores del mismo departamento realizó comparaciones sistemáticas de ciertos aspectos cruciales de la actividad industrial en áreas industriales y no industriales. El resultado de esta fase ha sido recogido en el libro *Lo sviluppo locale* («El desarrollo local») (Signorini, 2000a).

Los resultados de esta investigación econométrica apoyaron sustancialmente los de otras encuestas realizadas en los distritos únicos. Incluso debería considerarse completa la fase preliminar de los estudios sobre los distritos. La investigación actual debería añadir nuevas evidencias y, sobre todo, perfilar y aumentar la teoría.

2. Investigaciones econométricas sobre ciertas características de los distritos italianos

El proyecto de investigación llevado a cabo por el Banco de Italia marca un punto de inflexión en el estudio de los distritos industriales, en cuanto que permite examinar cuantitativamente algunos marcos conceptuales básicos.



El material aportado es esencial, por dos motivos. Por un lado, ofrece medidas fiables sobre los niveles de actuación acumulados y consolidados en el distrito. Por otro, dada la retroalimentación normalmente transmitida a la teoría por el análisis empírico, se abren nuevos caminos para investigaciones futuras.

Un ejercicio econométrico implica que las características del fenómeno bajo investigación sean traducidas en términos explícitos y analíticos y en relaciones. En este sentido, se clarifica el sistema conceptual subyacente y se facilita y acepta su organización gradual dentro de un marco de trabajo lógico, detallado y sistemático.

Estas nociones aplicadas con referencia a los distritos, como «atmósfera industrial» y «economía local externa», son definidas de tal forma que su presencia y extensión pueden ser determinadas indirectamente.



Una vez que se ha realizado esto, se puede llevar a cabo un estudio más avanzado sobre sus determinantes únicos y las relaciones que conectan dichos determinantes entre sí. Cada respuesta abre el camino a nuevos interrogantes.

Sin embargo, deberíamos apuntar que el uso de herramientas econométricas que canalizan las investigaciones hacia aspectos que pueden ser fácilmente sometidos a medición, puede, hasta cierto punto, distorsionar la interpretación de un fenómeno. El enfoque econométrico supone aceptar ciertas ventajas y una dosis de azar. Sin embargo, creemos que, al menos en este nivel de investigación sobre los distritos, las ventajas ampliamente superan al azar.

Un punto importante que no puede desestimarse es que, si incluimos la contribución del análisis econométrico, tenemos que proceder simultáneamente en el campo de análisis histórico y sociológico, tratando de eliminar sus límites intrínsecos. La comparación de las características emergentes de un número de situaciones locales, provisionalmente definidas como distritos industriales según un algoritmo de validez incierta y variable, debería promover más análisis e investigaciones en ciertos casos específicos. La relación del paradigma propuesto puede usarse para la confirmación cuantitativa y cualitativa de las relaciones generales econométricamente identificadas, y sobre todo, para abrir nuevos caminos de investigación y consideraciones teóricas. Una de las principales características, y quizás virtudes, del análisis de los distritos industriales se localiza dentro de la espiral de conceptos como «extensivo» e «intensivo», o «delgado» y «grosso», como dirían algunos antropólogos.

3. La mayor productividad y eficiencia de las empresas de distrito

61

El punto de vista que prevalece actualmente mantiene que la exploración del «efecto distrito» debe comenzar analizando en profundidad la rentabilidad, la productividad y la eficiencia de cada empresa de forma individual. En otras palabras, la primera pregunta es: ¿son las compañías de distrito más productivas y/o eficientes que sus competidoras debido al contexto particular en el que operan? Un estudio sobre este asunto (Fabián *et alii*, 2000) se desarrolló en dos niveles interrelacionados:

1. El análisis de los resultados contables (1992-95), comparando dos indicadores estándar (devolución de intereses -ROI-, y devolución de equidad -ROE-), con el objetivo de probar la hipotética superior rentabilidad de las compañías de distrito.
2. El análisis econométrico de la información obtenida de la misma base de datos contable, estimando los límites de producción estocástica (SPF) para observar si la potencialmente superior rentabilidad de aquellas empresas dependía de su pertenencia al contexto social y económico de los distritos.

Una vez clasificadas las compañías en estas dos categorías principales de «empresa de distrito» (en adelante DF, de *district firm*) y «empresa de no distrito» (en adelante NDF, de *non district firms*)⁸, el análisis de la información recopilada arrojó luz sobre los siguientes aspectos⁹:

1. A lo largo del período estudiado, el indicador ROI fue sistemáticamente mayor en las DF, y en 1995 el indicador se situó aproximadamente 2 puntos por encima que el gráfico anterior realizado para las NDF (13,54 comparado con 11,55). La ventaja queda igualmente reflejada en los 13 sectores, con un máximo en las pequeñas empresas (15,25 comparado con un 12,77). Este hecho confirma hasta qué punto el contexto del distrito puede modificar las conclusiones trazadas exclusivamente o predominantemente con referencia al tamaño de la compañía (Mapa 1).
2. El indicador ROE es de nuevo sistemáticamente más alto en las DF; en 1995 el hueco se ensancha en 4 puntos sobre el porcentaje (11,01 *versus* 6,9). En este caso, la ventaja de las DF está fundada en 12 de los 13 sectores y, como en el caso del anterior indicador ROI, muestra los valores máximos en las pequeñas compañías (11,15 comparado con 6,36); a saber, en aquellas 10 de las 19 del rango empleado (Mapa 1).
3. En 1995 coexistieron ventajas similares en términos de rentabilidad con costes laborales *per cápita* más bajos. Sin embargo, dichos costes laborales inferiores procedían esencialmente de la contribución de los sectores menos distritualizados (Fabiani *et alii*, 2000; Cuadro 4). Las mismas ventajas parecían depender, levemente, del promedio de las tasas de interés pasivo hacia intermediarios financieros marginalmente inferiores que aquéllos pertenecientes a las NDF (7,84 como ratio opuesto a 8,03).

Algunos indicadores más sofisticados con relación a esta actuación superior y, al mismo tiempo, al origen del efecto distrito, vinieron de la estimación del panel SPF en la misma muestra de compañías observadas durante un periodo medio de tiempo de 5 años (1991-1995). En particular, se realizó un SPF estimado para cada uno de los 13 sectores considerados¹⁰.

⁸ La base de datos utilizada pertenece a los archivos del *Centrale di Bilanci*, y se refieren a alrededor de 1.900 compañías, distribuidas en 13 sectores fabriles y con un número de trabajadores comprendido entre 10 y 249, con pequeñas y medianas empresas, según la definición de la Unión Europea. El periodo abarcado por la base de datos va de 1982 a 1995 y hace bastante complejas las evaluaciones con respecto a las coyunturas.

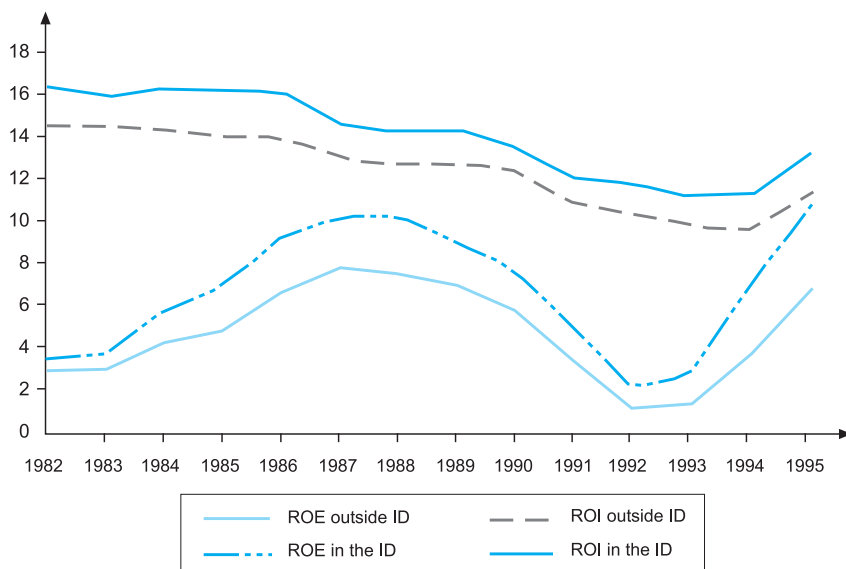
Permítaseme recordar que el *Centrale di Bilanci* posee en su archivo resultados contables de más de 3.000 empresas que operan en todos los sectores. Estas empresas sólo han sido relacionadas si han mantenido algún contacto previo con otros bancos, por lo que la sobre representación de las más dinámicas está asegurada.

Los 13 sectores identificados son: alimentación; bebidas; tabaco; textil y ropa; productos de cuero; madera y productos hechos a base de la misma; papel; imprenta y mercado publicitario; productos químicos; caucho y plásticos; productos minerales no metalíferos; metal y productos basados en el metal; equipamientos mecánicos; equipamientos eléctricos; medios de transporte; y otras industrias de manufacturación. Las empresas con menos de 10 trabajadores fueron excluidas del análisis, debido a los límites de rentabilidad que muestran normalmente los documentos contables de compañías pequeñas.

⁹ Todas estas compañías, con sede en los 199 sistemas de trabajo locales que el ISTAT define como «distritos industriales» basándose en el censo de información de 1991, fueron consideradas como empresas de distrito (DF). Esta definición no depende de su pertenencia al sector que caracteriza a cada distrito y es consecuente con la teoría. En el distrito, la organización de las empresas y de la red de empresas depende de las características de la sociedad local (conocimientos, valores e instituciones), algo que tiende a influir en todas las industrias locales.



Gráfico 1. ROI y ROE



Fuente: Fabiani *et alii* (2000a), p.23.

¹⁰ Creemos que es útil destacar que el SPF puede ser visto como un compromiso entre el enfoque «puro» y el enfoque «económico» de las fases de producción, que es conveniente, en términos econométricos, en el sentido de que no es demasiado exigente en cuanto a datos. Por enfoque «puro» nos referimos a la teoría «marginal» estándar, basada en la noción de la función de producción y entendiendo los procesos de transformación de ingresos y gastos como una «caja negra» y, por consiguiente, como un resultado sustancialmente técnico, completamente exógeno, que los economistas deben aceptar como una solución óptima al problema de la combinación de los factores de producción (Tani, 1989). Así, asumir tal hecho es símbolo de realismo para la identificación de la llamada «receta técnica» (Romagnoli, 1996), que es la combinación de ciertos factores (los flujos) que determinan el gasto máximo (eficiencia de gastos).

Un asunto diferente, que depende totalmente del empresario, es la elección de las técnicas de producción (eficiencia de ingresos) a través de las que la «receta técnica» trabaja; esto es, la activación de otros factores (los fondos) mediante la combinación de coeficientes técnicos. Un enfoque económico del proceso de producción según las características de las técnicas productivas, depende estrictamente de la elección del empresario y su dotación de factores, así como del conocimiento que ha sido adquirido en el nivel teórico de los modelos con contenidos descriptivos avanzados.

Georgescu-Roegen propuso un enfoque llamado «de flujos y fondos» (Georgescu-Roegen, 1992; Romagnoli, 1996), como quedó evidenciado, por ejemplo, en la forma extremadamente útil de leer evidencias empíricas de distritos industriales. Mediante la división sistemática y progresiva de las tareas productivas, o de parte de las mismas, vemos los distintos caminos que existen (cada eficiencia en su propio contexto) para fabricar los mismos productos. La noción de SPF conserva el sentido básico de la teoría «pura», al implicar la puesta en marcha de las mejores prácticas de un sector al completo como un hecho a asumir, y además definido como un conjunto de coeficientes productivos flexibles en el trabajo, de modo que los índices de las técnicas marginales de sustitución entre varios factores productivos se suceden a lo largo de la frontera de producción.

Sin embargo, esto nos lleva a una representación más consistente de la realidad, ya que presupone un proceso donde los «agentes», en función distintos a los ingresos clásicos (capital, trabajo y demás), determinan la forma en la que esos ingresos clásicos se combinan a lo largo del tiempo y el espacio (como sucede con compañías específicas) y la distancia (en términos de residuos negativos de gastos) desde la combinación más eficiente. Queda claro que estos agentes pueden ser de diversa naturaleza, incluso internos o externos a las empresas, y que los residuos empíricamente identificados siempre constituyen una aproximación a la realidad. La naturaleza y la extensión de esta aproximación trastoca obviamente el significado de las estimaciones. En términos rigurosos, podríamos hablar de una estimación de ineficacia sólo donde los ingresos y gastos fueran perfectamente homogéneos, mientras que deberíamos hablar más generalmente de productividad marginal si, como sucede en estos casos, gastos e ingresos son heterogéneos.

En nuestra comparación entre DF y NDF, tenemos motivos suficientes para creer que las causas y la extensión de esta heterogeneidad son verdaderamente relevantes. Además, la idea de las mejores prácticas es una asunción menos conveniente, ya que la gama de productos dentro de un sector determinado aumenta, y la que puede ser identificada como mejor práctica para cada uno de estos productos es, necesariamente, una media de muchas buenas prácticas. Es más, la heterogeneidad queda reforzada por el hecho de que lo que es estimado como un proceso técnico único no es bajo ningún concepto un proceso técnico puro, único, y sí una creación más general de valor por funciones generales (y procesos) de la empresa.

Los resultados muestran que el «efecto distrito» es estadísticamente significativo en 10 de los 13 sectores, y que en 8 de los mismos juega un papel positivo, en tanto que tiende a reducir los residuos negativos con respecto al correspondiente valor SPF. Este hecho es particularmente aparente en aquellos sectores donde el modelo de organización por distritos es característico de la producción italiana tradicional, por ejemplo empresas textiles y de ropa, bienes de cuero y productos procedentes de minerales no metales. Estos resultados son confirmados, y posteriormente ratificados, con repeticiones estimadas sobre una muestra reducida de compañías en las regiones centrales y del norte de la península italiana. Si estas regiones no suponían casos aislados, el «efecto distrito» podría haber sido influenciado por las repercusiones negativas de la inclusión de compañías del sur de Italia.

Así, tras haber cuantificado el «efecto distrito» «residual y sintéticamente», sus determinantes específicos, que emanan de una concentración local de economías externas, deberían ser explicados en términos cuantitativos y cualitativos. Estas economías externas son de varios tipos.

Las «economías de organización» son aquéllas que alientan el proceso de división del trabajo (de producción, estrictamente hablando, y otras funciones típicas de las empresas: adquisición de materias primas, servicios logísticos y marketing). Consecuentemente, se establecen mercados de subcontratación eficientes con un alto grado de especialización, con lo que se produce una saturación de fondos asignados a empresas únicas. Estas compañías son continuamente reagrupadas en un mosaico envolvente, y son capaces de buscar niveles de producción ventajosos para el umbral de productos estandarizados, así como beneficios de economías potenciales mediante la integración flexible para productos diferenciados.

Las «economías de conocimiento (contextual) y aprendizaje» son aquéllas que emanan de una actividad en red que está intrínsecamente relacionada con pequeñas y continuas innovaciones «tecnológicas» («duras»), que a su vez implican costes más bajos, e innovaciones «formales» («blandas») que determinan una prima de precios mediante la diferenciación. Éste es el caso de las industrias basadas en el diseño, como la moda.

Las «economías de concentración» en los mercados caracterizados por la entrada de intermediarios (materias primas, productos semi-manufacturados, energía, etc.) son aquéllas que surgen cuando los distritos, a través de sus redes de trabajo de operadores especializados, pueden actuar como colectivos especializados en la compra y, por lo tanto, pueden obtener mejores precios¹¹.

Las «economías de formación» son las equivalentes a las de organización en términos de formación de recursos humanos y de *humus* empresarial; es decir, en términos equivalentes a la acumulación de capital humano que se beneficie de la producción de ciclos productivos y, consecuentemente, de la especialización creciente (en el sentido amplio aportado por Smith).

¹¹ En Italia, esta posibilidad ha sido percibida y alentada, por ejemplo, por ciertos administradores de energía, como Edison Spa.



Las «economías de transacción» consisten en una reducción significativa de las asimetrías en la información, derivada del hecho de que todos los elementos implicados en el proceso se conocen entre sí. Este hecho ayuda a consolidar lazos de unión hacia la cooperación entre componentes de un mismo sistema, operando en escenarios diferentes pero interconectados del ciclo productivo, y no competir directamente, al menos en términos cortos. El coste reducido de los créditos bancarios para empresas, por otro lado inexplicable, puede ser considerado como una evidencia de este hecho (Finaldi Russo y Rossi, 2000).

Las «economías de adaptación al cambio» derivan de la información y difusión de una creencia espontánea de que los sacrificios de cada componente crucial (empresarios, trabajadores, administraciones públicas, etc.) deben hacerse por el bien final del distrito. Estas economías están estrictamente relacionadas con la estructura socio-cultural y política de la comunidad del distrito.

Es evidente que fenómenos similares, que deberían ser analizados separadamente e investigados en profundidad, son sólo percibidos incidentalmente o de manera impropia con un enfoque basado en la función estocástica de la producción.

Las «economías de organización», por ejemplo, que influyen en el grado de saturación del factores de «fondo» (recursos materiales y humanos), pueden afectar a la estimación de la definición residual de una función productiva donde nosotros representamos valores en *stock* (refiriéndose a los factores relativos al «fondo») por un lado, y, al mismo tiempo, al «flujo» de valores (el *output*) incluso más debatidos, tal y como sostiene Georgescu-Roegen (1966).

Las economías de conocimiento (contextual) y de formación modifican progresivamente las características cualitativas e incluso el potencial de los recursos humanos (trabajadores, empresarios). Además, ellos contribuyen consistentemente al aspecto residual, mientras que deberían sugerir una cuantificación diferente de la dotación.

La percepción de las economías de transacción es incluso más compleja. Ésta implica intrínsecamente una comprensión de los costes estándar del mercado (dentro del distrito), algo que además «contamina» todas las otras economías de coordinación típicas de una organización interna de compañías.

A pesar de los problemas y las dificultades lógicas consideradas anteriormente, creemos conveniente concluir afirmando que la mayoría de las investigaciones llevadas a cabo por el Banco de Italia confirman el hecho básico de que las compañías agrupadas dentro de los distritos son muy a menudo, por no decir siempre, *ceteris paribus*, más rentables que las compañías adscritas en términos de «no distrito».

3.1. Algunos posibles escollos

Otros posibles aspectos de los anteriormente mencionados abiertos a discusión son de una naturaleza estrictamente econométrica y conciernen problemas desafiantes de endogeneidad, siempre aptos para ser expuestos en casos analíticos del estilo. Si las áreas que muestran la industrialización sobre el rango italiano, siendo el mayor nivel debido a una alta concentración de pequeñas y medianas empresas, son definidas como distritos, entonces debería corresponder al orden tautológico verificar las mismas pequeñas y medianas empresas que sean más eficientes que todas las demás localizadas en el área. Esta mayor eficiencia debería estar implícita en el hecho de haber encontrado un camino para proliferar principalmente dentro de aquellas áreas donde son observadas.

Aunque tales críticas pueden tener alguna justificación, en nuestra opinión no invalidan los resultados obtenidos por los investigadores del Banco de Italia.

La definición de una compañía de distrito adoptada por los investigadores del Banco de Italia –por ejemplo, una compañía localizada dentro de un «sistema de trabajo local» que presenta ciertos requisitos (ISTAT y Sforzi, 1997)–, independientemente de su pertenencia al sector que caracteriza al distrito (en el que madura la economía específica y externa más fuerte), apenas representa por ella misma una buena garantía contra la endogeneidad, como puede argumentarse por el hecho de que es además el objeto de la crítica exactamente opuesta (Tattara, 2001).

Además, las pequeñas y medianas empresas correspondientes al área caracterizada como «no distrito» no están necesariamente aisladas, aunque sí en desventaja *a priori*. Muy a menudo forman parte de una red de trabajo de compañías localizadas en otras áreas, en las que se usan economías externas no locales (considerando las redes de trabajo extensas de subabastecimiento), o parte de un sistema local de un marco catalogado como «no distrito» (considerando las aglomeraciones urbanas con relación a las economías específicas externas), que no pueden ser consideradas *a priori* inferiores a las pertenecientes al distrito.

La evaluación comparativa sobre la eficiencia fue llevada a cabo por los investigadores del Banco de Italia no sólo para el territorio nacional al completo, sino para las regiones agregadas situadas en el centro y Norte del país. Los resultados obtenidos no presentan diferencias sustanciales, permitiendo además deducir que el peso de las compañías aisladas (compañías que no se pueden beneficiar de la proximidad de economías externas u otras formas de conexiones entre compañías), presumiblemente con una presencia mucho mayor en las regiones del sur, no es suficiente para influir en los resultados de forma significativa. Además, la comparación concierne esencialmente a las compañías de distrito y compañías comparables dentro de sistemas de otro tipo. Por esta razón, deseamos señalar de nuevo que la comparación no puede ser cerrada si se encuentra «distorsionada desde el principio», tal y como algunos autores afirman.

4. La competitividad internacional de los distritos industriales

La segunda perspectiva desde la que se analiza el «efecto distrito» es la del comercio internacional. Una vez que la mayor productividad de los DF ha sido comprobada acertadamente, parece razonable que tratemos de entender hasta qué punto las ventajas del contexto del distrito pueden trasladarse a una mayor capacidad para copar las fuerzas de una competición internacional.

Los investigadores del Banco de Italia desarrollaron dos *tests*:

- 1) El primero es una versión extendida y ecléctica del tipo de test Heckscher-Ohlin (H-O). Éste se refiere a una unión entre la red del sector de la exportación (ventajas comparativas) y un grupo de variables con los factores agregados tradicionales de producción, que representan algunos de los requisitos tecnológicos y organizativos influenciados por la localización en un espacio determinado, según la hipótesis procedente de la «nueva geografía económica» (NEG) (Krugman, 1991).
- 2) El segundo *test* deriva casi completamente del marco de trabajo ofrecido por la NEG, y está relacionado con las cuantificaciones directas de los factores espaciales capaces de generar ventajas competitivas.

En el primer caso (Gola y Mori, 2000) se realizó un panel de ejercicios con datos distribuidos entre 84 sectores de manufacturación observados durante un periodo de tiempo de 13 años (1983-1995)¹².

Las estimaciones de la ecuación clásica H-O muestran resultados limitados. Las tres variables probadas son estadísticamente significantes, dejando evidencia consistente con el conocimiento establecido relacionado con el modelo italiano de especialización de mercados: positivo para la intensidad laboral y negativo para la intensidad del capital humano y material.

Otras cuatro variables fueron incluidas en la ecuación para estimar una fuente de retornos de escala creciente y decreciente (concentración geográfica, congestión del transporte, dimensión interna de las compañías y posibilidad de convertirse en distrito); esto aumentó el poder explicativo del modelo alrededor de un 50%. Los resultados no alteraron el significado estadístico

¹² Los datos referentes a las compañías se toman de la base de datos de DEFLAZ, perteneciente al *Centro de Bilanci*. Es un ejemplo cerrado de 5.054 compañías industriales, representativas de la industria italiana. Las compañías tienen, como mínimo, un empleado. En este archivo, los datos son homogéneos en el tiempo mediante la construcción de unidades contables ficticias capaces de permitir todas las operaciones extraordinarias de las empresas. Los datos son oportunamente deflactados utilizando el índice de precios general (Gola y Mori, 2000; p. 83).

Primero, probamos una ecuación tradicional H-O, retrocediendo los balances de sector normalizados del mercado internacional italiano sólo en la intensidad de tres factores productivos (en el valor añadido): capital, capital humano y trabajo.

En un estadio superior, la estimación se realiza con un modelo H-O extendido, incluyendo no sólo variables de intensidad factorial, sino además 4 *proxis* del fenómeno organizativo y territorial: a) concentración geográfica de la producción; b) tamaño de los distritos; c) tamaño medio de las compañías del sector y potencial relevante a escala de retrocesos internos; y d) costes de transporte asociados con el fenómeno de la congestión.

de las tres variables factoriales clásicas, al tiempo que evidenciaron el impacto negativo de la concentración geográfica, la congestión del transporte y el tamaño de la compañía, junto con el impacto positivo de su capacidad de convertirse en distrito.

Debe destacarse que la identificación del efecto distrito en la determinación de la balanza comercial del sector no puede limitarse al coeficiente ni al signo de la variable explícitamente señalada como *proxy*.

La definición de la variable relacionada con el capital humano (definida como la diferencia entre el salario medio para cada sector y el menor salario medio) está significativamente influenciada por el impacto del capital humano «codificado», o lo que es lo mismo, la parte del conocimiento estrictamente asociado con la cantidad de capital material por trabajador¹³. La mejor actuación internacional se asocia con los sectores donde este porcentaje es menor, con una presencia mayor de distritos y la riqueza de su capital humano, en términos de conocimiento práctico o «contextual» (Becattini y Rullani, 1996). La conclusión de que existe una relativamente alta correlación negativa entre la cantidad de capital humano y la consideración «no distrito» confirma este hecho. Tal y como queda reflejado en la ecuación, el capital humano «formal» (por ejemplo, el que deriva de una educación formal) en la industria manufacturera italiana, tiene un impacto negativo en el mercado internacional, mientras que el capital humano «contextual», particularmente bien preservado en los distritos, tiene un efecto positivo. Este efecto debe añadirse al expresado por los indicadores de negación del distrito en la ecuación.

Además de todo esto, también tenemos la contribución positiva de la intensidad laboral por sí misma, la cual se encuentra influenciada por el «efecto distrito» desde que los sectores en los que los distritos y el conocimiento contextual conectado son más fuertes son los que tienen la más alta intensidad de mano de obra por unidad de valor añadido. Puede afirmarse, por tanto, que, lógicamente, si el mercado italiano puede considerar el trabajo como una fortaleza, es simplemente porque este factor está basado en el conocimiento contextual de distrito.

El segundo análisis (Bronzini 2000) se centró en el efecto que los factores espacialmente localizados en una escala provincial deberían tener sobre las exportaciones de nuestro país. Las ecuaciones utilizadas para la estimación estuvieron centradas en un periodo de 3 años (1995-1997), y se referían a la industria de manufacturación italiana como un todo y a los 17 sectores distintos dentro de la misma¹⁴.

¹³ En general, es obvio que el nivel medio del salario sector refleja su influencia en el conocimiento del contexto. Pero empíricamente, vemos que un sueldo alto se encuentra asociado con sectores típicos de capital intensivo y, en particular, con los sectores intensivos de capital humano formal y material.

¹⁴ La ecuación para la industria manufacturera al completo, sobre la base de datos agrupados (17 sectores de 95 provincias); las cuentas para el logaritmo de exportaciones provinciales por empleado, comparadas con la media nacional, por el logaritmo de la extensión de la distritualización; el número medio de trabajadores en las unidades locales; la dotación de infraestructuras en dos *dummies* macroterritoriales de las regiones del sur y centro de Italia y 17 sectores. Los resultados estadísticos de la estimación son aceptables: la varianza explicada por el modelo es un 34% del total, y ambos coeficientes de las dos regresiones logarítmicas y las dos marcas territoriales fueron ampliamente significativas.



La estimación de la ecuación agregada indica que la *proxy* de distrito (calculada como el porcentaje de empleados en el distrito Comuni sobre el total de trabajadores de la provincia) y los indicadores infraestructurales (existencia de carreteras, autopistas, puertos, aeropuertos, sistemas eléctricos, abastecimiento de agua y otros), cuentan dentro de un posible efecto positivo. Un efecto positivo, aunque estadísticamente menos fiable, también puede verse en el caso de la media del número de empleados. Las dos ubicaciones territoriales referidas fueron la Italia central y las regiones del sur. Ambas tienen un impacto negativo. Las estimaciones de las ecuaciones del sector confirman estos datos¹⁵, además de incluir identificaciones sustanciosas del «efecto distrito».

En relación con esta idea, tenemos que aportar dos observaciones básicas:

La primera, desde el punto de vista teórico, es que debemos considerar la consistencia de la que gozan los marcos de trabajo NEG, comparados con aquéllos que ahora son formuladas bajo la experiencia del «efecto distrito». En nuestra opinión, hay un punto preliminar crucial que debemos clarificar. Hasta qué punto una idea de la realidad basada principalmente en el concepto de «espacio» (entendido como un contexto homogéneo y definido exógenamente *a priori* en relación con un sujeto particular), como la aportada para la NEG, puede estar unida con otra, como es el caso de los distritos, cuya idea está basada en el concepto de «territorio» (en el sentido de los resultados de un proceso de interacción en forma de espiral entre una comunidad humana organizada y su entorno)¹⁶.

Otra observación surge de la consideración estadística y está relacionada con la base de datos usada para el análisis, que no permite su uso para mercados interregionales y estima la capacidad de exportación de aquellas regiones cuyos distritos operan en los niveles iniciales e intermedios del *filière*.

¹⁵ Las 17 ecuaciones del sector están basadas en una puesta en común de datos anuales por provincia y *dummies* temporales referidos a cada año (1995, 1996 y 1997).

Los resultados sostienen los hechos relevantes del complejo fabril. En todos y cada uno de los 17 sectores el distrito *proxy* emerge con un signo positivo: en 9 casos el coeficiente es significativo en el 99%, en dos casos en un 95%, y en otros dos en un 90%. Encontramos coeficientes no significativos en sectores típicamente pertenecientes al rango no distrito (productos químicos, medios de transporte además de los coches, comida, bebida, tabaco, caucho y plástico).

Los *dummies* territoriales muestran un signo negativo, pero el correspondiente a la Italia central se muestra más débil (en ocho casos su relevancia estuvo por debajo del 90%, mientras que el mismo parámetro en el sur de Italia alcanzó el 99% en todos los casos).

El *dummy* del sur tiene mucho más poder explicativo (desde un mínimo de 6,08% a un máximo de 30,24%). El poder explicativo del distrito *proxy* aumenta en una medida tan significativa que abarca del 0,11 al 10,45%, y en sectores típicos de distrito, entre un 2 y un 3%.

¹⁶ No podemos considerar el modelo NEG como un gran logro sobre el básico H-O. Uno de sus fundamentos es la función de producción agregada (por producto en el mejor de los casos), con todos los límites meticulosamente detallados por la bibliografía existente. Los materiales con los que se construyen las explicaciones no presentan elementos originales de los que postula la economía espacial convencional y, por lo tanto, con un artefacto conceptual que reduce el fenómeno del aumento de los retornos (internos o externos a la empresa) a una vuelta a la escuela purista del reduccionismo metodológico de la economía (Krugman, 1997; pp. 4-7). En un contexto de este tipo, añadir al distrito *proxy* otras variables constituye una operación de sincretismo.

En conclusión, debemos subrayar que estos dos análisis, tal y como habíamos observado en el caso de los *tests* sobre la productividad de las empresas, la formulación econométrica (que es mucho más difícil en el caso de hipótesis sobre los distritos industriales que para las hipótesis NEG) no toma plenamente en consideración una parte fundamental del asunto.

Un aspecto importante que deberíamos mantener en mente es que las ecuaciones estimadas sólo consideraban los factores del lado de la oferta. Una contribución esencial entre las nuevas teorías sobre mercado internacional (Linder, 1961) retoma un marco de trabajo lógico que ya antes había aparecido en los escritos de William Petty (siglo XVII) y, mucho más recientemente, en las contribuciones de Porter (1989) sobre las ventajas competitivas de las naciones, así como en las investigaciones sobre lo que ahora se ha denominado mercado horizontal. Estas nuevas teorías están en la línea de algunos desarrollos recientes en el análisis de los distritos, centrados principalmente en el aspecto de la demanda (más precisamente en la dinámica de las necesidades humanas), y son particularmente útiles para explicar el éxito de la exportación del distrito italiano. Las exportaciones están fuertemente influenciadas por el nivel de sofisticación de la demanda doméstica de determinados productos (comida, ropa, bienes domésticos y maquinaria relacionada), que maquillan la amplia mayoría de las exportaciones de los distritos. Este nivel de sofisticación actúa además como una maquinaria poderosamente engrasada, continuamente regenerada por el conocimiento adquirido en el contexto.

5. El «denominado» mercado laboral

El tercer estadio de verificación efectivamente analizado por los investigadores del Banco de Italia fue el relativo a uno de los puntos más delicados y complejos de la teoría del distrito: «el denominado mercado de trabajo».

Se desarrollaron dos tipos de análisis. El primero, realizado por el INPS (Instituto Nacional de Prevención Social), estrictamente dedicado a este mercado (Casavola, Pellegrini y Domagnano, 2000)¹⁷, estaba encaminado a identificar ciertas características esenciales tradicionalmente asociadas con los distritos, según quedó reflejado en trabajos previos sobre esta materia. Los resultados obtenidos fueron alentadores.

¹⁷ Los datos del INPS sobre empleados, a través de una muestra, estaban enlazados con los datos del INPS sobre empresas. Del ejemplo tomado referente a los trabajadores, se obtuvieron otras tres muestras. En particular:

- 1) Una submuestra de empleados que trabajaron en compañías fabriles con menos de 250 empleados entre 1986 y 1994.
- 2) Una submuestra de jóvenes trabajadores que trabajaron por primera vez entre el periodo de tiempo entre 1986 y 1994.
- 3) Una submuestra de empleados nacidos después de 1949, que aparecen en los archivos desde 1975 en adelante, y cuyo empleo y pertenencia a la empresa actual entre 1989 y 1994 puede ser establecida (la base de datos del INPS en 1994 consistía en 319.485 empresas, de las cuales 131.900 operaban en distritos industriales). Las variables bajo observación se referían a: estructura de empleo; rango de sueldos; paga inicial; forma de entrar en el mercado laboral; relación entre edad y experiencia laboral; situación actual (por ejemplo, el número de años que el trabajador ha pertenecido a la misma firma); y aumento del sueldo durante el tiempo de empleo.



La edad media de las personas que empiezan a trabajar (un *proxy* de educación formal) en un DF es constantemente inferior, y se encuentra asociada con los salarios más bajos durante los primeros 2-3 años.

Con el tiempo, el aumento del salario es mayor para los trabajadores y aprendices en los distritos (Gráfico 2), en tanto que un gran número de aprendices adquieren destrezas en un plazo de tiempo determinado. Esta diferencia emerge después de una experiencia de seis años y da lugar a un mayor nivel salarial promedio global.

Por otro lado, el promedio total de las ganancias por trabajo es menor, debido al bajo número de empleados (empleos de oficina y de cualificación media) y ejecutivos.

El salario promedio superior desaparece después de 15 años de trabajo, al tiempo que un número significativo de trabajadores (aquéllos con mayores ingresos) tiende a cambiar hacia el trabajo por cuenta propia.

De hecho, cuando la edad biológica alcanza los 36-40 años, después de una experiencia laboral de 15-20 años, los trabajadores de distrito muestran una media de antigüedad más baja en general y en aquellas empresas donde ellos han trabajado hasta la fecha. Estos resultados son una clara señal de que con la misma experiencia laboral la movilidad de los trabajadores entre las empresas es mayor, y el efecto de los trabajadores que prefieren el autoempleo puede ser claramente sentido. La tasa de supervivencia es menor entre las jóvenes empresas, mientras que las que sobreviven a los primeros años de gestión suelen llegar a funcionar durante un periodo de tiempo bastante largo.

A partir de estas investigaciones pueden hacerse algunas consideraciones. Los trabajadores de distrito empiezan a trabajar a una edad más temprana que otros trabajadores pertenecientes a otros sectores y localizaciones. Durante los primeros años de empleo, la transmisión y acumulación de conocimientos compensa los salarios relativamente bajos recibidos. Esta idea se encuentra perfectamente en la línea con los puntos que Becker (1964) tiene que realizar sobre el llamado «entrenamiento laboral». Esta compensación es definitivamente mejorada por las expectativas que derivan del trabajo en un entorno como el distrito, donde hay comparativamente una mayor probabilidad de que el conocimiento adquirido no sea desperdiciado en un futuro, máxime en distritos específicos (y no en empresas específicas).

Una vez que los años de aprendizaje han finalizado, el salario medio aumenta acentuadamente, alcanzando la mayor productividad, que a su vez proviene de la adquisición del conocimiento del contexto. Después de un número de años, los trabajadores que han adquirido mejores destrezas, desarrollado mayor experiencia y adquirido manejo tecnológico y organizativo, tienen una tendencia a saltar hacia el autoempleo o a convertirse en pequeños empresarios.

La otra investigación (Omiccioli y Quintiliani, 2000) estaba relacionada con algunas de las premisas esenciales sobre la propiedad y la administración de las empresas, junto con algunos aspectos de la organización del trabajo. Los dos fenómenos se analizaron conjuntamente, en un intento de comprender cómo la gran movilidad del entorno social y cultural y la capacidad de adaptación y el dinamismo de la comunidad humana, dentro de los distritos industriales, se convierte en una capacidad constante, que ha quedado demostrada por la organización productiva interna de las compañías, y su capacidad de cambio y adaptación a las nuevas circunstancias.

En conclusión, el estudio establece una muestra de cómo el mercado laboral podría ser un incubador para el empresariado. Además, busca establecer la relación entre la forma peculiar de administrar los recursos humanos, gracias a la flexibilidad, con la forma en la que se amortiguan los altos y bajos de la coyuntura económica. La metodología seguida fue una encuesta, a través de un cuestionario presentado a una muestra de las DF y una muestra de control de las NDF¹⁸.

Una vez más, las principales diferencias obtenidas confirmaron la hipótesis que se dedujo en estudios previos sobre el tema. La proporción de propietarios de empresas residentes en la zona es mayor en los distritos (92% frente al anterior 86%), así como la proporción de propietarios que dirigen su propia empresa, o personas con conexiones familiares o afinidades con la dirección de la empresa (94% frente a un 90%). La dinámica del cambio de una posición de trabajo subordinado a una actividad directiva en los distritos, muestra que la mayoría de la experiencia laboral de la gente que llega a convertirse en propietarios es obtenida en otras empresas (64,5% de los casos frente a un 49,9%). Por el contrario, los casos estudiados en las DF revelaron una incidencia del 26,3% de propietarios que habían trabajado previamente en la misma empresa, por oposición a las NDF, donde el 38,7% de los propietarios vinieron de otras compañías.

En otras palabras, la movilidad social en los distritos está fuertemente asociada con la posibilidad de «trabajar por cuenta propia», mientras que en otros lugares hay una fuerte tendencia a hacer «carrera dentro de la misma empresa», que a su vez se encuentra organizada con unos parámetros fuertemente jerarquizados (Omiccioli y Quintiliani, 2000; p. 342).

En los distritos, cuanto más pequeñas son las empresas, mayor probabilidad existe de que un *manager* sea rescatado de otra empresa local, donde trabaja como empleado. Esta situación no la encontramos fuera de los distritos, donde cuanto mayor es la firma, más probabilidades existen de que los directores vengan de posiciones no directivas dentro de la misma empresa.

¹⁸ «El estudio consideró 14 de los 199 distritos industriales identificados por el ISTAT. El área de Altamura (provincias de Bari y Matera) fue añadida, aunque no clasificada por el ISTAT como un sistema autónomo de trabajo local. Se trata de una 'historia de éxito', comparable a las situaciones en los distritos desde varios puntos de vista. Las muestras se seleccionaron de la base de datos de los balances de compañías del CERVED. Con el propósito de dar a los resultados obtenidos un nivel mínimo de significación, se estableció un límite superior de variables dimensionales: sólo se consideraron aquellas firmas que tuviesen un volumen de negocio superior a 500 millones de liras en 1995» (Iuzzolino, 2000; p. 299).



En lo que a la organización del trabajo se refiere, el ajuste a las tendencias económicas y las coyunturas dentro de los distritos toman la forma de «flexibilidad externa». Esto significa que se encuentran implícitamente en estrecha relación con los parámetros «empresa» y «entorno» en el que se opera. En el caso de aumentos repentinos de la producción, las DF se encaminan hacia mayores extensiones de subcontratación en la industria local en un 41% de los casos, en contraposición al 27% de los casos de las NDF. Cuando la demanda cae, sin embargo, las empresas de distrito reducen su uso de esta opción en un 44% de los casos, en contraposición al 27% de las NDF. Esta movilidad de los trabajadores de una empresa a otra puede ser considerada, además, como un mecanismo más o menos espontáneo de la flexibilidad externa. En las DF, el 56% de los trabajadores cualificados (sobre todo de forma más reciente) y el 44% de aquéllos que no han adquirido especialización alguna, vienen de otras compañías del mismo sector. Los correspondientes porcentajes fuera de los distritos son del 45% y del 25%, respectivamente. Los resultados son muy similares en el caso de los aprendices. Dado el suministro de trabajadores en las principales industrias del distrito, y dada la tendencia de las empresas a proliferar en el mercado, estas conclusiones pueden resultar obvias, además de aproximadas, pero sobre todo resultan útiles para subrayar la importancia de las economías externas de formación.

La situación en cuanto a los recursos de la flexibilidad interna, en términos de la relación directa entre la compañía y la contratación del trabajo, es bastante más cautelosa. Si la demanda cae, el 23% de las DF reaccionan mediante la no renovación de los contratos temporales, por contraposición del 29% de las NDF. En otras palabras, incluso cuando la estabilidad es menor en lo concerniente a la relación existente entre el empresario y el trabajador, el primero es más cuidadoso en una DF con la inversión en capital humano y los costes derivados cuando éste se pierde. Este hecho permite ver las dimensiones de la importancia crucial de la adquisición del *know-how* para explicar las ventajas competitivas de los distritos. Las DF muestran una flexibilidad limitada en estos casos: las habilidades profesionales y el conocimiento obtenido a través de los años en la experiencia laboral son claves para aferrarse a un precio más alto.

Otras conclusiones apoyan estas consideraciones: recursos como las horas extras son registrados en el 60% de los casos en las DF, en contraposición al 51% de las NDF. Es más, las DF contratan tanto temporal como definitivamente a más trabajadores con habilidades adquiridas (22%), en contraposición a lo que sucede en las NDF (18%). La posibilidad de aprovechar el mercado laboral local es mucho mayor en los distritos.

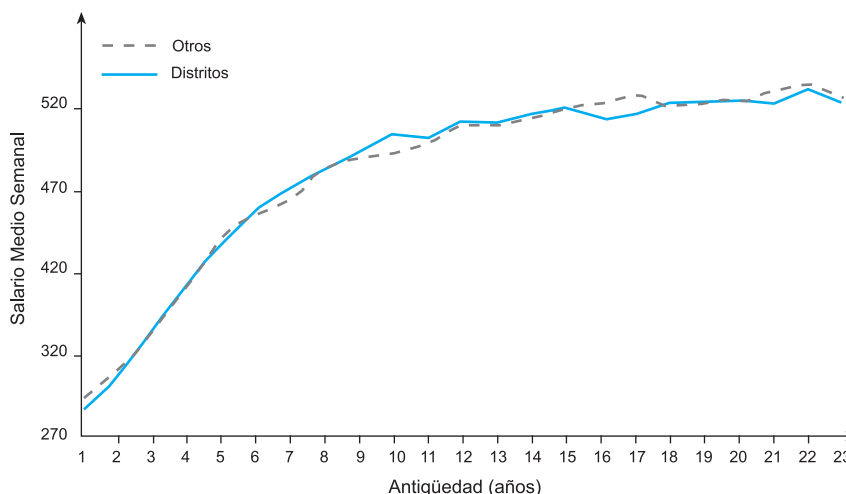
El 80% de los trabajadores con formación contratados en los distritos en 1997 vino del sistema de trabajo local, al contrario de lo que sucede en las áreas no catalogadas como distritos, donde sólo se cuenta con un 50% de este tipo de trabajadores. Esta diferencia indica que las DF recurren en una gran proporción al conocimiento del entorno (el saber adquirido en el distrito o zona). Una diferencia todavía más aplastante viene en el caso de los trabajadores no formados, aun cuando el 85% de estos se encuentran *in loco* en los distritos, y el 71% en otras áreas. Es más, la contratación de personal en los distritos tiene lugar principalmente a través de fuentes informales, coincidiendo con el tamaño de las redes familiares de trabajo: en 1997 las DF recurrieron a

unos recursos provenientes de estas redes de trabajo tan bastos que contaron con el 73% de sus aprendices (en contraposición al 50% en los NDF), el 64% de sus trabajadores sin formación (frente al 58%) y el 68% de sus trabajadores cualificados (en oposición al 37% del otro registro).

Toda esta información documentada arroja luz sobre algunos aspectos diversos del asunto de las DF, apuntando varias consideraciones.

La categoría «mercado de trabajo» implica la descripción de un trabajo realizado como una tarea simple que tiene una dimensión única. Las actuaciones en los ámbitos laborales pueden ser divididas en clases homogéneas en relación con el trabajo desempeñado, por ejemplo, por el operador de la espuma, el operador de la máquina del molino, etc. A través de esta perspectiva, cada trabajo puede ser resumido como un precio. Este hecho fue considerado cierto en la etapa fordista del capitalismo, cuando las peculiaridades de cada trabajo desempeñado de forma individual fueron consideradas como un obstáculo para el flujo del proceso de trabajo (por ejemplo, la cadena de montaje). Hoy en día, esta interpretación nos parece estéril, una abstracción inaceptable. La reacción natural de los economistas del *mainstream* es multiplicar los mercados de trabajo sin limitación. Teóricamente, la sustitución marginal de cada puesto de trabajo único con otros permite que el sistema funcione. Pero esto no cambia la cuestión básica a entender, que surge de considerar el trabajo como un «bien» homogéneo (dentro de un mercado progresivamente más pequeño), cuyo precio es capaz de proporcionar toda la información necesaria para el trabajador que cambia de un puesto a otro. Esto implica que la elección de un trabajo no tiene nada que ver con la personalidad individual de cada trabajador y que no redefine su estatus dentro de una comunidad. Siguiendo el mismo marco de trabajo lógico desde la perspectiva de un empresario, podría ser distinto si una persona en lugar de otra cualquiera llevara a cabo una tarea específica.

Gráfico 2. Porcentaje semanal de sueldo y antigüedad en los distritos y fuera de ellos. Norte y Centro de Italia; empresas con menos de 250 trabajadores; trabajadores masculinos y aprendices (1989-1994)





El «denominado» mercado de trabajo se divide en muchos lugares totalmente diferentes y en muchas clases de conocimientos profesionales, cada uno de los cuales tiene su propia «recompensa social» dentro de las distintas sociedades locales. Esto hace que los salarios, el mero del trabajo, lejos de presentarse como una variable exhaustiva (Brusco, 1989).

Los distritos industriales pueden describirse como un tipo de proceso en forma de espiral que envuelve por completo a una comunidad local y a su correspondiente aparato productivo, además de los efectos que la situación exterior tiene sobre el capital, en forma de nuevas empresas o la disolución de compañías locales previamente existentes. El conocido como circuito del mercado de trabajo está hecho a base de acciones y retroalimentaciones que avanzan y retroceden entre la comunidad local y las empresas, llevando a cada una de ellas a modificar su comportamiento individual y a buscar soluciones comunes.

La función del circuito no es sólo la labor estándar asignada. Tiene además que actuar como un incubador del tejido empresarial y otros mandos profesionales, que son necesarios para carburar la continua tendencia a retroceder en número de empresas que caracterizan el dinamismo evolutivo de los distritos. Si el principal mecanismo de crecimiento en un distrito industrial está centrado en la continua división de las funciones de producción, es además necesario un mecanismo paralelo de naturaleza social y cultural que empape la comunidad por completo. Los distritos industriales tienden a generar sujetos que pueden (desde un punto de vista técnico y organizativo) soportar el riesgo de fracaso. E incluso cuando las oportunidades de éxito tienen que aclararse, estos sujetos pueden entender las necesidades productivas de un sector particular.

Dentro de los distritos, el llamado mercado laboral está destinado a mantener el mecanismo de movilidad social, al tiempo que la competitividad del distrito depende de este fenómeno. El cambio de un trabajo subordinado al autoempleo y el empresariado es una forma natural de reorganización y de explotar las mejores fuerzas (una localización óptima del potencial de crecimiento individual), y es además una función precisa para esta forma de organización.

6. Conclusiones

En resumen, ¿qué podemos extraer del trabajo llevado a cabo por el Departamento de Investigación del Banco de Italia¹⁹, examinado al detalle en este artículo? Se pueden sacar tres conclusiones:

1. Las empresas de distrito muestran una mayor productividad que sus competidores situadas en áreas catalogadas como no distritos²⁰.

¹⁹ El propio Banco ha realizado otra investigación muy interesante, basada en el mercado de crédito, que aún no hemos analizado.

²⁰ Nova (2001) realizó una investigación similar.

2. La cuota de productos italianos a los que los distritos contribuyen en mayor medida muestran mayor competitividad internacional. O, dicho de otra forma, los distritos industriales muestran mayor competitividad internacional que otras áreas de producción, especialmente en el caso de ciertos tipos de productos (algunos bienes materiales para hogar, etc.).
3. El llamado «mercado laboral del distrito» es «intrínsecamente» diferente a otras instituciones aparentemente similares en otras áreas productivas.

En estas notas sobre las conclusiones, nos gustaría dejar abiertas las puertas a nuevas investigaciones y consideraciones teóricas, que todavía no se encuentran plenamente desarrolladas, y su libre interacción sigue siendo útil y deseable. Nos centraremos en tres aspectos: *a)* las unidades más pequeñas de análisis en las economías industriales aptas para preservar la unidad con la teoría del valor; *b)* las peculiaridades del llamado mercado laboral de distrito; *c)* la introducción de la categoría «territorio» en el análisis del fenómeno productivo. Las insuficiencias del análisis económico para explicar la complejidad del fenómeno del distrito se hará evidente.

Siempre es difícil aislar el coste de un producto específico (por ejemplo, un nuevo tipo de tejido con un color y textura especial), debido a la unión existente entre las actividades internas de la compañía que realiza la manufacturación y el contexto de la misma compañía (local, técnico, etc). Pero cuando la producción es un asunto de la empresa de distrito, las dificultades se agudizan. La red de trabajo de operaciones, que están relacionadas con la producción de forma directa o indirecta, está intrínseca y variablemente unida, y los actores en escena (compañía, familias, instituciones) son tan interdependientes que es imposible ir más allá del «coste directo» de cada artículo fabricado y vendido desde el distrito.

El argumento es difícil de deshacer, ya que las conjunciones y las conexiones entre el coste y los distintos tipos de economías externas (de organización, conocimiento y aprendizaje del entorno, concentración, formación, transacción, adaptación a las coyunturas económicas), que caracterizan al distrito son bastamente complejas y numerosas.

En una perspectiva a largo plazo, el único coste de producción que debería ser tomado en consideración es el que se encuentra a cargo del distrito al completo para fabricar todos sus productos. Entender y aislar el efecto de interconexión entre empresas de distrito, tal y como hace el Banco de Italia, es un paso muy importante para la abstracción de la teoría económica contemporánea basada en la estructura de los costes de una compañía genérica individual. Pero, en primer lugar, esto debilita la percepción del hecho de que la unidad de análisis de la teoría usual de los precios a largo plazo es siempre una entidad colectiva, tanto en el sector industrial como, en este caso, en el distrito. De otro modo, no se cumple la teoría usual de los precios a largo plazo. En segundo lugar, se confunden casos que tienen distintas características de distrito con casos donde las mismas características son débiles y cuestionables. La tercera



razón, no se distingue entre los distritos especializados en productos varios, como textil, zapatos y azulejos de cerámica, mezclando las características de cada uno de ellos. Sin embargo, es un paso más para abrir el camino hacia estudios más complejos y detallados.

Similares observaciones pueden ser aplicadas a otro aspecto en las investigaciones realizadas por el Banco de Italia; por ejemplo, un concepto de territorio asumido no como una forma de distinción geográfica trivial (por ejemplo, Norte-Sur), sino como una entidad que puede acumular diferencias económicas entre lugares específicos (distritos) comparados con otros (no distritos). Pero no se han señalado todas las consecuencias que podrían haber sido trazadas en esta distinción. La esclarecedora ilustración de las peculiaridades del mercado laboral del distrito no se ha remontado hacia la consideración de éste como una unidad interpretativa. En nuestra opinión, lo que realmente es relevante en esta investigación es la confirmación de que dentro de los distritos hay una continuidad significativa entre el estatus del trabajador subordinado y el estatus del empresario. De forma opuesta a la postura clásica, las perspectivas marxista y neoclásica que establecen un contraste claro entre aquéllos que poseen los medios de producción (empresarios) y aquéllos que no (trabajadores), encontramos una situación en la que los que tienen el capital y desean explotarlo tienen que permitir a los trabajadores adquirir una experiencia productiva sustancial. Este conocimiento contextual, considerado como una herramienta de producción (capital humano), esencial y «endosomática» (Georgescu-Roegen, 1966), es crucial para la vitalidad del proceso de producción. Esta situación es bastante similar a la de los artesanos medievales, que formaban a sus aprendices y futuros competidores.

Estos estudios del Banco de Italia han «comprobado» esta percepción fundamental de la teoría del distrito industrial. En nuestra opinión, sugerimos dar un giro de tuerca al enfoque teórico de mercado laboral, para contar con la institución peculiar que es el mercado de trabajo como un incubador del empresariado. Este es el motivo fundamental por el que llamamos al mercado de trabajo de distrito como «el denominado mercado de trabajo de distrito».

Creemos que el mecanismo de una división de la producción de los distritos de forma progresiva y autónoma podría ser incomprensible en un microcosmos productivo como el distrito, si el llamado mercado laboral sólo reasignara capital productivo humano y «capacidades productivas», y no quedara relacionado con algún tipo de incubadora de capital empresarial. La red de mercados locales, que es la base del crecimiento en productividad e innovación de los distritos, no podría funcionar si no hubiera forma de alentar a aquéllos que se sienten capaces y preparados para iniciar una actividad independiente. La propensión a hacerlo resulta permeable en las sociedades locales y compañías en las áreas donde florecen las DF. Aquéllos que se sienten frustrados por «trabajar bajo las órdenes de un jefe» deben ser alentados para que tomen el riesgo de acercarse al autoempleo. Ésta es la propensión concreta que surge a la hora de tomar riesgos, que ocasionalmente reducen la estima de éstos, y que resulta esencial. Es una parte integral para la recompensa social, en una sociedad donde la posesión importante de conocimientos y el hecho de gozar de una buena reputación local son argumentos considerados como suficientes para empezar un nuevo negocio. Esta situación puede sobrevenir de forma más rápi-

da en los distritos que en las áreas industriales dominadas por grandes empresas. Se trata de un proceso complicado y frágil, que se encuentra a mitad de camino entre los fenómenos económicos y productivos, por un lado, y los fenómenos sociales y culturales, por otro. Ésta es la única manera en la que el distrito puede reproducirse socialmente y renovar su competitividad.

7. Bibliografía

- AMATORI F. y A. COLLI (2001): *Comunità d'impresе. Sistemi locali in Italia tra Ottocento e Novecento*. Bologna, Il Mulino.
- BAGNASCO, A. (1977): *Tre Italie: la problematica territoriale dello sviluppo italiano*. Bologna, Il Mulino.
- BAGNASCO, A. (1999): *Tracce di comunità*. Bologna, Il Mulino.
- BAGNASCO, A. (2003): *Società fuori squadra*. Bologna, Il Mulino.
- BECATTINI, G. (1990): «The Marshallian industrial district as a socio-economic notion»; en PYKE, F.; BECATTINI, G. y SENGENBERGER, W., eds.: *Industrial District and inter-Firm Co-operation in Italy*. Génova, International Institute for Labour Studies; pp. 37-51.
- BECATTINI G. (1998): «Dal distretto industriale alla distrettualizzazione»; en FONTANA, G. L., ed.; pp. 65-76.
- BECATTINI, G. (2000a): *Dal distretto industriale allo sviluppo locale*. Turín, Bollati-Boringhieri
- BECATTINI, G. (2000b): *Il distretto industrial*. Turín, Rosenberg & Sellier.
- BECATTINI, G. (2001): *The Caterpillar and the Butterfly. An Exemplary Case of Development in the Italy of the Industrial Districts*. Florencia, Le Monnier.
- BECATTINI, G. (2002a): «From Marshall's to the Italian 'Industrial Districts'. A brief critical reconstruction»; en QUADRIO CURZIO, A. y FORTIS, M., eds.: *Complexity and Industrial Clusters. Dynamics and Models in Theory and Practice*. Heidelberg, Physica-Verlag; pp. 83-106.
- BECATTINI, G. (2002b): «Industrial sectors and industrial districts. Tools for industrial Analysis»; en *European Planning Studies* (10, 4); pp. 483-94.
- BECATTINI, G. y BELLANDI, M. (2002): «Mighty Pygmies and feeble Watutsis. Considerations on Italian industry»; en *Review of Economic Conditions in Italy* (3); pp. 375-405.
- BECATTINI, G. y RULLANI, E. (1996): «Local systems and global connections: the role of knowledge»; en COSENTINO, F.; PYKE, F. y SENGENBERGER, W., eds.: *Local and Regional Response to Global Pressure: the Case of Italy and its Industrial Districts*. Génova, International Institute for Labour Studies; pp. 159-74.



- BECATTINI, G.; BELLANDI, M.; DEI OTTATI, G. y SFORZI, F., eds. (2001): *Il caleidoscopio dello sviluppo locale. Trasformazioni economiche nell'Italia contemporanea*. Turín, Rosenberg & Sellier.
- BECATTINI, G.; BELLANDI, M.; DEI OTTATI, G. y SFORZI, F., eds. (2003): *From Industrial Districts to Local Development. An Itinerary of Research*, Cheltenham, Edward Elgar.
- BECKER, G. (1964): *Human Capital: a Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*. Nueva York, National Bureau of Economic Research (segunda edición).
- BELLANDI, M. (2003a): «The incentives to decentralized creativity in local systems of small firms»; en BECATTINI, G. *et alii*, eds.; pp. 95-107.
- BELLANDI, M. (2003b): «On entrepreneurship, region and the constitution of scale and scope economies»; en BECATTINI, G. *et alii*, eds.; pp. 131-56.
- BELLANDI, M. y SFORZI, F. (2003): «Multiple pathways of local development»; en BECATTINI, G. *et alii*, eds.; pp. 227-34.
- BRONZINI, R. (2000): «Sistemi produttivi locali e commercio estero: un'analisi territoriale delle esportazioni italiane»; en SIGNORINI, F. L., ed.; pp. 101-22.
- BRUSCO, S. (1989): *Piccole imprese e distretti industriali. Una raccolta di saggi*. Turín, Rosenberg & Sellier.
- BRUSCO, S. (1999): «The rules of the game in industrial district»; en GRANDORI, A., ed.: *Interfirm Networks: Organization and Industrial Competitiveness*. Londres / Nueva York, Routledge; pp. pp. 17-40.
- CASAVOLA, P.; PELLEGRINI, G. y ROMAGNANO, E. (2000): «Imprese e mercato del lavoro nei distretti industriali»; en SIGNORINI, L. F., ed.; pp. 51-66.
- CECCHI, C. (1992): «Per una definizione di distretto agricolo e distretto agroindustriale»; en *La Questione Agraria* (46); pp. 81-107.
- CECCHI, C.; CIANFERONI, R. y PACCIANI, A. (1991): *Economia e politica dell'agricoltura e dell'ambiente*. Padua, CEDAM.
- CONTI, G. y MENGHINELLO, S. (1996): «Territorio e competitività: l'importanza dei sistemi locali per le esportazioni italiane di manufatti. Un'analisi per provincia (1985-1994)»; en *Rapporto sul Commercio Estero*. Roma, ICE; pp. 286-303.
- DARDI, M. (1997): «Il fattore locale nell'analisi del distretto industriale»; comunicación presentada al XXXVIII Encuentro Anual de la Sociedad Italiana de Economistas. Roma, octubre de 1997.
- DEI OTTATI, G. (1995): *Tra mercato e comunità: aspetti concettuali e ricerche empiriche sul distretto industriale*. Milán, Franco Angeli.

- DEI OTTATI, G. (2003a): «The governance of transactions in the industrial district: the 'Community Market'»; en BECATTINI, G. *et alii*; pp. 73-94.
- DEI OTTATI, G. (2003b): «Trust, interlinking, transactions and credit in the industrial district»; en BECATTINI, G. *et alii*, eds.; 108-130.
- FABIANI, S.; PELLEGRINI, G.; ROMAGNANO E. y SIGNORINI, L. F. (2000): «L'efficienza delle imprese nei distretti industriali italiani»; en SIGNORINI, L. F., ed.; pp. 21-49.
- FINALDI RUSSO, P. y ROSSI, P. (2000): «Costo e disponibilità del credito per le imprese nei distretti industriali»; en SIGNORINI, L. F., ed.: *Lo sviluppo locale. Un'indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali*. Roma, Donzelli; pp. 203-235.
- FOLLONI, G. y GORLA, G. (2001): «Una modellizzazione del distretto industriale e della sua evoluzione»; en BECATTINI, G. *et alii*, eds.; pp. 191-223.
- FONTANA, G. L., ed. (1998): *Le vie dell'industrializzazione europea. Sistemi a confronto*. Bologna, il Mulino.
- FORTIS, M. (1996): *Crescita economica e specializzazioni produttive. Sistemi locali e imprese del «made in Italy»*. Milán, Vita e Pensiero.
- FUÀ, G. y ZACCHIA, C., eds. (1983): *Industrializzazione senza fratture*. Bologna, Il Mulino.
- GEORGESCU-ROEGEN, N. (1966): *Analytical Economics: Issues and Problems*. Cambridge, Harvard University Press.
- GEORGESCU-ROEGEN, N. (1982): *Energia e miti economici*. Turín, Bollati-Boringhieri.
- GOLA, C. y MORI, A. (2000): «Agglomerazione spaziale e performance internazionale»; en SIGNORINI, L. F., ed.; pp. 67-100.
- GRASSELLI, P. y MUSOTTI, F., ed. (2002): *Esperienze di sviluppo locale e dinamiche dell'industria manifatturiera umbra*. Milán, Franco Angeli.
- GUENZI, A. (1997): «La storia economica e i distretti industriali marshalliani: qualche considerazione su approcci e risultati»; en BELFANTI, C. M. y MACCARELLI, eds.: *Un paradigma per i distretti industriali. Radici storiche, attualità e sfide future*. Brescia, Grafo; pp. 19-30.
- IACOPONI, L. (1990): «Distretto industriale marshalliano e forme di organizzazione delle imprese in agricoltura»; en *Rivista di Economia Agraria* (XLV, 4); pp. 711-743.
- INNOCENTI, R. ed. (1985): *Piccola città, piccola impresa*. Milán, Franco Angeli.
- ISTAT (1996): *Rapporto annuale. La situazione del Paese nel 1995*. Roma.
- ISTAT (2002): *Le esportazioni dei sistemi locali del lavoro*. Roma.
- ISTAT y SFORZI, F. (1997): *I sistemi locali del lavoro 1991*. Roma.



- IUZZOLINO, G. (2000): «L'indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali: caratteristiche metodologiche»; en SIGNORINI, L. F., ed.; pp. 299-309.
- KRUGMAN, P. (1991): *Geography and Trade*. Cambridge, The MIT Press.
- LINDER, S. B. (1961): *An Essay on Trade and Transformation*. Estocolmo, Almqvist & Wiksell.
- MARSHALL, A. (1919): *Industry and Trade*. Londres, Macmillan.
- MARSHALL, A. (1961): *Principles of Economics*. Londres, Macmillan, London; 2 volúmenes.
- MARTIN, R. (1999): «Critical survey. The new 'geographical turn' in economics: some critical reflections»; en *Cambridge Journal of Economics* (23); pp. 65-91.
- MATHIAS, P. (1998): «Riflessioni sul processo d'industrializzazione in Europa»; en FONTANA, G. L., ed.; pp. 35-64.
- MUSOTTI, F. (1997): «Le radici agricolo-rurali dell'industrializzazione diffusa nelle regioni ex-mezzadrili dell'Italia centrale: un'analisi econometria»; en *Sviluppo Locale* (IV, 5); pp. 123-153.
- MUSOTTI, F. (2001): «Le radici mezzadrili dell'industria leggera»; en BECATTINI, G. *et alii*, ed.; pp. 93-116.
- NISTICÒ, A. y PROSPERETTI, L. (1991): «Produttività, efficienza e progresso técnico»; en MARBACH, G., ed.: *Statistica economica*. Turín, Utet; pp. 175-203.
- NOVA, A. (2001): «L'economia delle imprese nei distretti italiani: redditività, dominanza e strategie differenziali»; en *Economia e Politica Industriale* (XXVIII, 111); pp. 107-43.
- OMICCIOLI, M. y QUINTILIANI, F. (2000): «Assetti imprenditoriali, organizzazione del lavoro e mobilità nei distretti industriali»; en SIGNORINI, L. F., ed.; pp. 339-358.
- PANCIERA, W. (2000): *Fiducia e affari nella società veneziana del Settecento*. Padua, CLEUP.
- PARRI, L. (1997): «Risultati di azione umana ma non di progetto umano. I distretti industriali per Hayek e la Scuola austriaca»; en BELFANTI, C. M. y MACCABELLI, T., eds.; pp. 175-190.
- PONI, C. (1990): «Per la storia del distretto industriale serico di Bologna (Secoli XVI-XIX)»; en *Quaderni Storici* (73, 1); pp. 717-734.
- PORTER, M. E. (1989): *The Competitive Advantage of Nations*. Nueva York, Macmillan.
- PROIETTI, T. (1996): «Analisi econometrica dell'efficienza tecnica su dati panel»; en PENNACCHI, F., ed.: *Successo aziendale. Evoluzione nelle aziende RICA*. Perugia, Istituto nazionale di economia agraria / Università degli Studi di Perugia; pp. 370-81.
- PYKE F.; BECATTINI, G. y SENGENBERGER, W., eds. (1990): *Industrial District and Inter-Firm Co-operation in Italy*. Génova, International Institute for Labour Studies.
- ROMAGNOLI, A. (1996): «Struttura assiomatica della teoria dei processi dell'unità técnica»; en ROMAGNOLI, A., ed.: *Teoria dei processi produttivi*. Turín, Giappichelli; pp. 45-63.

- SFORZI, F. (1987): «L'identificazione spaziale», en BECATTINI, G., ed.: *Mercato e forze locali: il distretto industriale*. Bologna, il Mulino; pp. 143-67.
- SFORZI, F. (2003): «Local development in the experiences of Italian industrial districts»; en BECATTINI, G. *et alii*, eds.; pp. 157-183.
- SIGNORINI, L. F. (1994): «Una verifica quantitativa dell'effetto distretto»; en *Sviluppo Locale* (1); pp. 31-70.
- SIGNORINI, L. F., ed. (2000a): *Lo sviluppo locale. Un'indagine della Banca d'Italia sui distretti industriali*. Roma, Donzelli.
- SIGNORINI, L. F. (2000b): «L'effetto distretto': motivazioni e risultati di un progetto di ricerca. Introduzione»; en SIGNORINI, L. F., ed.; pp. XIII-XL.
- STEINDL, J. (1945): *Small and Big Business. Economic Problems of the Size of Firms*. Oxford, Institute of Statistics.
- TANI, P. (1987): «La decomponibilità del processo produttivo»; en BECATTINI, G., ed.: *Mercato e forze locali. Il distretto industriale*. Bologna, il Mulino; pp. 69-92.
- TANI, P. (1989): «La rappresentazione della tecnologia produttiva nella analisi microeconomica: problemi e recenti tendenze»; en ZAMAGNI, S.: *Le teorie economiche della produzione*. Bologna, il Mulino; pp. 19-49.
- TATTARA, G. (2001): «L'efficienza dei distretti industriali: una ricerca condotta dal servizio studi della Banca d'Italia»; en *Economia e società regionale* (4); pp. 114-144.
- TESSIERI, N. (2001): «Rassegna bibliografica sullo sviluppo locale e sui sistemi locali di piccola e media impresa in Italia»; en BECATTINI, G. *et alii*, ed.; pp. 419-477.
- TRIGILIA (2002): *Economic Sociology. State, Market and Society in Modern Capitalism*. Oxford, Blackwell.
- VARALDO, R. y FERRUCCI, L. (1997): *Il distretto industriale tra logiche di impresa e logiche di sistema*. Milán, Franco Angeli.
- ZAMAGNI, V. (1990): *Dalla periferia al centro. La seconda rinascita economica dell'Italia (1861-1990)*. Bologna, Il Mulino.