



REDICODER



POLÍTICA REGIONAL DISTRITOS INDUSTRIALES, MODELO PARA IMPULSAR LA COMPETITIVIDAD DE LAS PYMES. EL CASO DE ITALIA

Edith Hernández Flores¹
Gabriela Hernández Flores
Víctor Job Paredes Cuaquentzi
Marcelo Paredes Cuaquentzi
Verónica Nava Mozo

Resumen

Actualmente el nuevo contexto de globalización de los mercados, hace que la competitividad desempeñe un rol determinante en la vida económica de cada país. Dicha competitividad involucra ineludiblemente cohesión del Estado y las empresas, el saber aprovechar sus recursos como lo establece Porter (2005), President's Comisión on Industrial Competitiveness, (1985) y el World Economic Forum. Las empresas deberán transformar sus ventajas competitivas, los gobiernos adecuar y mejorar el entorno empresarial, el cual también deberá ser competitivo en la era de la globalización (Aréchaga, 2004). Esto exige una política industrial activa, que dé respuesta a los retos de la industria y entornos industriales competitivos.

La Pequeña y Mediana Empresa (PYME) desempeñan un papel importante en el desarrollo económico de los países. Son las que proporcionalmente a los recursos invertidos, crean más empleo, más riqueza y son las que se arraigan en el territorio mueven los recursos humanos mientras van progresando y luego se internacionalizan, al tiempo que otras fracasan, nuevas nacen y reproducen el proceso. México y Latinoamérica enfrentan el reto de crear empleos y generar riqueza a través de las PYME, al fungir como motor de las economías. Hoy día las políticas de los estados se encaminan a darle un mayor valor a este tipo de empresas. Y una opción es analizando las experiencias exitosas de otros países que puedan contribuir a crear o modificar políticas que generen el desarrollo exitoso de la PYME como es el caso de Italia. Ya que el desarrollo italiano basado en el modelo de las PYME denominado "distritos industriales" merece especial atención al ser clave en el desarrollo económico de este país.

El objetivo de este trabajo es el análisis de la política "distritos industriales" impulsada por Italia para lograr el éxito de las PyME. Para ello, se realiza un marco teórico, se contextualiza a Italia, se presenta un análisis crítico de las políticas públicas de referencia, su impacto económico, social y ambiental. Con dichos elementos se presentan conclusiones.

¹ Correo Electrónico edhdezfl@hotmail.com

Antecedentes y marco de referencia

Actualmente, se habla de desarrollo económico a través del desarrollo local, es decir aprovechado las potencialidades de los territorios. Por esta situación, una nueva agenda del desarrollo debe incorporar una aproximación de abajo-arriba basada en el potencial endógeno de los territorios, que substituya los enfoques tradicionales de arriba-abajo presididos por una lógica funcional y sectorial del crecimiento y la acumulación (Vásquez, 1996). En Italia, los distritos industriales es un claro ejemplo de esta situación.

Considerando, que el modelo de los Distritos Industriales se basa en el potencial endógeno de su territorio es conveniente retomar las teorías que se considera importantes en el modelo adoptado en las PyMEs de Italia, la nueva Geografía Económica (NGE) y la de Acumulación Flexible (AF).

La primera teoría *Nueva Geografía Económica*, ofrece un marco teórico para el estudio de los mecanismos de aglomeración de las actividades económicas y el impacto de las disparidades geográficas sobre las disparidades económicas. La nueva teoría económica del espacio donde su base es el modelo de Paul Krugman, constituye la cuarta ola de la revolución de los rendimientos crecientes-competencia imperfecta que está en la base de los modelos de crecimiento endógeno, según el autor.

La idea central de la NGE es que el crecimiento regional obedece a una lógica de causación circular, en la que los encadenamientos hacia atrás y hacia delante de las empresas conducen a una aglomeración de actividades que se auto-refuerza progresivamente. Pero, Krugman explica que este proceso tiene un límite, porque llega un punto en que las fuerzas centrípetas que

conducen a la aglomeración comienzan a ser compensadas por fuerzas centrífugas como los costos de la tierra, los del transporte y las deseconomías (Moncayo,2003:7).

La construcción teórica de Krugman está basada en el argumento según el cual en el comercio y la especialización, los rendimientos crecientes, las economías de escala y la competencia imperfecta son de lejos más importantes que los rendimientos decrecientes, la competencia perfecta y la ventaja comparativa; y que las economías externas por tamaño del mercado y por innovación tecnológica que apuntalan dichos rendimientos crecientes, no son de alcance internacional y ni siquiera nacional, sino que surgen de un proceso de aglomeración de naturaleza regional o local. (Moncayo, 2001:25).

El modelo que elabora Krugman representa la interacción entre las *fuerzas centripetas* (tamaño del mercado, mercados laborales densos y economías externas puras) que promueven la concentración geográfica de las actividades económicas y las *fuerzas centrifugas* (factores fijos, rentas de la tierra y deseconomías externas) que operan en la dirección opuesta. (Moncayo, 2001:25) Sin embargo, Krugman escoge solo los encadenamientos hacia atrás y hacia delante (fuerza centripeta) y los factores fijos (fuerza centrifuga), aunque reconoce que en el mundo real la localización refleja la interacción de todas fuerzas. Establece que formulo una teoría general de la concentración espacial, que es capaz de explicar desde la especialización productiva y las disparidades de las regiones subnacionales, hasta la jerarquía de las ciudades y el comercio internacional. Que la interacción de estos dos tipos de fuerzas va moldeando la estructura espacial de una economía².

² Trabajos empíricos realizados con el instrumental analítico de la NGE han permitido corroborar la existencia de la causación circular de acumulación en: la concentración geográfica del capital humano (Rauch, 1991); el crecimiento urbano (Eaton y Eckstein, 1994); la concentración urbana (Krugman, 1995); la estructura regional de la producción (Davies y Weinstein, 1997); las

A manera de resumen Moncayo (2001) establece que el aporte de esta teoría en dos ideas:

- a) *Los encadenamientos hacia atrás y hacia delante puede generar una lógica circular de aglomeración. Es decir, los productores quieren situarse cerca de sus proveedores y de sus clientes, por lo tanto, terminaran cerca unos de otros.*
- b) *Las inmovilidad de algunos recurso (tierra y fuerza laboral) actúan como una fuerza centrífuga que se opone las fuerzas centrípeta de la aglomeración.*

Estos abordajes proponen modos de entender la relación entre geografía y comercio para comprender cómo se determina la distribución de las capacidades de producción en distintas regiones. Con una serie de trabajos dieron forma a la idea de que el crecimiento de las regiones se debe esencialmente a sus condiciones y dinámicas internas inaugurando toda una nueva fase en la teorización del desarrollo territorial. Estos estudios fueron adelantados por investigadores italianos, a lo que se llamó Tercera Italia. Para estos autores la fórmula del éxito de la Tercera Italia sería el Distrito industrial.

Michael Piore y Charles F. Sabel (1993) publicaron en 1984 “The Second Industrial Divide”, este libro se convirtió en el manifiesto de una nueva ortodoxia: la especialización flexible. Estos autores dicen, que a la producción en masa rígidamente estructurada, característica del sistema fordista, seguiría un régimen basado en la especialización flexible, cuya forma espacial sería el *distrito* o sistema local de pequeñas empresas. Así como, la cadena sectorial era la modalidad espacial de despliegue del fordismo, el *distrito* sería la del posfordismo (Montayo, 2003:8)

La especialización flexible -segunda teoría- implica una nueva manera de producir, que transformaba desde la base tecno-científica hasta la naturaleza de los bienes finales, pasando por

externalidades del sector industrial (Henderson, 1999); y la evolución de la jerarquía de los sistemas urbanos (Fujita, Krugman y Mori, 1999).

los sistemas de producción; tamaño y las relaciones entre empresas y la organización del trabajo. Generando grandes consecuencias en la configuración espacial de las economías y por lo tanto, en la forma de concebir el desarrollo regional. Este nuevo modelo no solo implicaba los sistemas de producción, sino también las políticas macroeconómicas y las instituciones sociales (Montayo, 2001:20).

En el modelo de acumulación flexible, las políticas internas y las potencialidades propias es lo que determinaría en una economía sus posibilidades de desarrollo.

Helmsing distingue dos líneas en los desarrollos teóricos del posfordista en los años 90's: a) La teoría de nivel macro sobre industrialización y desarrollo regional. (Scott y Storper) establece que las instituciones y del capital social constituirán la capacidad productiva de un territorio. 2) La teoría de nivel meso sobre organización industrial y distritos industriales. Se concentra en el análisis de firmas (especialmente PyMES) y la relación entre ellas en una aglomeración *distritos industriales* con una perspectiva de organización industrial.

Asimismo, distingue tres enfoques de distritos industriales: 1) El que relleva el papel de los aspectos sociales y las instituciones en el éxito del distrito. 2) El que pone el énfasis en la generación de eficiencia por medio de la acción colectiva de las empresas 3) El que destaca la formación de redes, que no necesariamente se expresan en forma geográfica. Y por último, el entorno innovador (cuarto enfoque aumentado por Roura)

Los rasgos más definatorios de esta forma de organización industrial serían: la concentración de PYMES (pequeñas y medianas empresas); fuertes redes de cooperación entre ellas (competencia

cooperativa); interrelación estrecha con la comunidad local; y economías de aglomeración (*a la Marshall*).

Investigaciones empíricas han demostrado que no existe un modelo único de distrito industrial. Que no hay unos componentes definidos y característicos que hagan de estos sistemas una forma de organización industrial que se pueda reproducir a voluntad en cualquier lugar. Debido, entre otros factores, a que en los distritos se da un proceso evolutivo de adaptación permanente a las demandas del entorno.

Marshall, sostiene que en ciertos ámbitos productivos, es posible encontrar las ventajas de la producción a gran escala a través de la reunión en un mismo distrito de un gran número de pequeños establecimientos encargados de la producción de una fase del proceso productivo. En los distritos existirían economías externas a la empresa singular, pero internas respecto al conjunto de industrias localizadas.

Los enfoques de la Nueva Geografía Económica y los de la Acumulación Flexible (AF) tienen varias diferencias, pero también similitudes. Ambas atribuyen importancia a los efectos de aglomeración y a las externalidades. Las primeras radican en que la AF pone el énfasis en las externalidades no-comerciales, en tanto la NGE las ignora por razones metodológicas (Helmsing, 2000, 56).

Problema

Uno de los principales problemas que se observa en las PYME es que a pesar de ser el motor de la económica en México, aún no se ha logrado generar un mecanismo que induzca a estas unidades económicas a aplicar estrategias que les permitan trabajar de manera conjunta, pues de

acuerdo a varios estudios, establecen que no les interesa realizar alianzas de trabajo con otras empresas, no comparten información, entre otras cosas, sólo las ven como un riesgo para su empresa, es decir como competencia. A pesar de que el gobierno ha impulsado diversos proyectos y apoyos para encadenamientos productivos, clúster, entre otros, es difícil que las PYME quieran tener acceso a estos, por ello se consideró conveniente realizar un análisis de la política “distritos industriales” impulsada por Italia para lograr el éxito de las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs), ya que ha sido un País que ha tenido importantes resultados impulsando a estas unidades económicas.

Objetivo

Por lo anterior el objetivo del presente trabajo es el análisis de la política “distritos industriales” impulsada por Italia para lograr el éxito de las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs).

Método

Para el desarrollo del presente trabajo se utilizó utiliza el método histórico lógico, pues se hace una revisión histórica de las diferentes políticas sobre distritos industriales en diferentes momentos. Es una investigación de tipo cualitativa, nos permitirá lograr una descripción holística de los aspectos relacionados con los distritos industriales. La recopilación de información se realizó a través de la investigación documental, tanto teórica como estadística. Es una investigación descriptiva transversal.

Se realizó un análisis crítico de la política pública de Italia, para ello se contextualiza a Italia, para posteriormente abordar los antecedentes de las políticas públicas en Italia, estudiar la estructura del instrumento seleccionado, análisis el impacto económico, social y ambiental de dicho instrumento para finalmente hacer la evaluación de este instrumento.

Resultados

Contexto de Italia

De acuerdo al CIA World Factbook (2008), Italia tiene una densidad media de la población de 198 hab/km² en 2007. Es un país con más de 58 millones de habitantes, con alrededor de 4'075,399 empresas³ donde las Pequeñas y Medianas Empresas⁴ representan el 99,9%, el 82% del empleo y el 70% de las ventas. El sector de actividad económico está integrado por agrícola, industria y servicios los cuales contribuyen al PIB en 2.5%, 30.4% y 67.1% respectivamente (1999). El proceso de urbanización (representa cerca del 80%) que ha vivido está ligado al desenvolvimiento industrial del país.

La estructura de las empresas italianas se clasifican en: sector público, privado y empresas de pequeñas dimensiones. En este último, trabajan a través de la cooperación con grandes productores o consiguiendo un nicho de mercado.

En el transcurso de las últimas décadas, la industria ha vivido diversas transformaciones. En el *sector agrícola* la clave ha sido la innovación tecnológica e innovación de proceso como es, la

³ Existen 56 empresas por cada 1000 habitantes.

⁴ En Italia la PyMEs se define en el número de empleados. Número de empleados inferiores a 200

integración multisectorial de las actividades. Y en *la industria*, se han orientado en la búsqueda de una mayor competitividad e internacionalización (aproximadamente 15.000 empresas participan en la internacionalización, con filiales, comercio, o acuerdos de tipo industrial en el exterior). Estas transformaciones han gestado en el sistema industrial italiano importantes características, un gran número de empresas, predominio de pequeñas y medianas unidades productivas, además del elevado valor agregado.

Específicamente, el régimen de las pequeñas y medianas empresas tiene ventajas substanciales, el nivel de especialización elevado que alcanza; aprovecha de las economías de escala derivadas de la elevada interdependencia entre las empresas; desarrolla sistemas informativos avanzados; consolida relaciones interpersonales e innovación tecnológica; realiza una identidad socio-cultural entre las fases productivas de la empresa y el elemento político de las instituciones; y garantiza mayor flexibilidad en el enfrentamiento de los ciclos económicos.

La estructura económica de la Italia contemporánea es el resultado de una dinámica social centrada en el núcleo familiar, lo que explica la concentración geográfica característica de la industria italiana. Que encuentra, su más directa expresión en los *distritos industriales* -aspecto sobresaliente de la economía italiana-, los cuales han facilitado la especialización de las áreas textil, maquinarias y zapatos.

En el estudio realizado por Guerrero (2006), explica que el desarrollo económico de la Italia de post-guerra se arraiga en algunas zonas del país, como el denominado *Triángulo industria*, integrado por regiones localizadas en el Noroeste, tales como Piamonte, Lombardia y Liguria. Su

base se centró en la industria pesada y sectores tradicionales como: Metalurgia, energía eléctrica química y automotriz.

Sin embargo, sucede el alza de precios del petróleo. Junto a este fenómeno de crisis por el insumo energético, se observa entre la década de los 60'-70' el fenómeno de migración hacia zonas del noreste que dan al mar Adriático, es decir Veneto, Emilia Romagna, Toscana y Marche, la así llamada "Terza Italia" que duplica el crecimiento económico del "Triángulo industrial". (Gerrero,2006:12) Por lo tanto, la actividad industrial ha sido el motor del desarrollo italiano y el actual eje de su economía. Que el éxito de la Tercera Italia se debe al desarrollo de sectores (PyMEs) de media-baja intensidad de capital, como: textil, mueble, calzado, piel, anteojos y orfebrería/joyas.

En Italia, a partir del fin de la Segunda Guerra Mundial el desarrollo de las PyMEs se ha destacado por su brío y capacidad de penetración sin igual en los mercados internacionales en especial a partir de la década del setenta⁵

La evolución actual de las PyMEs Italianas se caracteriza por los profundos y constantes cambios que se observan en sus procesos de organización, producción y comercialización. En este contexto, la creación de sistemas integrados de empresas se presenta como un elemento original sobre la base de una síntesis de tres *factores considerados claves para el desarrollo del empresariado de la PyMEs* (Bloch, R. y Oddone N. 2007):

1) La descentralización de la noción de desarrollo.

⁵ En esta década, el desarrollo italiano se caracterizado por el papel de descentralización de la producción que han favorecido las PyMEs frente a la gran empresa, por la mayor flexibilidad que otorgaban las primeras. (Bloch, R. y Oddone N. 2007).

- 2) *El ambiente empresarial fortalecido a partir de los sistemas locales no sólo en términos de mercado sino en términos de recursos humanos.*
- 3) *La percepción política institucional de la necesidad del diseño de instrumentos político-económicos que favorezcan la intervención al nivel local y los nexos de relacionamiento con el mercado internacional a partir de la integración de una pluralidad de actores.*

Antecedentes de las políticas públicas

En los últimos años habido en la política italiana un fuerte interés por impulsar el desarrollo local. Esto ha implicado el tránsito de una política centralizada en un Estado que concentra el diseño y la implementación de la intervención, hacia un enfoque más descentralizado en su ejecución que asigna un rol preponderante a los actores y autoridades regionales y locales en un contexto de gran interacción con las instituciones centrales (Bianchi, 1997; Amin, 1999 citado en Carmona, 2006)

Desde finales de la Segunda Guerra Mundial hasta principios de los 90s, Italia ha atravesado por distintas etapas en lo referente al desarrollo productivo y territorial:

- ✓ Período de los años 50 hasta fines de los 70. La base fue una política planificada desde el nivel central, cuyas acciones se dirigieron a consolidar una estructura industrial fuerte en los sectores considerados como estratégicos (química, electrónica, automatización industrial, infraestructura de transporte, telecomunicaciones). El actor predominante era la gran empresa fordista ubicada en el denominado “Triángulo Industrial” que conformaban Milán (Lombardía), Turín (Piemonte) y Génova (Liguria) (Tattara y Volpe, 2001 y 2003 citado en Carmona 2006).
- ✓ En los años '80 con el aumento internacional del petróleo y los problemas en las cuentas públicas determinan un tipo de política productiva direccionada al conjunto de las

actividades económicas y los diversos territorios. El predominio paulatino de un modelo productivo más flexible o pos-fordista permite el crecimiento espontáneo de pequeñas y medianas empresas (PyMEs) especializadas en bienes tradicionales y localizadas en “distritos industriales” ubicados fundamentalmente en las regiones del noreste y centro del país denominada Tercera Italia integrada por Véneto, Emilia Romagna, Toscana y Marche. (Carmona, 2006)

A pesar de que los Distritos Industriales (DI) ha sido clave en la competitividad del sistema económico Italiano. La normatividad no considera al DI a inicio como instrumento u objeto de política industrial. Se reconoce en el desarrollo local, sin embargo, no asigna recursos. Por lo tanto, a menudo responde a una lógica de auto-organización y en la gestión de los recursos prevalece *bottom-up* más que *top-down*.

Las iniciativas se llevaban a cabo por individuos, que interpretaban el papel de “agentes colectivos” como: representantes de asociaciones industriales, intendentes de localidades con presencia de distritos, empresarios individuales, profesores de escuelas profesionales, etc. Esta actividad espontánea ha creado, en los años 90, instrumentos útiles para la gestión y el desarrollo de los distritos... (Tattara y Volpe, 2008:19)

Al inicio de los años 90 el proceso de descentralizar a nivel regional las decisiones de intervención a favor de los *distritos industriales*, hacen evidente la necesidad de delinear política industrial de acuerdo a las específicas locales. Por el gobierno regional debe tener un mayor conocimiento de la dinámica económica y de la potencialidad del territorio para hacer una más eficiente distribución de los recursos, en consecuencia busca la homogenización de criterios para la identificación de los mismos. Es por ello que

- ✓ En la década de los 90s el cambio está caracterizado por el desarrollo de políticas productivas y territoriales con preponderancia del nivel comunitario (Unión Europea) en

los grandes lineamientos orientadores, y la aparición de un nuevo cuadro legislativo de intervención con eje en el plano regional. (Carmona, 2006)

Con la Ley 317/1991 “*Interventi per l’innovazione e lo sviluppo delle piccole imprese*” se realiza el primer reconocimiento jurídico de los distritos industriales⁶ italianos.⁷

En 1991, se reconoce la existencia de dos tipos de aglomeración Tattara (2008):

- *Sistemas productivos locales*. caracterizados por una elevada concentración de empresas, incluidas aquellas con características homogéneas y con una específica organización interna pero no necesariamente con una producción industrial especializada.
- *Distritos Industriales*. Además de las características anteriores, pero que incluyen la especialización industrial en un sector específico “característico”.

Para ambos ámbitos territoriales, se les delega a las Regiones la responsabilidad de financiar proyectos de investigación y desarrollo de innovación. Sin embargo, la Ley de 1991 no deja claro cómo deben proceder las regiones para la gestión activa de los recursos financieros para los distritos. Derivado de esta situación

- ✓ En la segunda mitad años ‘90 la política se dirige al estímulo de las prácticas concertadas en el plano territorial haciendo eje en los diferentes sectores productivos. (Carmona, 2006)

La intervención legislativa orientada al financiamiento de los distritos industriales es la Ley 266/97 –Ley Versan de 1997: “*Intervente urgente per l’economia*”. Esta ley dispone de

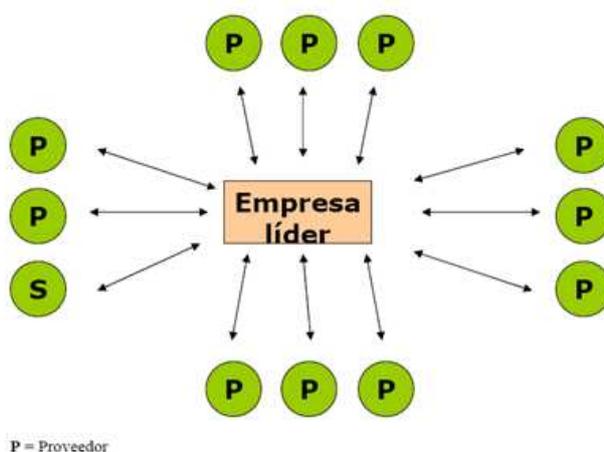
⁶ En base al artículo 36,1 el *distrito industrial* es definido como “un área territorial caracterizada por la elevada concentración de pequeñas y medianas empresas caracterizada por una particular relación entre presencia de empresas y población residente.”

⁷ Ley No. 317 sobre Intervención para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa.

concesiones de un contributo para la innovación informática y de telecomunicaciones de los distritos...las regiones que intervenga como sociedades consortiles mixtas, públicas y privadas a favor de las PyMEs se les atribuya, además de los financiamientos para los distritos industriales, contribuciones de cuenta capital con la finalidad de prestar bienes y servicios para la innovación y el desarrollo tecnológico, administrativo y de gestión (Venancio, 2007:39)

La Ley 140/99 “Norme in materia di attivita produttive”... tratando de simplificar los criterios de individualización de los distritos, modifica los apartados 1-3 del Art. 36 de la Ley 317/91 donde... redefine distritos industriales, son sistemas productivos locales caracterizados por una elevada concentración de empresas industriales y de especialización productiva del sistema de empresas. Como lo establece Venancio, L. (2007) el distrito es la pequeña empresa la que tiene el rol de actor principal, no como una única unidad, sino como articulación y aglomeración de tantas unidades productivas. (Figura 1). Este modelo de producción ha tenido en Italia un considerable suceso y ha sido también un importante motor del desarrollo nacional.

Figura 1. Modelo de relación entre las empresas del distrito –Network Tradicional



Fuente: Venancio, L. (2007). Globalización, desarrollo local y sociedad civil. Pág. 57

Esta nueva Ley establece que... delega a las regiones las funciones inherentes a las concesiones de facilitación, contributos, subvenciones, incentivos y beneficios de cualquier género industrial, comprendiendo las intervenciones para las pequeñas y medianas empresas⁸. Se reconoce a las empresas pertenecientes a un distrito, beneficios de costos menores de energía eléctrica⁹.

Lo anterior hace evidente que hay una transferencia de competencias, tanto de individualización como de política, del Gobierno Central a las Regiones... Emerge una interpretación más flexible y operativa por parte de las regiones, que prefieren la predisposición de instrumentos a favor de los distritos a la definición estadísticamente rígida de distrito industrial (Tattara y Volpe, 2008:19)

Estructura del instrumento

A fin de favorecer la creación y potenciación de las empresas PyME insertas en un distrito industrial, en Italia caben distinguir varias leyes y decretos, a modo de ejemplo se citan las siguientes:

Ley del estado italiano N° 317 (año 1991) donde se define al distrito industrial y la política de facilitación regional.

Decreto Ministerio Industria (año 1993) el cual fija los parámetros para la individualización del distrito.

Ley del estado italiano N° 317 (año 1997) donde se prevé una facilitación para la innovación informática y la telecomunicación de los distritos.

⁸ Decreto legislativo 112 del 31 de marzo de 1998 – Ley Bassanini - “Conferimento di funzioni e compiti amministrativi dello Stato alle regioni ed enti locali, in attuazione del capo I della legge 15 marzo 1997, n.59”

⁹ Decreto Ley 79 del 21 de marzo de 1999, “Decreto per la liberizzazione del mercato dell’energia elettrica”

También para la entrega de bienes y servicios para la innovación y el desarrollo tecnológico, de la gestión y de la administración.

Ley Bassanini (año 1998) la cual traspasa a las regiones las funciones relativas a la facilitación, aportes, subsidios –entre otras- a la industria y a las PyME.

Ley N° 140 (año 1999) la cual define el sistema productivo local y una nueva definición de Distrito industrial. Las regiones son responsables de la identificación de los Distritos industriales y del financiamiento de proyectos innovativos y de desarrollo de los mismos.

Impacto económico, social y ambiental de dicho instrumento

Entre los principales impactos económicos gestados por la industria Italiana “Distritos Industriales” en estos últimos años, no solo han crecido, sino que ha sufrido un cambio cualitativo (Becattini, 1995–96. Citado en Venancio, 2007):

- Se ha desarrollado el mercado de bienes de consumo duraderos, “de demanda fragmentada y variable”, muy personalizada, atenta a modas, a colores, a pequeñas novedades que ha provocado la división de las largas series productivas.
- Se ha abierto el camino hacia la integración vertical de los procesos productivos.
- Se ha favorecido la producción flexible, los sistemas poco jerarquizados, susceptibles de asimilar y aprovechar rápidamente los cambios del mercado

Las actuales condiciones socioeconómicas son de creciente incertidumbre, pero llegan luego de años de estabilidad que han acompañado la reconstrucción, favoreciendo el desarrollo de las pequeñas empresas “arraigadas” en el territorio, lejanas de grandes centros urbanos e industriales, y *en consecuencia* capaces de enfrentar una producción fluctuante.

Un sistema organizado de PyMEs en Italia cuyo crecimiento responde a la planificación y a la asociatividad organizado con una lógica de desarrollo territorial. (Bloch, R. y Oddone, M. 2007)

En relación a los impacto social el desarrollo del ambiente empresarial fortalecido a partir de los sistemas locales no sólo en términos de mercado, sino en términos de recursos humanos,

Entre las contribuciones que el modelo de Distritos industrial de Italia tiene encontramos las siguientes:¹⁰

- Sistema territorial circunscrito (Becattini, 1989; Marshall, 1950; Nuti, 1992; Brusco 1989)
- La especialización en la producción de una determinada familia de productos (Marshall, 1950; Nuti, 1992)
- Tejidos de producción compuestos principalmente de las pequeñas y medianas tamaño (Marshall, 1950; Visconti, 1996)
- Presencia de un número significativo de empresas, con limitada propensión a crecimiento (Becattini 1989; Ferrucci, Varaldo, 1993; Marshall, 1950)
- Articula la división entre empresas que tienden a la especializarse en cada una de las etapas de los procesos de producción (Marshall, 1950; Nuti, 1992; Visconti, 1996)
- La presencia de una red eficaz de las actividades de servicios, tanto públicos como privados, que operan en el compromiso directo con la industria característica (Brusco, 1989; Visconti, 1996)
- Localización económico y social asentado una no confrontación, de las asociaciones clase y los sindicatos (Becattini, 1989; De Ottati, 1994)

¹⁰ Cortesi, A. – Alberti, F. – Salvato C.: “Le piccole imprese: struttura, gestione, percorsi evolutivi”. Carocci editore, 2004, p. 173. (citado en Venancio 2007).

- Compenetraciones entre actividad económica y la vida cultural y social residentes (Becattini, 1989; De Ottati, 1994)
- Socorro de los valores incorporados por comodida de las personas que apoyo la existencia del distrito (Becattini, 1989; De Ottati, 1994; Marshall, 1950)
- Un sentimiento de pertenencia a los distritos industriales (Becattini, 1989, 2002; Cillo, Troilo, 2002; Alberti 2003)
- Clima de abrir la competencia interna de empresarios, sino también Cooperación (Becattini, 1989; De Ottanti, 1994)
- Presencia de obstáculos a la entrada y salida (Lorenzoni, 1997; Visconti, 1996)
- La intensa relación entre las empresas (Becattini, 1989; De Ottanti, 1994; Lorenzoni, 1997; Lazerson, Lorenzoni, 1999; Lipparini, 1995)

Evaluación integral de este instrumento

Se puede decir que el modelo de Distritos Industriales de Italia, logro importantes resultados para el crecimiento de ese país.

Mayores niveles de eficiencia y destreza en la producción a través de la especialización; rápido y fácil acceso a la gama completa de especializaciones de la cadena productiva; disponibilidad de talentos y capacidades locales; presencia de una atmósfera industrial que permite diseminar rápidamente las nuevas ideas; existencia de una mezcla de relaciones de cooperación y competencia entre las empresas; fomento de una cultura emprendedora; presencia de un medio ambiente de consenso y fomento de un tejido de instituciones de apoyo. (Cossentino, F. Pyke y Werner S. 1996 citado en López, 1999).

Dichas ventajas son complementadas y enriquecidas cuando Dini (Dini, 1997) comenta que los distritos industriales presentan las siguientes ventajas competitivas:

- *Economías de concentración.* Se produce un efecto de atracción hacia proveedores de insumos y profesionales especializados; mejora la oferta de estos factores y aumentar la eficiencia de los respectivos mercados. Genera un efecto positivo sobre los costos de las empresas ubicadas en estas áreas.
- *Ventajas de especialización.* Aprovechamiento de economías de escala que las empresas que no podrían alcanzar en un escenario de diversificación de las funciones productivas; Reducción de fuentes de costos, (ejemplo inventarios); Aceleración de los procesos de aprendizaje, posibilitada por la simplificación/focalización de las tareas productivas.
- *Ventajas de integración.* Estado superior de articulación que posibilita el intercambio de experiencias, la ampliación de redes de contactos y el desarrollo conjunto de conocimientos estratégicos; Estímulo a la difusión de las nuevas tecnologías; Se potencian las capacidades de los empresarios de captar y procesar la información y tomar decisiones estratégicas.

Hoy en día, solo empresas individuales de los distritos parecen poseer la capacidad de acceder a las redes internacionales de investigación científica; entonces resulta clave el rol de las instituciones y de las políticas para la innovación, junto a la consideración de las necesidades de desarrollo de los distritos, para reforzar las inversiones en la economía del conocimiento. (Tattara G., y Volpe M. 2008)

Activar políticas económicas dirigidas a los distritos significa actuar desde el lado de la innovación y de la internacionalización. Se delinea un espacio de política económica, a nivel local, caracterizado no por el trade-off sino por la complementariedad de dichas políticas.

Acompañar la internacionalización de los distritos y fortalecer la innovación significa conferir mayores oportunidades de desarrollo a la economía local, y también permitir el crecimiento de áreas geográficas con una performance actual baja, que pueden constituir en el futuro una nueva demanda de bienes y servicios. (Tattara G., y Volpe M. 2008)

Quintar y Gatto (1992) estable que los distritos industriales "...repercutió positivamente en el ingreso de esas áreas distrito evidenciando un desarrollo económico y social significativo en los últimos treinta años

Conclusiones

Es evidente el papel que juegan las políticas en el desarrollo de cualquier país, región o localidad. El distrito industrial constituye un fenómeno de carácter regional el cual es complejo y difícil de reproducir y que se ha presentado en países industriales como un reflejo de sus condiciones, económicas, políticas, sociales y culturales.

Este modelo es difícil de reproducir por los diferentes contextos en que se desarrollan las empresa, pero si es una opción, para que los países busque una mayor integración industrial y en consecuencia un crecimiento económico, fortaleciendo a la vez otros aspectos de gran importancia como los ya mencionados en párrafos anteriores.

Es evidente que para poder aplicar este tipo de modelos se requiere de una cultura confianza y crecimiento y un contexto territorial adecuado. Ya que no debemos olvidar que el proceso del distrito industrial tiene como esencia un componente sinérgico entre los principales actores, como

son empresas, organización además de los gobierno y los instrumentos que éstos están en posibilidad de ofrecer.

Es necesario iniciar el proceso a través de la red empresarial, fase preparatoria de los empresarios para la acción conjunta y constituye un elemento clave para poder pensar en el distrito industrial. Debido a que este modelo esta caracterizado por relaciones entre varios territorios, expresiones de experiencias, valores, culturas empresariales, disponibilidad de los factores productivos, contextos sociales significativamente diferentes y potencialmente sinérgicos. (López, 1999)

Sin lugar a duda, la experiencia de éxito de la Terza Italia, se atribuye a la modelo de Distritos Industriales de acuerdo a lo expuso en el documento. Sin embargo, no se debe olvidar que si bien tuvo grandes ventajas e impacto en el desarrollo económico de este país. Actualmente nos encontramos en un contexto globalizado que demanda empresas competitivas. Es por ello, que los distritos industriales –que integra a las PyMEs- a través de políticas regionales deben de buscar nuevos mecanismos que permitan formar parte de este nuevo mercado.

Por lo tanto, las pequeñas y medianas empresas pertenecientes a un distrito industrial necesitan acentuar la propia apertura internacional desarrollando formas de internacionalización que no se limite solo a la exportación sino que también comprometa al distrito industrial como un todo, entendido como entidad unitaria representativa de las empresas que incluye. Es decir, pasar de una red local a una red integrada al network internacional como lo explica en los gráficos 7 y 8. (Venancio, L. 2007).

La experiencia italiana muestra que, si bien los distritos industriales han sido el resultado de mecanismos espontáneos de adaptación al mercado, el papel de la política industrial y sus agentes (agencias, centros servicios, etc.) e instrumentos (servicios financieros y empresariales) han sido fundamentales para la evolución competitiva de los distritos, en particular modo para guiar el pasaje de distritos embrionarios a distritos maduros.

Contrariamente a lo que se pudiese suponer, es sólo con la década de los años '90 que en Italia se formaliza una Política industrial dedicada específicamente a las Pequeñas y medianas empresas (Pymes). Hasta entonces no existía ningún organismo institucional para este fin. La política industrial se caracterizaba por una serie de Incentivos financieros gestionados por algunas pocas entidades centrales.

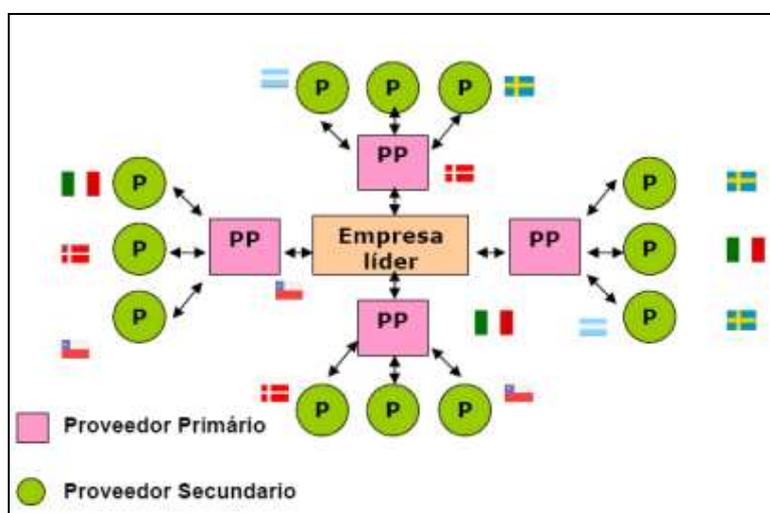
Por lo tanto, la recomendación que podríamos realizar es retomando lo que Krugman explica a cerca de las aglomeraciones

...que este proceso tiene un límite, porque llega un punto en que las fuerzas centrípetas que conducen a la aglomeración comienzan a ser compensadas por fuerzas centrífugas como los costos de la tierra, los del transporte y las deseconomías. (Moncayo, 2003:7).

Es que Italia deberá buscar nuevas políticas que permita afrontar a través de políticas esté cambio generado por la aglomeración que gestan los Distrito Industriales ya que si bien generan grandes beneficios, también en un momento determinado generara un impacto negativo si no se esta preparado para ello. Además de implementar mecanismos para hacer frente a la globalización.

En este contexto, Venancio (2007) con el cual coincidimos en la propuesta que hace ya que sin duda es el paso que debe de seguir los Distritos industriales en Italia, ya que de lo contrario, tenderían que perder los avances importantes que han tenido. Plantea el interés a sostener formas de colaboración institucional y emprenditorial que propiamente son definidas como “redes largas” y que tienen en la partnership la condición fundamental. Como se muestra en la Figura 2.

Figura 2. Nuevo modelo de relación de las empresas del distrito
–GLOBAL NETWORK con diferentes niveles de subformitura



Fuente: Venancio, L. (2007). Globalización, desarrollo local y sociedad civil.

Frente a la globalización, el distrito no puede sobrevivir si no se actualiza a la nueva situación internacional. Para ello los productores de distrito necesitan ser parte de una red que permita interactuar intensamente y confiablemente con el cliente. Es el pasaje del Local al Global.



En el contexto actual italiano resulta evidente que las políticas industriales no pueden limitarse al diseño de un conjunto de incentivos financieros administrados por un reducido número de agentes. Las políticas industriales de hoy son entendidas como una combinación de interacciones entre diversos sujetos, tanto públicos como privados, y operativos a diversos niveles: regional, nacional y europeo.

La necesidad de integrar las políticas macro con las políticas micro que se dirijan tanto a empresas individuales como a grupos de empresas esta asumiendo también cada vez mayor importancia. Esto se traduce en políticas que apunten a poner a disposición de las PyMEs, no solo los recursos financieros, sino recursos no financieros para la innovación (tecnológica e informativa en particular), que permitan a las empresas seleccionar las estrategias competitivas para aumentar sus márgenes de éxito.

Bibliografía

- Aréchaga, Eduardo (2004) Frente a la globalización: política industrial y competitividad. Publicación No. 3 Año XXI de Confederación Empresarial Vasca (ConfeBask)
- Becattini, G. (2004). Del distrito industrial marshalliano a la “teoría del distrito” contemporánea. Una breve reconstrucción crítica. Investigaciones regionales.
- Bloch, R. y Oddone, N. (2007). Las PyMEs en Italia: ¿Porqué estudiar un modelo éxitos? Revista OIDLES Vol.1, N° 2.
- Carmona, R. (2006). Los pactos territoriales en Italia. Un análisis de la experiencia reciente y sus implicaciones en términos de governance. Revista eure, Vol. XXXII, No. 96, Santiago de Chile, agosto 2006.
- CIA World Factbook (2008)
- Dini Marco (1996), Políticas públicas para el desarrollo de redes de empresas. La experiencia chilena, en “Redes y Regiones: Una Nueva Configuración”, Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, México
- Evolución de los paradigmas y modelos interpretativos del desarrollo territorial (2001). Instituto Latinoamericano y del Caribe de planificación Económica y Social-ILPES. Revista Gestión Pública No. 13. Santiago de Chile.
- Guerrero, G. (2006). Competitividad PyME: Caso Chile e Italia. ¿Qué podemos hacer? Diplomado relaciones internacionales. Universidad de Viña del Mar.
- Introducción a la política industrial. <http://www.caballano.com/pi.htm> consultada el 27 de abril de 2008.
- López, Carlos (1999) Distritos industriales: Experiencias de acción conjunta y cooperación interempresarial para el desarrollo de la pequeña y mediana industria. Industrial districts: Experiences in joint action and inter-firm cooperation for the development of small and medium enterprises. Disponible en: <http://www.revistaespacios.com/a99v20n02/40992002.html#inicio> Vol. 20 (2) 1.999.
- Michael, Porter (2005). ¿Qué es la competitividad? Apuntes de Globalización y Estrategia. IESE Business School- Universidad de Navarra.
- Moncayo, E. (2003). Nuevas teorías y enfoques conceptuales sobre el desarrollo regional. ¿Hacia un nuevo paradigma? Revista de economía Institucional. Rev.econ.inst. Vol. 5, N°8. Bogotá June 2003.
- Tattara, G. y Volpe M. (2008). Las redes en los distritos industriales italianos: la Terza Italia. Departamento de Ciencias Económicas Universidad Ca'Foscari de Venecia. <http://www.littec.ungs.edu.ar/pdfespa%F1ol/cap3.pdf>

Piore, Michael y Charles, F. Sabel (1993). La segunda ruptura industrial. Alianza Editorial, Buenos Aires.

Quintar A. y Gatto F. (1992). Distritos industriales Italianos. Experiencias y aportes para el desarrollo de políticas industriales locales. Comisión Económica para América Latina y el Caribe. Buenos Aires.

Santiago (2008) Italia: Población [Línea] <http://geografia.laguia2000.com/geografia-de-la-poblacion/italia-poblacion>

Venancio, L. (2007). Globalización, desarrollo local y sociedad civil. Edición electrónica gratuita. Texto completo en www.eumed.net/libros/2007a/221/