

EL «EFECTO DISTRITO»: ALGUNOS ASPECTOS CONCEPTUALES DE SUS VENTAJAS COMPETITIVAS

GABI DEI OTTATI (*)

Departamento de Economía,
Università degli Studi. Florencia

Antes de abordar el tema de este artículo, desearía plantear algunas premisas. Ante todo, esta aportación no hace referencia ni a casos empíricos particulares del distrito, como, por ejemplo, Prato, Carpi, o los distritos italianos, ni a aspectos relativos a las técnicas de descubrimiento y medición del efecto distrito, respecto de las cuales me remito

a la contribución de Vicent Soler, en este mismo volumen.

Por el contrario, me concentraré en el concepto de distrito industrial (DI); pero, puesto que, como pone de manifiesto Becattini, también en este mismo volumen, tras 25 años de investigación sobre los distritos, actualmente existe más de un acercamiento a su estudio, aclaro que, como perteneciente a la escuela de Florencia, hago referencia principalmente a sus contribuciones (1).

Entre las premisas, deseo precisar también que el concepto de distrito, como el de sector, es un instrumento de análisis cuya eficacia depende de su capacidad para evidenciar las relaciones fundamentales que explican los resultados económicos de una parte bastante definida y auto-contenida de relaciones productivas y de intercambio, como efectivamente lo es un sistema local o una industria, con independencia del hecho de que el distrito X, o bien el sector Y, esté creciendo o decreciendo (2). Por lo

tanto, son absolutamente incoherentes las repetidas afirmaciones sobre la superación del concepto de distrito industrial, cada vez que una o más realidades de distrito tienen dificultades.

Puesto que no es posible detenerse en el denominado «efecto distrito» sin tener una idea bastante precisa de qué es un distrito industrial, considero de utilidad comenzar por su definición, a pesar de que ello comporte el riesgo de alguna repetición. El DI ha sido definido como «una entidad socio-territorial caracterizada por la presencia simultánea en un área territorial delimitada... de una comunidad de personas y de una población de empresas... En el distrito... la comunidad y las empresas tienden a compenetrarse mutuamente» (Becattini, 1989a, p. 112).

De esta definición resulta que el DI es un sistema económico y social, en el sentido de que no está constituido sólo, o preferentemente, por la concentración en una misma localidad de empresas especializadas en una determinada industria, sino también, y ante

todo, por la comunidad de personas que residen en esa localidad. La remisión a la definición de DI es oportuno, tanto para subrayar la diferencia entre el concepto de distrito industrial y el del *cluster* recientemente propuesto por Porter (3), como porque el llamado efecto distrito, es decir, las ventajas competitivas características de esta fórmula organizativa en su funcionamiento regular, dependen precisamente de la peculiar interpenetración entre la actividad productiva y la vida ordinaria de la gente que tiene lugar en el distrito.

El primer elemento constitutivo del DI es, por lo tanto, la comunidad de personas que viven y trabajan en el distrito, es decir, los trabajadores especializados, los artesanos, los pequeños empresarios de las compañías de fase, así como los directivos y los empresarios de las empresas medianas finales y de fase (4). También forman parte integrante de la comunidad sus instituciones informales, es decir, valores, actitudes y sobre todo normas implícitas de comportamientos; y las formales, como, por ejemplo, el gobierno local, las asociaciones de categoría, los sindicatos, la banca, los centros de formación y de investigación, por citar sólo las instituciones más comunes, que en el distrito tienden a estar impregnadas del sentido de pertenencia al lugar, con su estilo de vida y de trabajo.

El segundo elemento constitutivo del DI es, obviamente, la concentración territorial de las empresas de una industria y de las actividades subsidiarias a ésta, como la producción y reparación de maquinarias utilizadas en el proceso productivo localizado, o también la producción de servicios para las empresas locales. La división del trabajo entre las empresas típica de la forma del distrito ha provocado que la dimensión de las unidades productivas individuales sea generalmente modesta, pero, siempre por la misma división del trabajo (vertical, es decir, entre empresas de fases diferentes, y horizontal, es decir, entre las empresas de una misma fase), el número de empresas existente en el distrito tiende a ser elevado, de modo que la dimensión total de su aparato productivo sea generalmente grande.

Además, aunque la mayor parte de las empresas pertenecen a la misma industria, en el distrito existen diferentes poblaciones de empresa: para cada fase y función del proceso productivo localizado tiende a formarse una población de empresas parecidas que están en competencia entre ellas. Esto da origen a un sistema fuertemente conexo de mercados locales de las diferentes actividades especializadas (mercados de fase) que se complementan entre sí. De este modo, por ejemplo, en un distrito textil existe un mercado local del hilado, un mercado local de la tejeduría, un mercado local de la tintura, etc; así como un mercado local de las empresas que proyectan y comercializan los productos fabricados por las empresas de fase (5).

Antes de pasar al tema específico de la ponencia, me interesa recordar también que ya hace 25 años se evidenciaba la naturaleza dinámica del DI, cuando se afirmaba que «paradójicamente, cuanto más capaz de innovarse, de implantar nuevos sectores sobre los viejos... tanto más éste mantiene su identidad como distrito industrial» (Becattini, 1979, pp. 20-21). No obstante, es sólo más recientemente cuando, deteniéndose en los varios procesos de los distritos, Becattini (1998) aclara inequívocamente la esencia dinámica del DI. En particular, para la finalidad de este artículo, recuerdo algunos procesos a través de los cuales el DI puede cambiar manteniendo en el tiempo su propia identidad: éstos son: a) el proceso de división localizada del trabajo, b) el proceso de integración flexible de ésta, c) el proceso de aprendizaje localizado y de integración de los conocimientos contextuales con los nuevos conocimientos codificados.

El **proceso de división localizada del trabajo** es el motor del desarrollo del distrito. Esto se debe a que gracias a este proceso las empresas locales se especializan, y su conjunto cambia, al modificarse las oportunidades de beneficios que se abren (y se cierran) con la evolución de las técnicas y de los mercados.

El **proceso de integración flexible** de la división del trabajo localizada es esencial por ser claramente complementario al anterior. Como será explicado con mayor detalle a continuación, en el DI la mencionada integración acontece a través de un mecanismo particular que ha sido denominado «mercado comunitario» (6).

El **proceso de aprendizaje localizado**, gracias al cual los trabajadores y las empresas del distrito alcanzan altos niveles de profesionalidad y de especialización. Esto en cuanto que la «atmósfera industrial» favorece la difusión de conocimientos codificados y sobre todo contextuales (7) (el *know how* práctico) entre los operadores locales.

EL EFECTO DISTRITO ▼

Tras haber hecho referencia al concepto de DI y a sus características fundamentales, estáticas y dinámicas, a continuación intentaré aclarar en qué consiste el denominado «efecto distrito» (8).

Defino este efecto como el conjunto de ventajas competitivas derivadas de un conjunto fuertemente interconectado de economías externas a las empresas singulares, pero internas al distrito. Estas economías no sólo dependen de la concentración territorial de las actividades productivas (economías de aglomeración), sino también (y ésta es la característica distintiva del distrito industrial) del ambiente social

en el que dichas actividades se integran. Se trata, por lo tanto, de ventajas derivadas tanto de la dimensión global de la economía local como de las características de la organización social del lugar que, precisamente gracias a estas características aún más que por las infraestructuras materiales, se convierte en un factor de producción añadido.

A efectos de análisis, es útil distinguir las economías externas distrituales entre: a) economías externas semi-automáticas, es decir, generadas por el funcionamiento ordinario de los procesos de los distritos, y b) economías externas planificadas, es decir, derivadas de una acción conjunta planificada (9).

Economías distrituales semiautomáticas ▾

Las economías externas distrituales semiautomáticas, a su vez, pueden ser clasificadas en diferentes clases, dependiendo de su origen predominante. Al respecto, se propone la distinción entre las siguientes clases: 1) economías de especialización; 2) economías de filiera; 3) economías de integración flexible; 4) economías de aprendizaje; 5) economías de innovación; 6) economías de emprenditorialidad. Ahora examinemos individualmente cada uno de estos tipos

Economías de especialización. La sociedad local, con sus instituciones informales (actitudes, valores, costumbres de comportamiento) y formales, y con el plexo de los mercados de fase, permite que el aparato productivo del distrito funcione como una única organización (10). Ello permite a las numerosas pequeñas y medianas empresas que forman parte de ésta beneficiarse de las economías de escala y de variedad (gama de producto) derivadas de la gran cantidad y diferenciación de los bienes y servicios producidos localmente. En concreto, cuando el proceso productivo de la industria localizada se puede descomponer en fases (11), a cada aumento de la demanda le corresponde el nacimiento de nuevas empresas y, generalmente, aumenta su especialización, con el consiguiente aumento también de la especialización los trabajadores y de la maquinaria empleada y, por lo tanto, de su productividad (12).

Un tipo particular de economías de especialización es el que proviene del hecho de que la concentración de tantas empresas, de un mismo sector en una misma localidad, reduce los costes de las provisiones necesarias para hacer frente a las variaciones ocasionales de la demanda. En cualquier caso, la división del trabajo entre las empresas aglomeradas en un mismo lugar genera economías que reducen los costes unitarios de producción.

Economías de filiera. Otro tipo de economías de especialización, externas a las empresas singulares e internas al sistema local, es el que deriva de la distri-

bución vertical de la «filiera» de distrito (desde las actividades finales como el textil hasta las actividades subsidiarias como las máquinas de tejer), esto como consecuencia del desarrollo en el distrito de actividades especializadas en satisfacer necesidades específicas de las empresas de la industria principal (13).

El mismo Marshall (1975, p. 197) distingue estas actividades, llamadas subsidiarias, en dos grandes categorías: a) la de la fabricación de bienes instrumentales especializados para la industria localizada, de gran importancia, puesto que favorece las innovaciones técnicas que reducen los costes de producción o mejoran la calidad de los productos; b) las actividades de servicio para las empresas del distrito, como el aprovisionamiento de materiales, la venta de los productos, los servicios de transporte, pero también los servicios financieros, de informática, así como de cualquier tipo de asesoramiento (estilístico, legal, de *marketing*,...).

El desarrollo de actividades subsidiarias dedicadas a las exigencias de la industria principal se traduce en ventajas de coste y de innovación para todas las empresas del distrito (14). Además, en casos de dificultad de la industria principal, la presencia de actividades subsidiarias facilita la adaptación del sistema local, gracias a la posibilidad de emprender rápidamente nuevas trayectorias de desarrollo, valiéndose precisamente de las diversas habilidades que estas actividades han permitido acumular en el lugar (15).

Economía de integración flexible. Como he expresado anteriormente, la gran división del trabajo entre las empresas, típica del modelo de distritos, da lugar a un sistema de mercados locales de fase. En estos mercados la competencia, aun siendo muy vigorosa, tiende a no convertirse en desleal, porque los agentes comparten normas implícitas de comportamiento que favorecen la corrección y la cooperación recíproca (16). Es este común acuerdo sobre esta especie de «código de distrito» (17) el que, junto con la competencia en los mercados de fase, da lugar al complejo mecanismo denominado «mercado comunitario» (Dei Ottati, 1986), gracias al cual la división interna del trabajo en el seno del distrito se integra de forma «casi automática», y por lo tanto proporcionalmente más flexible y más ventajosa. Más ventajosa por los menores costes de transacción, en cuanto que el respeto de normas implícitas de corrección recíproca reduce los comportamientos oportunistas.

Además se trata de una forma de integración flexible (Becattini, 2000b, pp. 45-60), porque la división del trabajo entre las empresas facilita una recomposición, al menos en parte, siempre distinta de las diferentes actividades especializadas. De este modo, además, las empresas de distrito alcanzan un plus de adaptabilidad a la continua variación y diferenciación de

la demanda de ciertas categorías de bienes, como, por ejemplo, los bienes para las personas y para la casa, característicos de los distritos italianos.

Economías de aprendizaje. Entre las principales ventajas del distrito industrial como forma de organización socio-económica se encuentran las economías de aprendizaje, gracias a las que en su interior tienden a formarse y concentrarse recursos humanos muy cualificados, en lo que respecta a las especializaciones productivas y comerciales de la industria localizada.

Como escribe Marshall, «cuando en un mismo lugar se concentra una gran masa de personas que desarrollan actividades parecidas, sucede que por el simple hecho de estar juntas e interactuar entre sí aprenden la una de la otra. Como se suele decir... las habilidades requeridas por el trabajo es como si estuvieran en el aire» (Marshall, 1975, vol. 2, 197) (18).

El fragmento anteriormente reproducido describe perfectamente cómo, gracias a la «atmósfera industrial», en el distrito los «misterios» de la industria localizada, es decir, los conocimientos prácticos relevantes, se convierten en un bien público local. Esto se deriva del funcionamiento conjunto de más factores conceptualmente distintos, fuertemente integrados entre sí.

La concentración territorial de las empresas especializadas en una industria hace que en el distrito se concentre también un gran número de personas que, desarrollando actividades en parte parecidas y en parte complementarias, comparten una misma base de conocimiento codificado y, lo que es más importante, de conocimiento práctico relativo a esa industria.

Esto hace posible el intercambio recíproco de conocimientos y experiencia laborales. Pero las personas que viven y trabajan en el distrito, perteneciendo a la misma comunidad, comparten también un mismo conjunto de normas, explícitas y sobre todo implícitas, de conducta.

La «densidad localizada» de las relaciones tanto económicas (acentuada por la división del trabajo característica del distrito) como sociales (facilitada por la unión entre trabajo y vida cotidiana), junto con la proximidad cognitiva y cultural, hace que en el ambiente del distrito las informaciones circulen casi libremente: cada uno sabe quiénes son sus propios competidores, quiénes son los subcontratistas más cualificados y quiénes los que menos para cada fase, cuáles son las empresas finales más fiables y así sucesivamente.

Además, lo que mayormente demuestra es que, gracias a las conexiones existentes en el tejido social del

distrito (incrementadas por el hecho de que los sujetos tienen frecuentes ocasiones de encontrarse también fuera de las relaciones de trabajo, como, por ejemplo, en las reuniones de la misma asociación de categoría, o asistiendo al mismo club deportivo o al mismo círculo cultural...), en su seno se intercambian los conocimientos contextuales, relativos tanto al *know how* práctico como a la capacidad de analizar e interpretar señales complejas y parciales; capacidad derivada de la multitud de interacciones entre tantas personas competidoras en un mismo lugar.

Por último, pero no por ello menos importante, la facilidad de aprendizaje y de circulación de las informaciones en el distrito, favoreciendo la movilidad del trabajo en su interior, permite, por un lado, una mejor asignación, y por otro, un mayor desarrollo de las capacidades potenciales de cada uno (19).

Economías de creatividad e innovación continua.

De nuevo, la «atmósfera industrial», favoreciendo la circulación de los conocimientos y el aprendizaje recíproco, hace que el ambiente del distrito sea especialmente apto para estimular la creatividad industrial de quien allí trabaja (20). Marshall ilustra bien este punto cuando escribe: «si el número total de las empresas comprometidas en una industria es reducido, habrá pocos capaces de aportar mejoras a su proceso productivo, o de inventar nuevas máquinas y nuevos métodos de producción. Pero cuando el número global de personas involucradas sea muy elevado, habrá muchas que por capacidades mentales y carácter podrán tener nuevas ideas. Cada idea nueva será evaluada y mejorada gracias a la aportación de muchas mentes... Así, en un gran distrito es probable que pronto vean la luz nuevas ideas y que cada nueva idea sea fértil en aplicaciones prácticas» (Marshall, 1975, vol. 2, 198) (21).

La creatividad, además de por el elevado número de sujetos altamente cualificados que interactúan entre sí, está favorecida por el hecho de que las habilidades existentes en el distrito son variadas, pero conexas. Son variadas porque el proceso productivo está compuesto por numerosas fases y porque hay industrias subsidiarias; pero están también conectadas, en cuanto relativas a una misma industria o a su filiera, y porque pertenecen a sujetos con una cultura social común. De esta multiplicidad en la unidad, además de por la distribución del trabajo autónomo y de la competencia como en una carrera en los mercados locales de fase, se origina la máxima creatividad, que empuja a los operadores del distrito a introducir siempre nuevas adaptaciones y variaciones de producto y de proceso.

Economías de emprenditorialidad. Como ya se puso de manifiesto, la «atmósfera industrial» y la distribución del trabajo típica, del distrito favorece la ad-

quisición de habilidades especializadas por parte de un gran número de personas (trabajadores, técnicos, empresarios...). Además, la presencia de tantas empresas en las diferentes fases de la industria localizada y su continuo nacimiento gracias al proceso de distribución del trabajo ofrecen una extraordinaria cantidad de ejemplos concretos de éxito (y de fracaso) que pueden ser evaluados con habilidad, al menos por todos aquellos que posean conocimientos productivos, codificados y contextuales, parecidos. Esto, además de estimular el nacimiento de nuevas ideas (creatividad difusa), facilita el desarrollo de las capacidades para intuir la presencia de nuevas oportunidades de beneficios, o «capacidad de invertir» al estilo Hirschman (Hirschman, 1968, pp. 41-46).

Por lo tanto, el ambiente típico del distrito constituye también una especie de incubadora de capacidades empresariales. La difusión de estas capacidades es favorecida además por la distribución del trabajo, que baja los costes de entrada, mientras el clima de confianza recíproca reduce los riesgos del emprendedor (empresario) aspirante. La difusión de las capacidades emprendedoras es un elemento crucial en cuanto que, sobre todo a través del surgimiento de nuevas empresas especializadas, el distrito como sistema puede cambiar (población de empresas, productos, mercados, funciones, sector de especialización), manteniendo la propia identidad (misma lógica de funcionamiento).

Economías de distrito planificadas ↓

Cuando los cambios externos e internos al sistema local son graduales, las ventajas mencionadas en los puntos precedentes tienden a producirse de manera semiautomática en el funcionamiento regular de los procesos distrituales. Antes o después, sin embargo, el distrito, como cualquier otra forma de organización productiva, debe hacer frente a cambios que comportan algún tipo de discontinuidad: en las técnicas empleadas, en las fuentes de oferta con las que competir, en las características cuantitativas y cualitativas de la demanda de sus productos. En presencia de estos cambios, los mecanismos de producción y de realización de las economías externas semiautomáticas pueden bloquearse o ser insuficientes, y por lo tanto no ser capaces de mantener la competitividad de la industria localizada.

Esto puede suceder si, bajo la presión competencial de los productos provenientes de países de nueva industrialización, por ejemplo, en los mercados de fase del distrito, se difunde una competencia desenfrenada que hace imposible el correcto funcionamiento de la integración flexible, por los daños que produce en la red de confianza y de cohesión social que le es necesaria (22). O bien, por ejemplo, cuando el flujo

de innovaciones en crecimiento relativo a la industria localizada no es suficiente para impedir la reducción de la competitividad, porque es necesario introducir innovaciones radicales, de tipo técnico, comercial o de otras funciones, como el proyecto, la logística, la financiación...

Frente a cambios importantes, sólo una acción conjunta (23) y preordenada de las fuerzas locales puede producir con la necesaria tempestividad aquellos bienes públicos específicos (24) capaces de generar nuevas economías externas distrituales, antes de que el patrimonio local de capacidad emprendedora difusa, de conocimientos productivos y de cohesión social se disperse, eliminado por formas de competencia destructiva o, en su caso, por la preeminencia de algún interés particular.

Una acción conjunta consciente, no sólo de algunas de empresas, sino de las principales fuerzas locales, por el modo en el que está organizado el distrito industrial, requiere la concertación (25) entre ellas, a fin de determinar una nueva trayectoria de desarrollo local, y definir algunas elecciones e inversiones para su realización, así como orientar las expectativas y los comportamientos de los diversos sujetos colectivos e individuales. En general, se trata de un proceso que no es ni simple ni del que se da por descontado el éxito, porque requiere una gran movilización antes de llegar a cualquier consenso, y además recursos y habilidades incluso fuera del ambiente local, así como una cierta creatividad institucional para hallar soluciones colectivas a los problemas que deben resolverse.

Estos podrán ser de lo más variado, dependiendo de los múltiples casos concretos, y por lo tanto los bienes públicos locales que deben producirse serán los más diversos: podría tratarse de la construcción de una depuradora colectiva para hacer frente a una emergencia ambiental, o de un puerto para facilitar el movimiento de las mercancías, así como podría tratarse de la creación de un centro de investigación y de la construcción de una red de relaciones con instituciones a nivel nacional e internacional en el sector de interés de las empresas del distrito, o tal vez también de la construcción de una marca de distrito, etc.

Es necesario hacer notar también que un aumento en la diferenciación interna del distrito, por ejemplo entre las empresas que han instaurado relaciones satisfactorias con subcontratistas externos y con grandes adquirentes multinacionales, y las demás, acentúa las dificultades para encontrar una coordinación eficaz y una mediación política entre los diversos actores (26). A pesar de esto, sólo una acción colectiva preordenada de gran alcance que implique a la mayor parte de las fuerzas locales puede ser capaz de efectuar cambios de envergadura que permitan dar

el salto de calidad, en el tipo de productos o de servicios ofrecido, a todo el sistema local, de forma que se regenere ese capital colectivo de conocimientos, de confianza y de capacidad emprendedora que está en el origen de la reproducción de las economías de distrito semiautomáticas.

(*) En mi agradecimiento a los colegas y amigos que organizaron el seminario 25 Años del Distrito Industrial Marshalliano: un Balance Crítico, celebrado en octubre de 2004 en el Consorci Universitat Internacional Menéndez Pelayo, Centre Ernest Lluch de Barcelona, deseo señalar que 1979 es verdaderamente un año para recordar para los estudiosos de los distritos y, en particular, para los de la escuela florentina. Además de la publicación del artículo que marca el redescubrimiento del concepto de distrito industrial, en 1979 Giacomo Becattini comienza a coordinar las investigaciones sobre el desarrollo posbélico de Prato. Investigaciones en las que yo he participado desde sus comienzos y que por varias circunstancias, además de por su complejidad, se han prolongado durante casi 20 años, dando lugar a importantes publicaciones (Becattini, 1997, 2000b, 2001) que han contribuido a hacer de Prato uno de los casos de distrito industrial más conocidos en el mundo.

NOTAS †

- [1] En particular hago referencia al pensamiento de Giacomo Becattini, quien ha redescubierto y revitalizado este concepto, aplicándolo también a la interpretación del desarrollo económico posbélico de la Toscana (Becattini, 1975 y 1978), de Prato (Becattini, 1997 y 2000b), y de Italia (Becattini, 1996 y 2000a).
- [2] Sobre el concepto de industria me remito a un volumen ya clásico de Becattini (1962). Sobre el concepto de distrito como alternativo al de sector para el estudio de algunas realidades productivas cfr. Becattini 1979.
- [3] Cfr. Porter, 1998, pp. 197-287. Para la comparación entre el concepto de *cluster* y el de distrito industrial, cfr. Becattini y Lazzaretti (en este mismo volumen).
- [4] Como es sabido, la división del trabajo característica del modelo de distrito lleva a las empresas a especializarse: una distinción importante es la de *empresa de fase*, típicamente especializada en una o pocas fases del proceso productivo de la industria localizada, y *empresas finales*, normalmente especializadas en el proyecto y en la venta de los productos típicos del distrito, productos encargados a las empresas de fase.
- [5] Para una aplicación de la aproximación ecológica a las diferentes poblaciones de empresas del distrito de Prato, cfr. Lazzaretti y Storai (1999).
- [6] Sobre el «mercado comunitario» como mecanismo de gobierno de las transacciones en el distrito industrial, cfr. Dei Ottati (1986).
- [7] Sobre el papel de los conocimientos contextuales en el distrito y sobre su integración con el conocimiento codificado, cfr. Becattini y Rullani, (1993).
- [8] La expresión «efecto distrito» con referencia al plus de productividad de las empresas de los distritos, ha sido utilizada por Signorini, 1994 y 2000. Al respecto, véase también Becattini y Musotti (2003).
- [9] La distinción entre economías externas de los distritos semiautomáticas y planificadas es en parte análoga a la distinción introducida por Schmitz entre eficiencia colectiva no planificada y planificada (Schmitz, 1999, p. 33). Sobre las economías externas de los distritos, cfr. Bellandi (en este mismo volumen).
- [10] Al respecto Marshall escribe que en un gran distrito industrial «numerosas actividades especializadas de una industria se integran entre sí casi automáticamente en un todo orgánico» (Marshall, 1923, p. 599)
- [11] Para la formalización de este requisito previo del distrito industrial, cfr. Tani, 1987, pp. 69-92.
- [12] Al respecto, nuevamente Marshall escribe: «El uso económico de maquinarias costosas se puede conseguir en grado máximo en un distrito en el que haya una gran producción global del mismo tipo, aunque ninguna utilización individual de capital sea muy elevada» (Marshall, 1972, p. 396).
- [13] Como afirma Marshall en los escritos de juventud, «Si (en un distrito) hay un gran número de pequeños establecimientos especializados en una fase concreta del proceso productivo localizado, habrá también un espacio para invertir en industrias subsidiarias que satisfacen específicamente sus necesidades» (Marshall, 1975, p. 197)
- [14] Respecto de la eficiencia organizativa alcanzada por las industrias textiles inglesas de su época, Alfred Marshall escribe que «esto se debe en gran parte al hecho de que sus instalaciones son fabricadas en los mismo distritos, con una constante comunicación de ideas entre los productores de las maquinarias y sus utilizadores» (Marshall, 1923, p. 603).
- [15] Sobre las lógicas del cambio económico local, cfr. Bellandi (1994).
- [16] Sobre la competencia y la cooperación en el distrito industrial, cfr. Becattini (1989a); Dei Ottati (1995), pp. 65-87 y la traducción al castellano en Dei Ottati (1996).
- [17] Para la identificación de algunas de entre las principales reglas de comportamiento en las relaciones entre empresas de distrito, cfr. Brusco (1999).
- [18] Y en los *Principios de Economía*, continúa: «las personas vinculadas al mismo trabajo especializado obtienen grandes beneficios de la cercanía recíproca. Los misterios de la industria ya no son tales, es como si estuvieran en el aire, y los jóvenes aprenden muchos de ellos inconscientemente» (Marshall, 1972, p. 595-6).
- [19] Al respecto, Marshall escribe: «cada persona que tiene capacidad para convertirse en el jefe del departamento... es probable... que pronto sea capaz de hacer el trabajo para el que está más preparado... De este modo, los futuros talentos pueden ciertamente desarrollarse» (Marshall, 1975, vol. 2, p. 197). Sobre la alta movilidad del trabajo en los distritos, cfr. Solinas (1996)
- [20] Sobre el distrito como ambiente industrial creativo, cfr. Becattini (1989b); Bellandi (1992).
- [21] Y en los *Principios de Economía* corrobora que en los distritos: «el trabajo bien hecho es justamente apreciado, los méritos de las invenciones y de los perfeccionamientos en las máquinas, en los procesos y en la organización de la empresa son rápidamente discutidos; si alguien tiene una idea nueva, ésta es acogida por otros y coordinada con sus sugerencias, dando así origen a otras ideas nuevas» (Marshall, 1972, p. 396).
- [22] Sobre las señales de dificultad en la producción de capital colectivo de confianza en situaciones de competencia desenfrenada en los mercados de fase del distrito, cfr. Dei Ottati (2005).
- [23] Sobre la importancia de la acción conjunta voluntaria para la eficiencia de los sistemas locales de pequeñas y medianas empresas, cfr. Schmitz (1999).
- [24] Sobre bienes públicos específicos y desarrollo local, cfr. Bellandi (2003, pp. 3-23).

- [25] Sobre el papel de la concertación en el distrito, cfr. Dei Ottati (2001). Sobre la necesidad de una acción colectiva programada, para reproducir la ventaja competitiva de los sistemas locales de pequeñas y medianas empresas, cfr. Schmitz (2001) y Henton (2001).
- [26] Sobre las dificultades de una eficaz gobernanza del distrito derivadas de conflictos entre actores locales, cfr. Schmitz (2001); sobre el papel de la política en el desarrollo de los distritos italianos, cfr. Trigilia (1990); sobre instituciones y desarrollo local, cfr. Arrighetti y Seravalli (1999).

BIBLIOGRAFÍA ▼

ARRIGHETTI, A. Y SERAVALLI, G. (1999) (a cura di): *Istituzioni intermedie e sviluppo locale*, Donzelli Editore, Roma.

BECATTINI, G. (1962): *Il concetto di industria e la teoria del valore*, Boringhieri, Turín.

BECATTINI, G. (1975) (a cura di): *Lo sviluppo economico della Toscana con particolare riguardo all'industrializzazione leggera*, Guaraldi per IRPET, Florencia.

BECATTINI, G. (1978): «The development of light industry in Tuscany: An interpretation», *Economic Notes*, n.º 3, pp. 107-123.

BECATTINI, G. (1979): «Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economía industrial», *Rivista di Economia e Politica Industriale*, n.º 1, pp. 7-21.

BECATTINI, G. (1989a): «Riflessioni sul distretto industriale marchigiano come concetto socio-economico», *Stato e Mercato*, n.º 25, pp. 111-128.

BECATTINI, G. (1989b): «Il distretto industriale come ambiente creativo», en E. Benedetti (a cura di), *Mutazioni tecnologiche e condizionamenti internazionali*, Franco Angeli, Milán, pp. 19-33.

BECATTINI, G. (1996): «I sistemi locali nello sviluppo economico italiano e nella sua interpretazione», *Sviluppo locale*, n.º 2-3, pp. 5-25.

BECATTINI, G. (1997) (a cura di): *Prato storia di una città: Vol. IV, Il distretto industriale (1943-1993)*, Comune di Prato-Le Monnier, Florencia.

BECATTINI, G. (1998): «Distretti industriali e storia dell'industria italiana. Di alcune possibili implicazioni, per la ricerca storica, di una recente rilettura dell'industria italiana», *Rivista di storia sociale e religiosa*, n.º 54, pp. 7-27.

BECATTINI, G. (2000a), Dal «miracolo económico» al «made in Italy», *Economía Marche*, n.º 1, pp. 7-30.

BECATTINI, G. (2000b): *Il bruco e la farfalla. Prato nel mondo che cambia (1954-1993)*, Le Monnier, Florencia.

BECATTINI, G. (2001): *The caterpillar and the butterfly. An exemplary case of development in the Italy of the industrial districts*, translated by R. Absalom, Le Monnier, Florencia.

BECATTINI, G. Y MUSOTTI, F. (2003): «Measuring the district effect. Reflections on the literature», *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, n.º 226, pp. 259-290.

BECATTINI, G. Y RULLANI, E. (1993): «Sistema locale e mercato globale», *Economía e Política Industriale*, n.º 80, pp. 25-48.

BELLANDI, M. (1992): «The incentives to decentralized industrial creativity in local systems of small firms», *Révue d'économie industrielle*, n.º 59, pp. 99-110.

BELLANDI, M. (1994): «Le logiche di cambiamento economico locale», en M. Bellandi y M. Russo (a cura di), *Distretti industriali e cambiamento economico locale*, Rosenberg & Sellier, Turín, pp. 31-39.

BELLANDI, M. (2003): «Beni pubblici specifici e sviluppo locale sostenibile: alcune considerazioni preliminari», *Sviluppo Locale*, n.º 22, pp. 3-23.

BRUSCO, S. (1999): «The rules of the game in industrial districts», en A. Grandori (ed.), *Interfirm networks, organization and industrial competitiveness*, Routledge, Londres, pp. 51-68.

DEI OTTATI, G. (1986): «Distretto industriale, problemi delle transazioni e mercato comunitario: prime considerazioni», *Economía e Política Industriale*, n.º 51, pp. 93-121.

DEI OTTATI, G. (1988): «El mercado comunitario del distrito industrial», *Papers de Seminari*, n.º 29-30, Centre d'estudis de planificació, Barcelona, pp. 179-218.

DEI OTTATI, G. (1995): *Tra mercato e comunità: aspetti concettuali e ricerche empiriche sul distretto industriale*, Franco Angeli, Milán.

DEI OTTATI, G. (1996): «El distrito industrial y el equilibrio entre cooperación y competencia», *Información Comercial Española, Revista de Economía*, junio, pp. 85-95.

DEI OTTATI, G. (2001): «Concertazione e sviluppo nei distretti industriali», en A. Ninni, F. Silva S. Vaccà (a cura di), *Evoluzione del lavoro, crisi del sindacato e sviluppo del paese*, Franco Angeli, Milán, pp. 163-195.

DEI OTTATI, G. (2005): «Sviluppo locale e concorrenza globale: riflessi sulla fiducia in un distretto industriale», *Sviluppo Locale*, n.º 23-24, pp. 82-105.

HENTON, D. (2001): «Lessons from Silicon Valley: Governance in a global city-region», en A. Scott (ed.), *Global city-regions. Trends, theory, policy*, Oxford University Press, Oxford, pp. 391-400.

HIRSCHMAN, A. O. (1968): *La strategia dello sviluppo economico*, La Nuova Italia, Florencia.

LAZZARETTI, L. Y STORAI, D. (1999): *Il distretto come comunità di popolazioni organizzative. Il caso Prato*, Quaderni IRIS, n.º 16, Prato.

MARSHALL, A. (1975): *Early economic writings, 1867-1890*, J. K. Whitaker (ed.), 2 vol., Macmillan, Londres.

MARSHALL, A. (1923): *Industry and trade*, IV Ed., Macmillan, Londres.

MARSHALL, A. (1972): *Principi di economia*, traducción italiana a cura di A. Campolongo, UTET, Turín.

PORTER, M. (1998): *On competition*, Harvard Business School Press, Boston.

SCHMITZ, H. (1999): «Efficiencia colectiva e rendimientos de escala», en M. Di Tommaso y R. Rabellotti (a cura di), *Efficiencia colectiva e sistemi d'impresa. Oltre l'esperienza italiana*, Il Mulino, Bologna, pp. 23-56.

SCHMITZ, H. (2001): «Local governance and conflict management: Reflections on a Brazilian cluster», en A. Scott (ed.), *Global City-Regions. Trends, theory, policy*, Oxford University Press, Oxford, pp. 401-416.

SIGNORINI, L. F. (1994): «The price of Prato, or, measuring the industrial district effect», *Papers in Regional Science*, 73, 4, pp. 369-392.

SIGNORINI, L. F. (2000): (ed.) «L'effetto distretto»: *motivazioni e risultati di un progetto di ricerca*, Donzelli Editore, Roma, pp. XIII-XL.

SOLINAS, G. (1996): *I processi di formazione, la crescita e la sopravvivenza delle piccole imprese*, Franco Angeli, Milán.

TANI, P. (1987): «La decomponibilità del proceso produttivo», en G. Becattini (a cura di), *Mercato e forze locali: il distretto industriale*, Il Mulino, Bologna, pp. 69-92.

TRIGILIA, C. (1990): «Work and politics in the Third Italy's industrial districts», en F. Pyke; G. Becattini, y W. Sengenberger (eds.), *Industrial districts and inter-firm co-operation in Italy*, International Institute for Labour Studies, Génova, pp. 160-184.