

DISTRITOS INDUSTRIALES CLUSTERS Y OTROS: UN ANÁLISIS *TRESPASSING* ENTRE LA ECONOMÍA INDUSTRIAL Y LA GESTIÓN ESTRATÉGICA

LUCIANA LAZZERETTI

Departamento de Economía de la Empresa
Università degli Studi. Florencia

«No se trata de cómo invertir el río de la historia, sino de cómo combatir la contaminación de sus aguas producida por la miseria humana y de cómo canalizar su curso hacia una distribución más ecuánime de las ventajas que el mismo reporta».

Z. Bauman, 2003, *La società sotto assedio*, pp. XXVIII.

Me formé como economista de la empresa, pero seguí adelante con el evolucionismo y la ecología organizativa, he desembarcado en la *distritualidad* y sigo enseñando economía y dirección de empresas en la Facultad de Economía de Florencia. Soy, a mi manera, un caso de *trespassing*, (1) un producto científico derivado de los muchos híbridos con matriz

de distrito que se han ido alternando desde el día siguiente de la publicación del famoso artículo de Becattini (1979a) «Dal settore industriale» al «distretto industriale». Alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economia industriale» (Del sector industrial al distrito industrial. Algunas consideraciones acerca de la unidad de investigación de la economía industrial). En esta ocasión se me ha pedido que añada una pieza económico-directiva a las aportaciones del resto de los colegas economistas, geógrafos, historiadores, sociólogos, literatos, alumnos y amigos de Giacomo, subrayando a la vez, en la medida de lo posible, la experiencia de mi país, Italia.

He interpretado mi labor retomando una reflexión que llevaba tiempo desarrollando acerca de la relación entre la economía industrial y la estrategia de la empresa, entre distritos (Ids) y *clusters* (CIs), leyendo de nuevo la aportación científica de Becattini y de Porter, conforme a un enfoque *trespassing* estilo Hirschman (1981). Y, de este modo, he «atravesado la frontera» entre economía y gestión, contextualiz-

zando la aportación de los dos estudiosos en un escenario común, en una modernidad líquida como diría Bauman, caracterizada por el final de la era de la modernidad, en que se afirmó el distrito, y por la aparición de la globalización, en que nació y se desarrolló el *cluster*.

¿Pero cuál ha sido su impacto sobre la comunidad científica italiana? Un análisis del contenido por palabras clave (Ids, CIs) efectuado en los títulos de cinco revistas económicas y empresariales de los últimos veinte años nos ha proporcionado, por fin, una primera indicación en ese sentido.

EL CONTEXTO DE REFERENCIA: LA RUPTURA DE LAS FRONTERAS ENTRE ECONOMÍA Y SOCIEDAD †

En su famoso trabajo de 2000, Bauman argumenta el proceso de Liquid Modernity que nuestra sociedad está atravesando tocando cinco puntos focales de la condición humana: la emancipación, la indivi-

dualidad, el tiempo/espacio, el trabajo y la comunidad. En el mismo proporciona una serie de ejemplos muy claros de lo que hay que entender por capitalismo pesado y por capitalismo líquido, reconduciendo el primero al modelo de Ford típico de la segunda revolución industrial y emblema de la modernidad, y el segundo al modelo reticular basado en las tecnologías de la información que preludian la llegada de la era de la globalización. Las formas de la empresa, los comportamientos de la demanda, el distinto papel del tiempo y del espacio, así como el consiguiente deseo de comunidad que procede del creciente estado de incertidumbre proporcionan los presupuestos teóricos generales para esa ruptura de las fronteras que constituye el antecedente necesario para nuestras reflexiones posteriores (2). Entonces, atravesar la frontera «ha dejado de ser delito» y algunos fenómenos económicos pueden ser interpretados de forma útil a través de métodos y modelos políticos y viceversa. Así escribía Albert O. Hirschman en su *Essays in Trespassing. Economics to politics and beyond* (1981), en el que subrayaba que:

«...To understand the interrelationship between economic and political development, the need for «trespassing» and crisscrossing the traditional disciplinary boundaries of economics and political sciences should be obvious» (p. 37) (3).

También ahora se rompen y se crean nuevas fronteras, se rompen y se crean vínculos y en ese contexto deja de tener mucho sentido la distinción rígida entre Economía Industrial y Economía de la Empresa. Empresa e industria, y con ellas las políticas y las estrategias correspondientes, dejan de actuar en planos claramente diferenciados como en el pasado y las ocasiones de integración e intercambio son mayores gracias también a la expansión del networking. La lógica de la empresa ha superado las fronteras empresariales para entrar en las organizaciones *non profit*, en el gobierno de las ciudades (*city management, city marketing*) y en los sistemas locales. Los entes públicos siguen comportamientos empresariales; los empresarios asumen cargos políticos y sociales. También los métodos de análisis se mezclan, se comparan: las bases de datos se completan con estudios de casos, los análisis estratégicos han dejado de ser incompatibles con los modelos econométricos. La frontera se difumina y seguir un enfoque *trespassing* significa aplicar modelos económicos a cuestiones sociales, y viceversa, utilizar modelos sociales para explicar fenómenos económicos; la lección de distritualidad nos lo ha enseñado desde hace tiempo, adjudicándole al capital social el papel de uno de los puntos claves del desarrollo económico local (4).

La «ruptura de las fronteras» entre sociedad y economía, en el interior y fuera de la empresa, entre empresas y redes de empresas, se convierte en el tema

central y con ella en el fenómeno del traspaso, de la transición, del cambio de milenio. En este contexto, también la idea tradicional de competencia, que ayudaba a definir los límites entre las cuestiones de cada una de las empresas y las del conjunto de empresas (industria) ha mutado. Los competidores han dejado de pertenecer a un mismo sector, la competencia se ha ampliado (las cinco fuerzas competitivas de Porter) no sólo en el plano local, sino también en el plano global. Las nuevas tecnologías de la información diseñan nuevos escenarios de competencia, el estado de equilibrio del período de Ford se ha roto y las «moléculas de las empresas» se mueven en el espacio económico en un desorden aparente, en busca de nuevos puntos de atracción.

En este contexto, el «lugar» como elemento de conservación para las especies se hace cada vez más relevante y con ello las estrategias de localización de las empresas; el espacio se convierte en la cuarta variable estratégica para la supervivencia y el desarrollo empresarial e industrial tras el producto, el mercado y la tecnología.

DISTRITOS Y CLUSTER: UN ANÁLISIS TRESPASSING EN EL PENSAMIENTO DE BECATINI Y DE PORTER †

Como hemos recordado, Ids y CIs no sólo son dos modelos de organización de la producción sino que son también dos enfoques del desarrollo económico que, aun reconociendo un papel fundacional a la localización mantienen diferencias significativas. Mientras que el distrito enfatiza un desarrollo de tipo local y asigna un papel estratégico a la comunidad de empresas y personas, el segundo persigue un desarrollo de tipo global y se centra en la competitividad buscando las fuentes de ventajas competitivas de los lugares. El primero se ha afirmado en la modernidad como alternativa al modelo de la gran empresa integrada; el segundo ha nacido y se ha afirmado en la era de la globalización. Partiendo de una nueva lectura del pensamiento de Giacomo Becattini y de Michael Porter, volveremos a analizar estos dos conceptos para comprender su origen y su evolución. A continuación realizaremos una profundización en el caso italiano con un meta-análisis de algunas revistas entre las más leídas por economistas industriales y de empresa.

La dialéctica alrededor de los distritos y los *clusters* se ha enriquecido en los últimos tiempos sobre todo gracias a los europeos (5) y, en especial a los italianos, que han intentado corroborar los orígenes y las diferencias entre los dos conceptos; yo misma he participado de forma activa en este conciliábulo con el convencimiento de la utilidad de subrayar dichas diferencias (6).

La cuestión no se ha sentido de la misma manera a nivel internacional, en el que esta contraposición se

muestra a menudo menos relevante y frecuentemente vemos los dos términos utilizados también como sinónimos (Tallman, Jenkins, Henry, Pinch, 2004). ¿Es un efecto del *trespassing* o una cuestión semántica? No lo sabemos. Quizá de manera mucho más sencilla lo que pasa es que el distrito es un concepto que, en parte, ya ha sido situado dentro de un contexto histórico; por el contrario, el *cluster* consigue los éxitos de la contemporaneidad.

Recientemente, de todos modos, se ha escrito que el *cluster* es un concepto caótico (Martin, Sunley, 2003), un *work in progress* (Benneworth, Henry, 2004); por otro lado, también el distrito ha sido discutido, (7) sobre todo con relación a los retos de la globalización. El tema queda abierto, pero existe un elemento de participación: estas dos formas constituyen una de las más interesantes soluciones organizativas que se configuran para el nuevo milenio, precisamente porque desarrollan modelos de producción y de intercambio basados en el binomio economía y sociedad.

Pero ¿cuál es su origen y de qué lógica se desprenden? Intentemos reconstruir la evolución a través de algunas etapas fundamentales dentro del recorrido científico de los dos autores.

El distrito ↓

En su famoso artículo «Dal settore industriale al distretto industriale» (Del sector industrial al distrito industrial), de 1979, Becattini plantea el problema de una unidad de investigación intermedia entre el sistema en su conjunto (industria, sector, rama) y el proceso productivo a nivel individual, y puntualiza el hecho de que la realización de este diseño metodológico pasa por la determinación de una frontera distinta y estable (p. 41). Fronteras definidas y vínculos relativamente estables entre las empresas permiten definir una determinada área industrial como distrito industrial del tipo de Marshall, como una macro-organización caracterizada por una intensificación de las relaciones entre las industrias y entre las empresas. Esta compleja red inextricable de economías y deseconomías externas engloba también los legados histórico-culturales de la comunidad local y consolida las relaciones económicas con las relaciones interpersonales (p. 54) (8).

Surge de esta manera, con extremada claridad la propuesta de un modelo que puede ser tratado conforme a un enfoque *trespassing* que coloca en una estrecha relación a Economía y Sociedad, un carácter éste que será explicitado con claridad con la noción de distrito como concepto socio-económico. Dice Becattini (1989):

«Defino el distrito industrial como una entidad socio-territorial caracterizada por la presencia simultánea activa, en un área territorial limitada desde el punto

de vista natural e históricamente determinada, de una comunidad de personas y de una población de empresas industriales. En el distrito, a diferencia de lo que ocurre en otros ambientes (la ciudad manufacturera, por ejemplo), la comunidad y las empresas tienden, por así decir, a interrelacionarse mutuamente» (p. 58) (9).

Esta definición representa el punto de llegada y de salida de un notable trabajo teórico y empírico desarrollado no solamente por los especialistas en distritos, sino también por estudiosos de otras disciplinas (10). El objetivo de implicar al historiador, al geógrafo, al economista, al sociólogo, propuesto inicialmente por Becattini, parece alcanzado en gran parte y el cruce de las fronteras de las disciplinas del paradigma consolidado. No podemos, por razones obvias, profundizar en esta cuestión, nos urge más bien subrayar que ésta es la fase de la sistematización teórica del concepto, de su ahondamiento puntual y complejo que analiza tanto el componente económico como el componente social. La montaña de trabajos empíricos que la acompaña consolida el beneficio teórico de la idea como forma de organización autónoma.

Y la afirmación de la economía transaccional, con sus estrategias de acuerdos y colaboración entre el mercado y jerarquía, le ofrece al distrito la condición histórica ideal para que sea reconocido como una forma pionera de redes arraigadas en sus territorios y en las comunidades, como una interesante «anomalía de la primera modernidad» (11). El distrito se convierte en el modelo símbolo del desarrollo local italiano, de la Terza Italia, el camino centrado en las economías externas de las Pequeñas y Medianas Empresas, una alternativa a la gran empresa integrada de Ford, en crisis debido a los efectos de la modernidad con su capitalismo de redes (12).

Una vez alcanzado el reconocimiento paradigmático, al menos a nivel nacional, (13) el mismo Becattini da un tercer paso que, a nuestro juicio, es especialmente relevante, proponiendo una visión más dinámica del modelo de tipo fisiológico que no se para ante las formas demostradas de distrito, sino que prevé distintos grados de distritualización. Dice también Becattini (1998):

«Mientras tanto, mi investigación acerca de Prato y las reflexiones acerca de la literatura de los distritos, que se estaba expandiendo como una mancha de aceite, me llevaban al convencimiento de que del estudio del distrito industrial como forma definida de organización de la producción había que pasar al estudio de la congruencia en el tiempo y en el espacio de los procesos elementales en los que el proceso podía ser descompuesto» (p. 201) (15).

Después de casi veinte años desde su primera afirmación, incluso la idea del distrito se vuelve más lí-

CUADRO 1
LOS CAMBIOS MÁS SIGNIFICATIVOS DE LA DÉCADA 1980-1990, SEGÚN BECATTINI

Concepto	Año	Referencia Bibliográfica
Del sector al distrito	1979	«Dal settore industriale al distretto industriale. Alcune considerazioni sull'unità di indagine dell'economia industriale», en <i>Rivista di Economia e Politica Industriale</i> , n.º 1, pp. 7-21.
El distrito como concepto socio-económico	1989	«Il distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico», en <i>Stato e Mercato</i> , n.º 25 pP. 11-128.
Del distrito al proceso de distritualización	1998	«Dal distretto industriale al processo di distrettualizzazione», de Fontana G. L. (ed), <i>Le vie dell'industrializzazione europea</i> , Bologna, Il Mulino (18).

quida y sus fronteras menos definidas, así como los vínculos entre las empresas y la sociedad, aunque permanece sólido el convencimiento de la necesidad de integrar la comunidad de empresas con la comunidad de personas. El debate acerca de la globalización se acentúa y la necesidad de ofrecer un modelo capaz de trascender las fronteras nacionales se convierte en uno de los requisitos indispensables para su supervivencia (15) (cuadro 1).

El Cluster

Pasamos ahora a examinar el *cluster*. El concepto de *cluster* se introduce casi diez años después del concepto de distrito de Becattini, en el libro *The Competitive Advantage of Nations*, de 1990, y se confirma y especifica en 1998, en el famoso artículo *Clusters and the «New Economics of Competition»*, publicado en HBR. También Porter encuentra su incipit en las economías externas de Marshall y en el alejamiento del concepto tradicional de sector, iniciado cuando en sus primeros estudios acerca de la Business Strategy contribuía a la ruptura de las fronteras exteriores e interiores con la introducción de las cinco fuerzas competitivas (1980) (amenaza de entrada de nuevos competidores, rivalidad entre competidores, poder de negociación de los proveedores, poder de negociación de los compradores y amenaza de productos sustitutivos) y de la noción de grupo estratégico (1979). Pero esta voluntad se explica claramente después, en 1998:

«Intellectual antecedents of cluster theory date back at least to Alfred Marshall, who included a fascinating chapter on the externalities of specialize industrial locations in his Principles of Economics» (p. 206) (17).

Y además:

«Why view economies through the lens of clusters rather than of more traditional grouping such companies, industries, or sector, such as manufacturing or services? Foremost because clusters align better with the nature of competition and sources of competitive advantages. Clusters, broader than industries, capture the important linkages, complemen-

tarities, and spillovers of technology, skills, information, marketing, and customer needs across that cut across firms and industries» (ibidem, p. 205).

La introducción del concepto de *cluster* se remonta a sus reflexiones acerca de la localización y, en especial, a la noción de «Diamond of National Advantage» (Porter, 1990), en la época en que, para afrontar el ascenso del Japón y de Alemania, Porter comenzó a estudiar la competitividad de las naciones, porque de ella dependía también la capacidad de las industrias estadounidenses para producir innovación. «*Why are certain companies based in certain nations capable of consistent innovation?»* (ibidem, p. 166), se preguntó, y comenzó a analizar cuáles eran las *sources of competitive advantages* de sectores/naciones, analizando los casos de éxito para hallar las implicaciones tanto a nivel de *company strategy* como de *national economics*. El *cluster* se presenta de forma clara en las reflexiones acerca del cuarto determinante del diamante, el correspondiente a las «*Related and supporting industries*» (18).

Los estudios desarrollados con la coordinación de numerosos grupos de investigadores nacionales e internacionales, se concretaban básicamente en un análisis competitivo del mercado extranjero, como se diría utilizando una terminología de *international marketing*, dirigido a la definición de la mejor estrategia posible de internacionalización. Se seleccionaban una serie de países/sectores/empresas de éxito europeos y asiáticos para estudiar las ventajas competitivas y las fuentes de innovación de los mismos. Además de Alemania y Japón, estaba también Italia con sus distritos formados por empresas familiares de éxito en los sectores del calzado, textil y de la joyería (ibidem, p. 159).

En concreto, recordamos que en el texto «*Competitive Advantage of Nations*» se cita el emblemático estudio del caso de las cerámicas de Sassuolo en Emilia Romagna, escrito por el entonces *Phd Student* en Harvard Michael Enright (Enright y Tenti 1998). A continuación, para explicar el determinante del Diamante referido a las «*Related and supporting industries*», se cita una vez más a Italia como ejemplo paradigmático con el *Italian footwear cluster* (19).

Sin embargo, la determinación del concepto de *cluster* y de la así llamada *cluster theory*, con el análisis de los antecedentes, se desarrolla a la perfección en el artículo de 1998, que sigue siendo uno de los puntos fundamentales para aquellos que siguen esta línea de investigación. Recordamos a continuación la definición:

«Clusters are geographic concentrations of interconnected companies, specialized suppliers, service providers firm in related industries, and associated institutions (for example universities, standards agencies and trade associations) in particular fields that compete but also cooperate. Critical masses of unusual competitive success in particular business areas, clusters are striking feature of virtually every national, regional, state, and even metropolitan economy especially those of more economically advanced nations» (*ibidem*, pp. 197-198).

Entre los ejemplos de *cluster*, junto con el conocido *wine cluster* de California, elaborado a partir del trabajo de los estudiantes de Harvard, se propone de nuevo el *cluster* italiano de la alimentación junto con el de la moda. Hay que reconocer, sin embargo, que el análisis de los CIs no se limita a los sectores manufactureros tradicionales tan queridos para la distritualística italiana, sino que se amplía también a sectores *High-Tech* y a los servicios (20), implicando a países europeos, americanos y asiáticos, industrializados y en vías de desarrollo. La montaña de evidencias empíricas es global y en este escenario los casos italianos son considerados como un «*special case of cluster*» (*ibidem*, p. 207).

El *cluster* y sus ventajas competitivas representan el tema fundamental que se presenta de nuevo también para el desarrollo económico como base para una política industrial y más adelante para la cuestión del rejuvenecimiento y de la revitalización de las áreas rurales deprimidas y de los centros históricos de la ciudad (*inner city*) (Porter, 1995). En síntesis, Porter se caracteriza por una intensa actividad interdiscipli-

nar y por una significativa aportación al integrar la teoría *cluster* con el *networking* y la competitividad aplicándola a múltiples unidades de análisis que van de la empresa individual, a la ciudad, a la región y al estado nación (21).

Resumiendo, indicamos a continuación algunas de las más importantes áreas de intersección y de intercambio entre Ids y CIs, las similitudes y diferencias, conscientes de que ambas merecerían un comentario más profundo.

La relevancia de la relación entre la economía y la sociedad y el papel de las instituciones. Como ya hemos recordado en anteriores ocasiones, se trata de dos modelos que tienen debidamente en cuenta la relación entre economía y sociedad: el distrito es un modelo profundamente arraigado en el tejido social que se realiza en una trama inseparable entre la comunidad de personas y de empresas; no puede decirse lo mismo del *cluster* que algunos han denominado el distrito sin distrito. Esto no significa sin embargo que en la idea del *cluster* no se encuentre presente la componente social, todo lo contrario, como dice Porter: «clusters offer a new way of exploring the mechanism by which networks, social capital, and civic engagement affect competition and market outcomes» (*ibidem*, p. 227).

Sin embargo, como se desprende claramente de sus palabras, no se busca un modelo de desarrollo económico que conjugue el bienestar económico con el bienestar social, como sucede en el distrito de Becattini, sino que más bien se subraya el hecho de que la competitividad está también vinculada a factores sociales. La componente social se coloca en el *cluster* como telón de fondo y no adquiere una dignidad a la par del componente económico, como sucede en el distrito. Resulta menos clara la diferencia por lo que se refiere al papel de las instituciones. En ambos casos se encuentran entre los actores del *cluster* y del distrito y juegan un papel importante.

CUADRO 2
LOS CAMBIOS MÁS SIGNIFICATIVOS DE LA DÉCADA 1980-1990, SEGÚN PORTER

Concepto	Año	Referencia Bibliográfica
Competencia interna y grupo estratégico	1979	«The structure within industries and companies' performance», <i>Review of Economics and Statistics</i> , vol. 61, mayo, pp. 214-227.
Competencia ampliada, 5 fuerzas competitivas, Ventajas competitivas	1980	<i>Competitive strategy. Techniques for analysing industries and competitors</i> , Nueva York, The Free Press.
Ventajas competitivas Cadena valor	1985	<i>The competitive advantage</i> , Nueva York, The Free Press.
Diamante	1990	<i>Competitive Advantage of Nations</i> , Londres, Basingstoke, MacMillan.
Cluster	1990/1998	<i>Competitive Advantage of Nations</i> , Londres, Basingstoke, MacMillan, «Clusters and the new economics of competition», <i>Harvard Business Review</i> , noviembre-diciembre, pp. 77-87 (1998); <i>On competition</i> , Boston, Harvard Business School Press (1998).

El alejamiento del concepto de sector y la relevancia atribuida a los análisis empíricos. Tanto Porter como Becattini se disocian del concepto de sector y de industria porque están insatisfechos de su eficacia como unidad de investigación, tanto en un plano teórico como empírico y metodológico. De acuerdo con la visión de Marshall de la economía como ciencia del desarrollo humano, Becattini traslada su atención de un proceso productivo tecnológicamente definido, a un proceso social-productivo culturalmente definido (22). Mientras tanto Porter subraya el hecho de que la categoría conceptual de sector resulta inadecuada para afrontar de forma puntual y profunda las cuestiones que hacen referencia al análisis competitivo.

Las investigaciones en este campo de ambos autores son el verdadero hilo conductor hacia los modelos de relación entre economía y sociedad: Becattini con sus estudios exhaustivos acerca de algunos casos específicos de distritos, sobre todo a nivel local/nacional; coordinando Porter los grupos de investigación que operan a nivel global. Ids y CIs son de cualquier forma el resultado de los estudios empíricos llevados a cabo en el campo de una economía real, que recupera sucesivamente la categoría epistemológica del «sector» en su interior, colocándola en una posición subordinada respecto a la de la unidad de análisis de tipo local.

Los sectores analizados son también cercanos, al menos en una fase inicial: la manufactura de los sectores tradicionales del *made in Italy* los reúne en las primeras investigaciones (moda, calzado, cerámica, vino), aunque con posterioridad el imperio de los *clusters* se extiende desmesuradamente tocando los sectores de la alta tecnología, los servicios y muchos países.

Los métodos compartidos. Por lo que se refiere a los métodos, existen diferencias iniciales significativas que se van atenuando si las leemos de nuevo desde una óptica *trespassing*. Los análisis de los distritos son análisis «minuciosos», que estudian en profundidad las dinámicas de las relaciones entre las empresas, las instituciones y la comunidad local. Un aspecto peculiar es la profunda variedad de disciplinas que se estudian en la unidad de investigación que se afronta, no solamente con los instrumentos típicos de la economía industrial, sino también con los instrumentos históricos, geográficos, sociológicos, además de los empresariales. Los de los *clusters* son también análisis de casos concretos, pero se trata más bien de análisis estratégicos competitivos (sobre todo estudios de *marketing* internacional) en busca de casos de éxito a nivel de nación/sector/empresa. Son análisis de tipo «amplio» que buscando la fuente de las ventajas competitivas derivadas de la localización realizan estudios de *benchmarking* para proporcionar a las empresas, las regiones, las naciones, informa-

ciones estratégicas para una mejor estrategia competitiva.

Pero no es suficiente el aspecto cualitativo para captar las señales a gran escala si las unidades de análisis han dejado de ser solamente las pequeñas y medianas empresas de los distritos, y se trata también de multinacionales. Entonces las bases de datos (23), los índices y los modelos cuantitativos típicos de la economía industrial se utilizan también en el *strategic management* para examinar formas y mercados cada vez más amplios y complejos.

La relevancia del *networking* y las estrategias de colaboración. En ambos casos es grande la relevancia atribuida al *networking* y al desarrollo por caminos externos más que internos como sucedía en la gran empresa moderna. Si inicialmente los sistemas de pequeña y mediana empresa eran una característica peculiar de los distritos, ahora no resulta extraño encontrar en Italia también empresas de medianas y de grandes dimensiones o, incluso, multinacionales (Bellandi, 2001). Los análisis llevados a cabo en los distritos industriales han tenido como objeto filieras industriales generalmente caracterizadas por una división del trabajo muy vertical, mientras que los estudios acerca de los *clusters* presentan igualmente muchos casos de división del trabajo en sentido horizontal.

¿Cuáles son los motivos que justifican estos casos? ¿Se configuran como elecciones estratégicas alternativas entre la especialización y la diversificación, entre distritos y *cluster*, o bien han de ser atribuidas a una evolución/transformación en una mayor complejidad de las necesidades, a las nuevas tecnologías, o a otra razón? Discutir esta cuestión exigiría un espacio que aquí no tenemos, nos limitamos, por ahora, a apreciar esta diferencia en la extensión de la filiera, aunque en presencia, en ambos casos, del gran recurso a formas reticulares y a estrategias de colaboración reforzadas por los efectos de la proximidad.

Queda, en todo caso, una última diferenciación atribuible a la «diferente percepción de la confianza y de la rivalidad» respecto de los rendimientos de las empresas. Porter subraya el papel positivo de la rivalidad junto con la cooperación entre las empresas, que favorece la innovación y mejora el rendimiento global del *cluster* (26); en el distrito, aun estando en presencia de una competencia interna, se subraya el hecho de que la presencia simultánea de redes sociales y la confianza entre los actores permite un equilibrio entre las reglas de la competencia y las de la colaboración (Dei Ottati, 1994) poniendo énfasis en la construcción social del mercado con respecto al mainstream neoclásico (25).

El papel estratégico de la localización. Sin embargo, el punto clave de encuentro entre los dos mo-

CUADRO 3
REVISTAS, AÑOS Y ARTÍCULOS ANALIZADOS

Revista	Año de nacimiento	Frecuencia	Media anual artículos	Años analizados	Artículos analizados
Economía y dirección	1988	Bimestral	64	1995 a 2003	579
Sinergia	1983	Cuatrimestral	40	1983 a 2003	843
Finanzas, Marketing y Producción	1983	Trimestral	24	1983 a 2003	489
Economía y política industrial	1973	Trimestral	45	1980 a 2003	489
La Industria	1886	Trimestral	30	1980 a 2003	716
Total de artículos					3.718

FUENTE: Elaboración propia.

delos se encuentra en el reconocimiento del papel estratégico que adquiere la localización. Es entonces cuando la lección de la distritualidad se traslada a la lógica de la empresa y lo que era la base del concepto de economía externa se convierte en un recurso estratégico para la planificación de la estrategia competitiva, una de las fuentes de las ventajas competitivas.

En los lugares se reúnen entonces empresas locales en busca de ventajas globales y empresas globales en busca de ventajas locales, y a falta de un estudio profundo es muy difícil establecer en presencia de qué modelo de referencia nos encontramos, si el lugar en cuestión es o no un «lugar de vida» (26). Citamos para todos el ejemplo de los productos típicos en los que la identidad de los lugares se convierte también en la marca de los productos, y en los que resulta un ejercicio verdaderamente interesante establecer, como por ejemplo en el caso del Brunillo de Montalcino del Castello Banfi (gran vino toscano), si estamos en presencia de un distrito o de un *cluster* (27).

DISTRITOS Y CLUSTER EN ITALIA: EL IMPACTO EN LA COMUNIDAD CIENTÍFICA †

Pasando ahora a examinar cuál ha sido el impacto de los Ids y los CIs en la comunidad científica italiana, citamos los resultados de un análisis del origen y la causa, que hemos llevado a cabo con los títulos de los artículos publicados en las cinco revistas italianas más leídas, de tipo tanto económico como industrial y empresarial.

La investigación tiene en cuenta las publicaciones a partir de 1980, el año siguiente a la publicación del artículo «Dal «settore industriale» al' distretto industriale» (Del sector industrial al distrito industrial) ha cubierto más de veinte años. Las revistas analizadas (28) han sido las siguientes: *Economia & Management*, *Sinergie*, *Finanza, Marketing e Produzione*, *Economia e Politica Industriale* e *L'Industria*. En conjunto hemos

examinado unos 3.718 artículos, distribuidos de forma ecuánime respecto a las dos áreas disciplinarias en el período que va de 1980 a 2003, utilizando la base de datos electrónica ESSPER. El método de análisis utilizado ha sido el «análisis del contenido por palabra clave» (distrito/distritos; *cluster/clusters*; sector/sectores; filiera/filieras) (29), y la elaboración estadística ha sido realizada sobre la base del cálculo de la frecuencia absoluta y relativa (30).

¿Cuál ha sido el resultado del análisis? El término *sector* es el que prevalece en todas las revistas analizadas, a excepción de *Economia e Politica Industriale* desde el 2000, en la que, a partir de esa fecha, prevalece el *distrito*. El término *distrito*, ha tardado casi una década, desde su primera aparición en *Economia e Politica Industriale* en obtener una cierta visibilidad que se desarrolla a partir de la década de los noventa. El *cluster*, por el contrario, no aparece prácticamente. ¿Cómo podemos comentar este dato antes de entrar en detalle en los resultados? Sin duda parece ser que la dialéctica Ids y CIs a la que hemos hecho referencia anteriormente resulta ajena respecto a Italia, donde la comunidad científica parece encontrarse todavía anclada al concepto tradicional, sólido, moderno, de sector. Los efectos de la modernidad líquida no parecen haber llegado todavía, de hecho las referencias a los *clusters* resultan irrisorias incluso en las tres revistas empresariales. Probablemente el motivo puede hallarse en la fuerte tradición de los distritos (31), en la Italia de los distritos y en una cierta cerrazón de la comunidad científica hacia las instancias de la internacionalización. Sin embargo, no nos olvidemos de que el análisis se refiere tan sólo a cinco revistas y tiene en cuenta los títulos y no los *abstract*; quizás en este segundo caso los resultados serían menos visibles.

De todos modos, incluso con la debida cautela, creemos que estos resultados deben ser tenidos en la debida cuenta. Veamos ahora los resultados detalladamente. Del gráfico 1 general que compara los tres términos (distrito, sector y *cluster*) se advierte

que el distrito registró en la década de los ochenta tan sólo dos apariciones (1982 y 1986), mientras que en la década de los noventa registra por lo menos una presencia anual y a partir de 1995 crece de forma sensible. No podemos decir lo mismo del *cluster*, que aparece solamente en los títulos de tres artículos en tres revistas distintas. Es el *sector* el término que prevalece en estos veinte años y que se propone como la unidad de análisis que se considera con mayor acreditación en ambas áreas. La *filliera*, aun siendo un concepto consolidado, resulta desatendible, puesto que aparece solamente ocho veces (32).

En los gráficos por revista, el término distrito prevalece tan sólo en *Economia e Politica Industriale*, desde 2000, pero adquiere una tendencia ascendente a partir de los años noventa. El *cluster* registra, por el contrario, una única presencia en el gráfico 2. Ni siquiera en *L'Industria*, la revista más antigua del área económico-industrial italiana, domina unánimemente el *sector*, aunque tan solo a partir de los primeros años de la década de los noventa el distrito aumenta su presencia, sin superar nunca el umbral del 5% de las correspondientes frecuencias; el *cluster* no aparece (gráfico 3).

Entre las revistas económicas, *Sinergie* es probablemente la revista académica más representativa a nivel nacional. Aquí el *distrito* aparece en la década de los noventa con valores que no superan nunca el 5%, excepto en el caso del 2000, que alcanza el 10%, y el *cluster* registra una única aparición. El *sector*, sin embargo, es una constante en todo el período analizado, aunque después de un pico de más del 25% en 1991, se muestra con valores más bajos que en la primera década (gráfico 4).

De *Economia & Management* tenemos datos solamente a partir de 1995. Aquí el *distrito* presenta, aunque en años alternos, unos resultados interesantes que van del 2% al 5% de la correspondiente frecuencia. El *sector* muestra un comportamiento similar, pero en términos absolutos mayores, el *cluster* re-

gistra una sola aparición en 2000. Para terminar, en *Finanza Marketing e Produzione*, una revista orientada básicamente a las cuestiones micro-económicas a nivel de empresa, el distrito registra una única aparición en el año 2002 y el *cluster* no aparece. El sector es el único término de interés, con un pico del 18% en 2000 (gráfico 5).

NOTA DE CONCLUSIÓN ▼

Tras de haber subrayado, a través de nuestro análisis *trespassing* de la economía industrial y del *strategic management*, que después de todo los límites entre los distritos y el *cluster* no son tan nítidos en este cambio de milenio, en el que la relación entre local y global es cada vez más fluida —tanto es así que cada vez más a menudo coinciden en el mismo lugar «empresas locales en busca de las ventajas globales y empresas globales en busca de ventajas locales»—, nos preguntamos si estos modelos pueden ser aún considerados como puntos de vista contrapuestos. La respuesta, en nuestra opinión, puede ser todavía afirmativa, y remitiéndonos a posteriores profundizaciones deseamos subrayar dos puntos focales.

Un primer punto mira hacia el pasado y hace referencia a la oportunidad de estudiar los Distritos Industriales y los Clusters como modelos de éxito de la modernidad líquida, así denominada por Bauman. Como hemos apuntado en los párrafos anteriores, ambos se basan en el binomio economía y sociedad, y este aspecto los hace especialmente adecuados para afrontar las profundas transformaciones que nuestra sociedad está atravesando. Los Distritos Industriales y los Clusters son modelos que se han extendido en otros países y que han sido repetidos en otros contextos organizativos. Por un lado, el *Global Competitiveness Report*, redactado por el Institute for Strategy and Competitiveness de Harvard, dirigido por Porter, constituye un ejemplo válido del grado de expansión del imperio de los *clusters*; la ya consolidada autonomía conceptual y algunas veces jurídica del distrito (como en el caso italiano) y, por

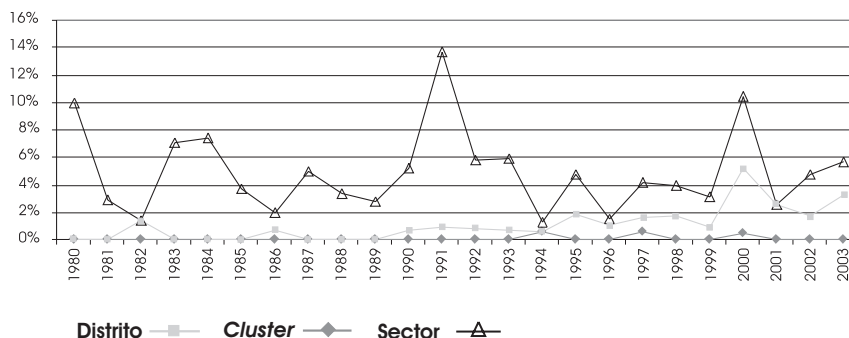


GRÁFICO 1
FRECUENCIA DE LOS TÍTULOS (CLUSTER, DISTRITO, SECTOR).

1980-2003

FUENTE:
Elaboración propia a partir de ESSPER.

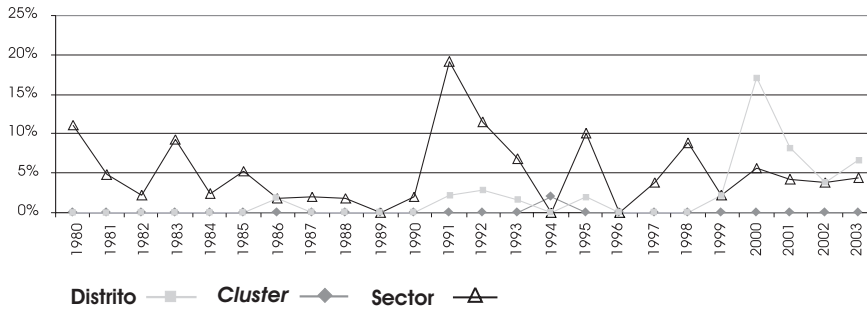


GRÁFICO 2
FRECUENCIA DE LOS TÍTULOS POR LA PALABRA CLAVE, ECONOMIA E POLITICA INDUSTRIALE
 1980-2003

FUENTE:
 Elaboración propia a partir de ESSPER.

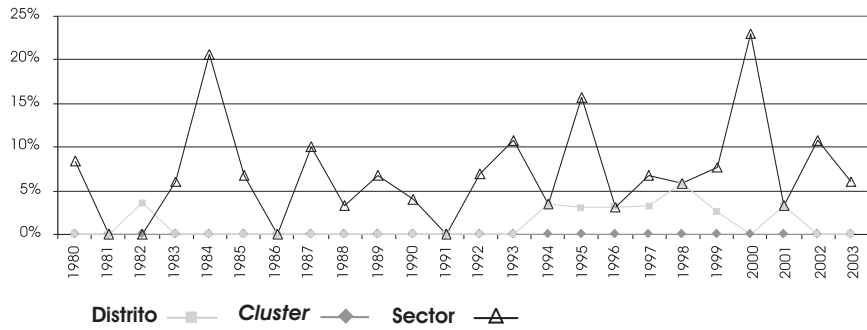


GRÁFICO 3
FRECUENCIA DE LOS TÍTULOS POR LA PALABRA CLAVE L'INDUSTRIA.
 1980-2003

FUENTE:
 Elaboración propia a partir de ESSPER.

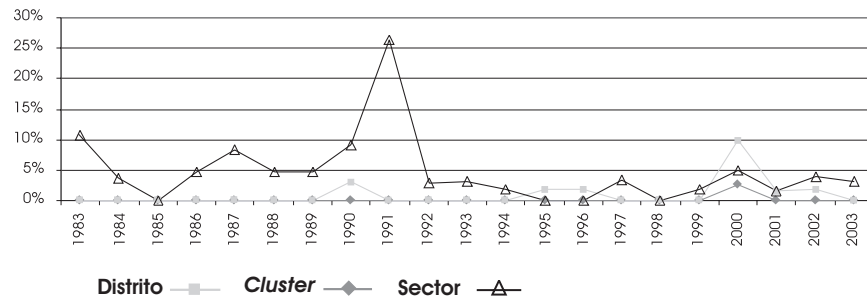


GRÁFICO 4
FRECUENCIA DE LOS TÍTULOS POR LA PALABRA CLAVE SINERGIE.
 1983-2003

FUENTE:
 Elaboración propia a partir de ESSPER.

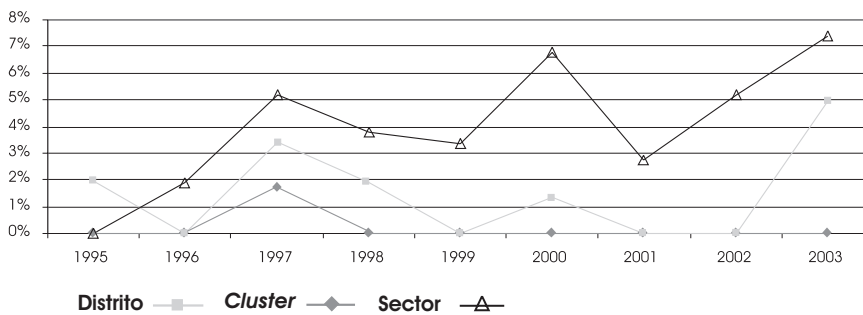


GRÁFICO 5
FRECUENCIA DE LOS TÍTULOS POR LA PALABRA CLAVE, ECONOMIA & MANAGEMENT.
 1995-2003

FUENTE:
 Elaboración propia a partir de ESSPER.

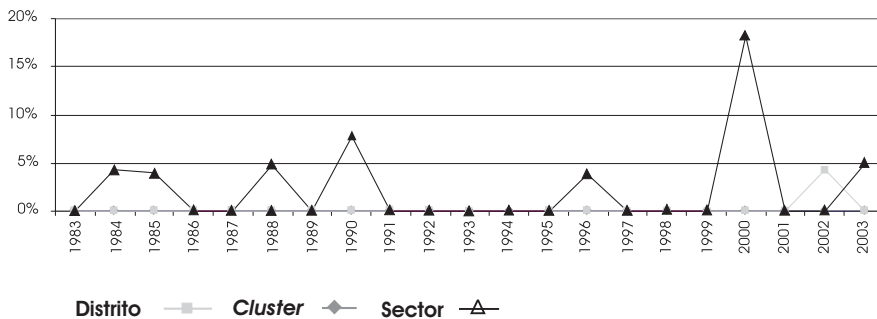


GRÁFICO 6

FRECUENCIA DE LOS TÍTULOS POR LA PALABRA CLAVE, FINANZA, MARKETING E PRODUZIONE.

1983-2003

FUENTE:
Elaboración propia a partir de ESSPER.

otro lado, la relevancia que ha adquirido en otras materias, se ha consolidado.

Pero, ¿cuáles han sido los factores de éxito de los modelos y su intensidad de expansión? En un primer enfoque, a nivel internacional, parece dominar el *cluster*, aunque esta afirmación, junto con la noción de *cluster* que se propone, habría que demostrarla. La componente social de la idea de distrito aporta el modelo más sólido, más complejo a la hora de transmitirlo respecto al *cluster*, que comparativamente parece más simple utilizar, menos denso por lo que se refiere a las relaciones a tener en cuenta, más líquido y adaptable a la globalización (33).

Un segundo punto mira hacia el futuro y se pregunta acerca de cuáles podrán ser los resultados de los dos enfoques en la posmodernidad. Más allá de las formas organizativas económicas que los mismos representan y de las cercanías y lejanías que se pueden hallar, permanece en nuestra opinión una importante diferencia de fondo entre los dos enfoques, que conduce una vez más a la esencia de los conceptos de desarrollo local y global. Mientras que el *cluster* contiene una lógica refinadamente economicista, ligada al beneficio en la búsqueda de las ventajas competitivas, el distrito se caracteriza por un «deseo de comunidad» (34) en la medida en que insta a competir no tanto a los lugares, sino más bien a las comunidades locales en su conjunto. Desde esta perspectiva, el «capitalismo con rostro humano», de Giacomo Becattini (2004), representa un desafío, incluso en el futuro, sobre todo si se coloca en el contexto de aquello que el economista Jeremy Rifkin denomina «*The European Dream*» (2004), un posible nuevo modelo de referencia después de la crisis del modelo americano, que se base en la multiculturalidad, la conciencia global y la responsabilidad colectiva (*collective responsibility*):

«*The European dream emphasizes community relationships over individual autonomy, cultural diversity over assimilation, quality of life over accumulation of wealth, sustainable development over unlimited material growth, deep play over unrelenting toil, universal human rights and rights of nature over property*

rights, and global cooperation over the unilateral exercise of power» (p. 3).

(*) Me gustaría agradecer a los profesores Giacomo Becattini, Marco Bellandi y Gabi Dei Ottati los comentarios aportados en las revisiones del presente trabajo. También agradezco la colaboración del Dr. Francesco Capone en el análisis de las revistas. Naturalmente, la responsabilidad de cuanto queda escrito es exclusivamente del autor. El presente trabajo se ha beneficiado además de la contribución financiera relativa al proyecto de investigación de la Región Toscana «Nascita ed evoluzione del distretto orafico di Arezzo (1947-2001). Un primo Studio in una prospettiva ecology-based».

NOTAS

- [1] ¿Qué significa *trespassing*? Significa traspasar las fronteras, utilizar paradigmas teóricos conductores tradicionalmente de una materia a otra. Con la intención de que después, también yo pueda ser considerada un caso de *trespassing* en mis estudios acerca de los procesos de distritualización cultural de las ciudades del arte (Lazzeretti, 2004).
- [2] Nuestras reflexiones acerca de los efectos de la modernidad líquida comenzaron en el ámbito de nuestros estudios sobre la distritualización cultural en la que trabajamos la pérdida de los significados de los lugares *High Culture* (ciudad de arte y museos) introduciendo, a partir de los análisis de Augè sobre los excesos de la *surmodernité*, el concepto del «riesgo del No lugar» (Lazzeretti, 2005). También Rullani afrontó el tema de la segunda modernidad refiriéndose a las influencias sobre el Capital social y a los estudios de Beck sobre la *World risk society* (Rullani, 2003).
- [3] ¿Cómo se explica el ascenso y la decadencia del desarrollo económico en América Latina? Se preguntaba Hirschman en su trabajo de 1981. Más adelante, vuelve a proponer el mismo esquema de razonamiento para explicar también la caída de la República Democrática Alemana (1995) con su modelo *exit/voice*.
- [4] No resulta nueva para los defensores de los distritos la lección de Hirschman con su modelo *exit(economic)-voice(politics)*. Un ejemplo reciente lo representa el trabajo de Dei Ottati (2003) sobre la evolución del distrito de Prato, en el que aparecen numerosas citas de otros trabajos en ese sentido. El mismo Becattini, por ejemplo, aplicó el modelo a las *business association* (1979b). Para una mayor profundización en el tema nos remitimos al trabajo de Meldolesi (1995).
- [5] Existe una amplia casuística de taxonomías de Ids y CIs. Véase al respecto el trabajo de Paniccia (2002), que realiza un

- profundo análisis de la literatura italiana en los distritos industriales. Resulta diferente la aportación de Guerrieri, Iammarino y Petrobelli (2001), que aun afrontando el tema del desafío global de los distritos a través del análisis del caso italiano y de Taiwán, utilizan ambos enfoques (IAs y CIs) hibridándolos a veces con el análisis de la *local competitiveness*. Además, el concepto de *cluster* no se refiere necesariamente a la línea de Porter, existe también una vía completamente europea. Podemos hallar una síntesis en el informe sobre los Regional Clusters de la European Commission con las nociones de «regional cluster, regional innovation network y regional innovation system» (pp. 13-14). En este escrito aparecen otras dos escuelas de referencia además de las que estamos analizando: la californiana y la del Norte de Europa (European Commission, 2003). Con relación a la situación en UK véase el exhaustivo trabajo de De Propis (2005). Para un análisis de los distritos del caso español, véase Becattini, Costa y Trullen (2002).
- [6] Véase el artículo de Becattini en este mismo número. También Bellandi ha afrontado este tema con especial referencia a la cuestión de los bienes públicos (Bellandi, 2003); por mi parte he afrontado la cuestión con relación al modelo de distritualización cultural (Lazzeretti, 2001 y 2003).
- [7] En el debate científico reciente surgen posiciones diferenciadas con relación a los IAs y a los CIs. Nos remitimos, a título de ejemplo a dos recientes congresos «Clusters, industrial districts and firms: the challenge of globalization», Modena, 12-13/09/2003, y «Distretti industriali e cluster: applicazioni e contaminazioni nello studio di città e distretti culturali», Florencia, 23/04/2003, cuyas actas se encuentran en proceso de publicación en *Sviluppo Locale*.
- [8] «El distrito industrial de Marshall constituye por lo tanto un espesamiento de las relaciones entre las industrias que presenta un carácter de razonable estabilidad en el tiempo. Su naturaleza compuesta con tendencia plurisectorial le otorga, incluso dentro del cambio más intenso, una estabilidad que una unidad como la industria en sentido estricto no posee (Becattini, 1979, pp. 54-55).
- [9] Recordemos que las citas de las páginas se refieren a la colección del volumen de Becattini de 2000.
- [10] Queremos sin embargo recordar que se trata de trabajos llevados a cabo fundamentalmente sobre una base nacional (incluso regional o municipal, como en el caso de Prato) y no internacional, en la que uno de los objetivos prioritarios estaba representado por la aportación de la idea de distrito como forma organizativa autónoma a proponer como alternativa a la gran empresa integrada.
- [11] Considerar el distrito como una anomalía de la primera modernidad significa, en nuestra opinión, subrayar que se trataba de una forma de organización, respecto al contexto en que ésta se afirmaba, con un modelo mucho más líquido con relación al modelo más sólido y estructurado de la gran empresa de Ford. Una forma sin embargo anómala porque había roto las fronteras tradicionales de la empresa. Por el contrario, en la segunda modernidad, caracterizada por el capitalismo de las redes, el distrito es una forma reticular más sólida que el *cluster*, porque se caracteriza por una estabilidad de relaciones, no sólo entre empresas y entre industrias, sino también sociales.
- [12] Sobre la cuestión de la relación entre desarrollo local y distrito industrial entendido como modelo productivo o paradigma teórico, véase Sforzi (2005).
- [13] Me refiero a la ley que reconoce la presencia de los distritos en el territorio italiano n.º 317 del 5 de octubre de 1991, modificada sucesivamente en 1999 por la Ley n.º 140.
- [14] Sobre los procesos elementales del distrito en el proceso de distritualización industrial, como: a) el crecimiento de la subdivisión local del trabajo; b) la conexión de la división interna del trabajo del distrito con la evolución del núcleo de las necesidades, c) la formación simultánea de una red de mercados locales, d) la presencia de un número suficiente de operadores capaces de jugar el papel de interfaz versátil entre los distintos especialistas del distrito, e) la formación y la circulación de valores y conocimientos coherentes con las experiencias productivas y mercantiles premiadas por el mercado, f) el desarrollo de instituciones locales formales e informales, g) la formación y la reproducción de los sentidos de pertenencia, véase Becattini (2000), pp. 201.
- [15] Aunque el distrito nunca ha sido concebido como una forma de globalización, como siempre lo ha sido el *cluster* de Porter, no por ello resulta nuevo en la experiencia internacional. Recordemos que el distrito tenía ya unas bases sólidas en América, en la escuela californiana, y en Europa, como ya hemos dicho. En Asia, la experiencia más significativa estudiada ha sido la japonesa (O-Young Lee, 1984; W. M. Fruin 1992; Yasuhiro Ota, 2001 y Yoshiyuki Okamoto, 2001). Hace poco ha sido lanzado un desafío también en China, recordemos en este sentido los estudios de Bellandi y De Tommaso acerca de la provincia de Guandong (2005) y la aportación anticipatoria de Vaccà y Cozzi (2002).
- [16] La cita de las páginas se refiere a la colección de las aportaciones de Porter «On Competition», de 1998.
- [17] Los cuatro determinantes del Diamante de las Naciones son: Factor conditions; Demand conditions; Firm strategy, structure and rivalry; Related and Supporting industries. Los *clusters* se encuentran en el ámbito de este último determinante, y Porter escribe al respecto: «The presence or absence in the nation of supplier industries and other related industries that are internationally competitive» (p. 166).
- [18] «[...] *The Italian Footwear Cluster*» offers a graphic example how a group of close-by, supporting industries creates competitive advantage in a range of interconnected industries that are internationally competitive» (*ibidem*, pp. 176-177).
- [19] Son un ejemplo los *clusters* de Massachusetts y de Pittsburgh, con el *biotech*, la *information technology*, la *energy* y la *health care*, o bien los que se encuentran en Centro América y en Europa (*ibidem*, 1998).
- [20] Al final de esta primera comparación deseáramos subrayar que es Porter el que lleva a cabo una intensa actividad de crisis crossing, más que Becattini, como se puede deducir igualmente de las indicaciones contenidas en su página web y que hacen referencia a sus principales líneas de investigación (*competitiveness and firm, competitiveness and economic development y competitiveness and society*). Becattini no hace lo mismo, es más no se dedica jamás a las estrategias de la empresa. Porter, por el contrario, nace como economista político para dedicarse después al strategic management desarrollando también una intensa actividad de investigación y consultoría (cfr. Harvard Business School, Institute for strategy and competition, <http://www.isc.hbs.edu/>).
- [21] El distrito no es solamente un modelo organizativo de redes contextualizadas, sino también un «lugar de vida» en el que se desarrolla la capacidad humana de producción y trabajo de una comunidad. Podemos encontrar *cluster* en territorios que «no son lugares de vida», pero «tan sólo los lugares de vida generan formas de distrito».
- [22] Se dan, de todos modos, diferencias significativas también en este caso: si las bases de datos acerca de los distritos se centran en los datos estructurales de las empresas (dimensión, sector, resultados), los de los *clusters* se centran en los comportamientos estratégicos de las empresas (estrategias).
- [23] Por ejemplo, según esta perspectiva nos remitimos a Boari, Odorici, Zamarian (2003).

- [24] La acción de la competencia sigue siendo importante para explicar la diversidad respecto a los rendimientos de la gran empresa burocratizada, pero no está pensada como un elemento que explica las diferencias de rendimiento entre distritos.
- [25] El nivel local no es un nivel de análisis; lo local como unidad de investigación constituye para el distrito «un lugar de vida». Luego establecer la naturaleza del lugar va más allá de la comprobación de la existencia de una agrupación territorial de empresas y exige un análisis de los vínculos con la comunidad local y con las instituciones. Mientras tanto, para un enfoque empresarial lo local constituye principalmente un recurso estratégico, un factor clave de la estrategia competitiva.
- [26] Son numerosos los estudios acerca de los distritos agrarios en general y vinícolas en particular, menos frecuentes los estudios desde la perspectiva del *cluster*. En esta línea recordamos el reciente trabajo de Doria y Matteacci (2005).
- [27] La elección de las revistas se ha realizado retomando la clasificación de las revistas italianas y extranjeras que han resultado ser las más leídas por parte de los estudiosos de la economía y la gestión de empresas en el bienio 1997/98 (nos remitimos al respecto a Lazzeretti, 2001), a las que se añade *L'Industria* para obtener más información acerca del área económico industrial que se encontraba menos representada. *Economia & Management (E&M)* es la revista bimensual de dirección empresarial publicada desde 1988 por parte de la «Scuola di Direzione Aziendale», de la Universidad «Boconi» de Milán, publicada desde 1983; *Sinergie* es la revista cuatrimestral de estudios e investigaciones publicada desde 1983 por el «Consorzio Universitario di Economia Industriale e Manageriale» (CUEIM); *Finanza, Marketing e Produzione (FMP)* es la revista trimestral de economía de la empresa de la Universidad «Boconi» de Milán, publicada desde 1983. *Economia e Politica Industriale (ECOPOL)* es la revista trimestral dirigida por Sergio Vaccà, editada por Franco Angeli, Milán, publicada desde 1973; *L'Industria* es la revista trimestral dirigida por Patrizio Bianchi, editada por Il Mulino, Bolonia, nace en Milán en 1886.
- [28] El análisis cuantitativo del contenido consiste en la identificación, extrapolación y proceso de unidades de análisis que coinciden con los elementos de la estructura lingüística. Para realizarlo es necesario partir de la definición de la unidad de análisis. El investigador puede optar entre una serie de unidades que, por orden creciente de extensión y de complejidad semántica, se encuentran representadas por las siguientes (Losito, 1990, pp. 41-47, y Bailey, 1991, pp. 352-356): la *palabra*, que tiene la ventaja de tener unos límites muy claros y de ser fácil de identificar; el *personaje*, que, como la palabra sencilla, no presenta problemas de límites a efectos de la codificación; la *palabra clave* o el *símbolo clave*, que permiten una simplificación de las operaciones de clasificación y la eliminación de los problemas correspondientes a los sinónimos y a la ambigüedad del léxico; el *tema*, que es una proposición simple externa al texto, fruto de una paráfrasis efectuada por el analista; la proposición (o frase), que, como la palabra, constituye una unidad gramatical que puede ser reconocida fácilmente pero puede contener más significados; el *género* (o *item*), que se refiere al documento en su conjunto y puede presentar problemas de interpretación cuando los *item* caen entre dos categorías distintas (Holsti, 1969, p. 117). Poco después se realiza la clasificación, sobre la base de las unidades de análisis seleccionadas que resultan asignadas a las distintas categorías elegidas por el investigador según el objetivo y las hipótesis de la investigación. La fase siguiente es la del análisis de los datos y puede concretarse en procesos más o menos complejos. El procedimiento más sencillo es el *cálculo*

de la frecuencia, que adopta una mayor significación dentro de un análisis longitudinal. El *análisis de las contingencias*, el *análisis de las valoraciones* y el *análisis de las correspondencias de léxico* constituyen procedimientos más complejos.

- [29] Hemos elegido el análisis por palabras clave aplicado al texto de los artículos considerándolos como indicadores de los significados respecto a los contenidos del artículo. Lógicamente, un análisis más exhaustivo debería haber tenido en cuenta también los *abstract* de los artículos, pero la base de datos ESSPER de la Biblioteca Mario Rostoni de la Universidad Cattaneo de Castellana utilizada no nos lo ha permitido. Además, el cálculo de la frecuencia ha sido el método adoptado habida cuenta de la naturaleza preliminar del estudio realizado y la tipología de los datos disponibles (series históricas de dos décadas) que pueden ser tratados con análisis longitudinales. La correspondiente frecuencia se calcula sobre una base anual respecto a los artículos publicados por cada revista. Con relación a la palabra clave, habríamos podido considerar también la palabra industria como sinónimo de sector, pero habida cuenta del distinto significado semántico que la misma puede adoptar (por ej., industria italiana o industria creativa) hemos preferido dejarla de lado.
- [30] Además de las escuelas clásicas de distritos que dependen de Becattini, Brusco, Bagnasco etc., recordamos en el área empresarial los análisis acerca de las empresas del distrito de Varaldo y del grupo de Pisa, las de las redes en los distritos de Lorenzoni, de la escuela de Bolonia y el grupo del noreste, con Rullani centrado en el aprendizaje.
- [31] En general, sobre un total de 3.718 artículos hemos registrado 175 apariciones del término *sector* (32 en *Sinergie*, 11 en *FMP*, 54 en *Ecopol*, 25 en *E&M*, 53 en *L'Industria*); 49 apariciones del término *distrito* (9 en *Sinergie*; 1 en *FMP*, 21 en *Ecopol*, 9 en *E&M*, 9 en *L'Industria*); 3 del término *cluster* (en 1994 en *Ecopol*, en 1997 en *E&M* y finalmente en el 2000 en *Sinergie*); 8 apariciones del término *filiera* (4 en *L'Industria*, 2 en *Ecopol*, 1 en *E&M*, 1 en *Sinergie*).
- [32] También Bellandi se pregunta acerca del reto entre distritos y *clusters* y vuelve a formular la cuestión en los siguientes términos: el *cluster* aporta un reto al distrito porque le permite ver cómo el elemento sistémico reproductor, que después de todo es el nexo de cooperación entre los productores, puede tener horizontes más amplios que la localidad individual de la industria. (Bellandi, 2005).
- [33] Bauman subraya que la vuelta a las comunidades, al comunitarismo, es una respuesta más que natural a la licuefacción de la sociedad dominada por el individualismo (cfr. Cap. Comunidad p. 198, *Modernità Liquida*), en este sentido, el modelo del distrito con su comunidad de personas representa con esta perspectiva comunitaria y en nuestra opinión, un modelo coherente.

BIBLIOGRAFÍA †

- AAV (2003): «Clusters, industrial districts and firms: the challenge of globalization», Modena 12-13/09, 2003.
- AAV (2003): «Distretti industriali e cluster. Applicazioni e contaminazioni nello studio di città e distretti culturali», Florencia 23/04/2003 (en proceso de publicación en *Sviluppo Locale*, «Distretti industriali, risorse culturali e distrettualizzazione culturale»).
- BAILEY, K. D. (1991): *Metodi della ricerca sociale*, Il Mulino, Bolonia.
- BAUMAN, Z. (2003): *La società sotto assedio*, Editori Laterza, Bari.
- BAUMAN Z. (2002): *Modernità liquida*, Editori Laterza, Bari.
- BECATTINI G. (1979a): «Dal «settore industriale» al «distretto industriale». Alcune considerazioni sull'unità d'indagine dell'economia industriale», *Rivista di Economia e Politica Industriale*, n.º1, pp. 7-21.

- BECATTINI, G. (1979b): «La cooperazione fra imprese come strumento di sviluppo economico», *Cooperazione di credito*, marzo-abril, n.º 68, pp. 130-42.
- BECATTINI, G. (1989): «Riflessioni sul distretto industriale marshalliano come concetto socio-economico», *Stato e Mercato*, n.º 25, pp. 111-128.
- BECATTINI, G. (1998): «Dal distretto industriale al processo di distrettualizzazione», en Fontana, G. L. (ed), *Le vie dell'industrializzazione europea*, Bologna, Il Mulino.
- BECATTINI, G. (2000): *Il distretto industriale*, Turín, Rosenberg & Sellier.
- BECATTINI, G.; COSTA, M. T. Y TRULLEN, J. (2002): *Desarrollo Local: Teorías y estrategias*, Civitas Ediciones, Madrid.
- BECATTINI, G. (2003): «From the Industrial District to the Districtualisation of productive activity: some considerations», en Belussi F.; Gottardi G. y Rullani, E. (eds.), *The Technological Evolution of Industrial Districts*, Kluwer, 2003, pp. 3-18.
- BECATTINI, G. (2004): *Per un capitalismo dal volto umano. Critica dell'economia apolitica*, Bollati Boringhieri, Turín.
- BELLANDI, M. (2003): «Local production systems and specific public goods», en *Ekonomiaz, Basque Economics Journal*, n.º 53, pp. 51 -73.
- BELLANDI, M. (2001): «Local development and embedded large firms», *Entrepreneurship and Regional Development*, vol. 13, n.º 3, pp. 189-210.
- BELLANDI, M. y DI TOMMASO M. R. (2005): «The case of specialized Towns in Guangdong, China», *European Planning Studies*, vol 13 n.º 5, July, pp. 707-729.
- BELLANDI, M. (2005): «A Perspective on Clusters, Localities, and Specific Public Goods», forthcoming en Pitelis, C.; Sugden, R. y Wilson, J. (eds.), *Clusters and Globalization: The Development of Economies*, Cheltenham: Edward Elgar.
- BENNEWORTH, P. y HENRY, N. (2004): «Where is the value-added in the cluster approach? Hermeneutic theorizing, economic geography and clusters as a multi-perspectival approach» *Urban Studies*, 41 (5/6), pp. 1011-1024.
- BOARI, C.; ODORICI, V. y ZAMARIAN, M. (2003): «Clusters and rivalry: does localization really matter?», *Scandinavian Journal of Management*, vol. 19, n.º 4, pp. 467-489.
- EUROPEAN COMMISSION (2002): *Regional Clusters in Europe, Observatory of European SMEs*, n.º 3, Belgium.
- DEI OTTATI, G. (2003): Exit, voice, and the evolution of industrial district: the case of the post-war economic development of Prato, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 27, pp. 501-522.
- DEI OTTATI, G. (1994): «Cooperation and Competition in the Industrial District as an Organization Model», *European Planning Studies*, n.º 4, pp. 463-483; en español: «El distrito industrial y el equilibrio entre cooperación y competencia», *Información Comercial Española. Revista de Economía*, n.754, 1996, pp. 85-95.
- DE PROPRIIS, L. (2005): «Mapping Local Production Systems in the UK: Methodology and Application», *Regional Studies*, vol. 30 n.º 2, 2005, pp. 197-211.
- DORIA, M. C.Y MATTIACCI, A. (2004): «Castello Banfi», e Zanni, L. (ed.), *Leading Firms and Wine Clusters: Understanding the Evolution of the Tuscan Wine Business through an International Comparative Analysis*, Franco Angeli, Milán, 2004, pp. 177-192.
- ENRIGHT, M. J. Y TENTI, P. (1998): «How the Diamond works: the Italian ceramic tile industry», en Porter, M., (1998), *On competition*, Boston, Harvard Business School Press, pp. 168-171.
- FRUIN, W. M. (1992): *The Japanese Enterprise System Competitive Strategies and Cooperative Structures*, Oxford, Clarendon.
- GUERRIERI, P.; IAMMARINO S. Y PIETROBELLI, C., (2001): *The global challenge to industrial districts. Small and medium sized enterprises in Italy and Taiwan*, Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, MA USA.
- HARVARD BUSINESS SCHOOL, *Institute for strategy and competition*, <http://www.isc.hbs.edu/>.
- HIRSCHMAN, A. O (1981): *Essays in Trespassing: Economics to Politics and Beyond*, Cambridge, Mass: Cambridge University Press.
- HIRSCHMAN, A. O (1995): «Exit, voice, and the fate of the German Democratic Republic», en Hirschman, A., O, *Propensity of self-subversion*, Cambridge (Mass), Harvard University Press, pp. 9-44.
- HOLSTI, O. R. (1969): *Content Analysis for the Social Sciences and Humanities*, Reading, MA: Addison-Wesley Publishing Company.
- LAZZERETTI, L. (2005): «Città d'arte e musei come «luoghi di significati»: una possibile risposta alle sfide della «sumodernità», *Economia e Politica Industriale*, n.º 1, 2005, pp. 65-88.
- LAZZERETTI, L. (2004): «Il modello della distrettualizzazione culturale dei Luoghi HC. Aspetti teorici ed evidenze empiriche», inprint su *Sviluppo Locale*, vol. XI, n.º 26, 2004-2005.
- LAZZERETTI, L. (2003): «City of art as a HCLocal System and cultural districtualisation processes. The Cluster of art-restoration in Florence», en *International Journal of Urban and Regional Research*, Oxford (UK), septiembre, vol. 27.3, pp. 635-648; traducción al castellano: «Las ciudades del arte como sistema local de alta densidad cultural y el proceso de distritualización cultural. El cluster de restauración artística en Florencia», en *Cuadernos de Economía de la Cultura*, Sevilla, (España), pp. 33-53.
- LAZZERETTI, L. (2004) (eds.): «Art cities, Cultural Districts and Museums», Florence University Press, Florencia.
- LAZZERETTI, L. (2001): «I processi di distrettualizzazione culturale della città d'arte: il cluster del restauro artistico a Firenze», en *Sviluppo Locale*, vol. VIII, n.º 18, Rosenberg & Sellier, Torino, pp. 61-85.
- LAZZERETTI, L. (2001): «Metodologie statistiche e management research: una content analysis comparativa su alcune Riviste Manageriali», *Sinergie*, n.º 55, pp. 235-276.
- LOSITO, G. (1990): *L'analisi del contenuto nella ricerca sociale*, Franco Angeli, Milano.
- MARTIN, R.L. Y SUNLEY, P. (2003): «Deconstructing Clusters: Chaotic Concept or Policy Panacea?», *Journal of Economic Geography*, 3, 1, pp. 5-35.
- MELDOLESI, L. (1995): *Discovering the Possible: the Surprising World of Albert O. Hirschman*, Notre Dame University Press, Notre Dame.
- OKAMOTO, Y. (2001): «The Evolution of Industrial Districts and the Role of Community», *Journal of International Economic Studies*, n.º 15, pp. 167-178.
- O- YOUNG, L. (1984): *The Compact Culture. The Japanese Tradition of Smaller is Better*, Kodhanska International.
- PANICCIA, I. (2002): *Industrial districts. Evolution and competitiveness in Italian firms*, Edward Elgar, Cheltenham, UK.
- PORTER, M. (1979): «The structure within industries and companies' performance», *Review of Economics and Statistics*, vol. 61, May, pp. 214-227.
- PORTER, M. (1980): *Competitive strategy. Techniques for analyzing industries and competitors*, Nueva York, The Free Press.
- PORTER, M. (1985): *The competitive advantage*, Nueva York, The Free Press.
- PORTER, M. (1990): *The Competitive Advantage of Nations*, Londres, Basingstoke, MacMillan.
- PORTER, M. (1995): «The Competitive Advantage of the Inner City», *Harvard Business Review*, mayo-junio 1995, pp. 55-71.
- PORTER, M. (1998): «Clusters and the new economics of competition», *Harvard Business Review*, noviembre-diciembre, pp. 77-87.
- PORTER, M. (1998): *On competition*, Harvard Business Review Book, Boston MA
- PORTER, M. (2001): «Regions and the new economics of competition», en Scott A. J., *Global City-Regions. Trends, theory, Policy*, Oxford University Press, Oxford, pp. 137-157.
- PORTER, M., SCHWAB, K., SALA I-MARTIN, X. y LOPEZ CARLOS, A. (eds) (2004), *The Global competitiveness report 2003-2004*, World Economics Forum, Oxford University Press, Nueva York.

RIFKIN, J. (2004): *The European dream*, Jeremy, P. Tarcher/Penguin, Nueva York.

RULLANI E. (2003): «Il capitale sociale per la seconda modernità», en *Sviluppo Locale* vol. X, n.º 23-24, pp. 7-32.

SFORZI F. (2005): «Dal distretto industriale allo sviluppo locale», lección inaugural, Villa medicea de Artimino, 12-16 septiembre de 2005.

TALLMAN, S.; JENKINS, M.; HENRY, N. y PINCH, S. (2004): «Knowledge clusters and competitive advantage», *Academy of Management Review*, 29 (2), pp. 258-271.

VACCÀ, S. (2002): «Sviluppo locale e mercato globale tra passato e futuro», en Becattini, G. y Sforzi F., (*a cura di*), *Lezioni sullo sviluppo locale*, Turín, Rosenberg & Sellier, pp. 111-153.

VACCÀ, S. y COZZI G. (2002): «Le imprese transnazionali come possibili veicoli di sviluppo economico nell'era della globalizzazione», en *Economia e Politica Industriale*, n.º 113, pp. 5-18.

YASUHIRO, OTA, (2001): «Competition and Cooperation in Japan's Industrial Districts», *Japanese Yearbook on Business History*, 18, pp. 41-65.