



## LA EXPERIENCIA CHINA<sup>1</sup>

Marco Bellandi \*

### RESUMEN

En los últimos años, los distritos industriales en Italia y en otros lugares han percibido de diferentes maneras el desafío que supone el crecimiento de la capacidad industrial y comercial de China. Se ha planteado un triste dilema entre dos reacciones «regresivas» a dicho desafío: un nuevo proteccionismo o la desindustrialización; ambas provocaron que muchas pequeñas empresas locales saliesen del negocio, así como la deslocalización de actividades manufactureras de importancia por parte de las empresas mayores. En este artículo se propone una alternativa al triste dilema, a partir de un par de conceptos interconectados: uno hace referencia a las reacciones de los agentes de distrito ante la difícil tarea; el otro está relacionada con los resultados sistémicos de tales reacciones, en términos de desarrollo de capacidades locales. Se distingue entre los resultados de la deslocalización y de la relocalización. Los segundos entienden el crecimiento y el cambio en la división del trabajo en una escala translocal, y están relacionados con las estrategias internacionales de los distritos y con la constitución de conjuntos de bienes públicos translocales. En las conclusiones se sugieren algunas necesidades estructurales y estratégicas.

### ABSTRACT

*In the last years industrial districts in Italy and elsewhere has felt variously the challenge coming from the growth of Chinese industrial and trade capacities. A sad dilemma between a couple of «regressive» reactions to the challenge has been considered: new protectionism, or de-industrialization brought by both many local small firms going out of business and important manufacturing activities being delocalized by larger firms. In this chapter an alternative to the sad dilemma is discussed, starting from a couple of interconnected classifications: one concerning business reactions from agents of districts facing the challenge, the other one concerning the systemic outcomes of such reactions in terms of local developmental capacities. Delocalization and relocalization outcomes are distinguished. The second ones see the growth and variation of division of labor at a trans-local scale, and are related to district international strategies and the constitution of sets of translocal public goods. Some structural and strategic requirements are suggested in the conclusions.*

## 1. ¿Un triste dilema para las pymes amenazadas por la nueva industria china?

La competencia de la industria china a nivel global preocupa seriamente en muchos países, desarrollados y menos desarrollados, y provoca amargas disputas dentro de las comunidades industriales más afectadas. Con frecuencia, la creciente competitividad china se explica haciendo referencia a la presencia a gran escala de una serie de factores que caracterizan a la industria de los países en vías de desarrollo: el ejército de mano de obra barata; la explotación intensiva del territorio y otros recursos naturales; la ventaja dinámica que representan los mercados internos protegidos; y las políticas estatales y locales de fomento de la inversión extranjera directa.

\* Universidad de Florencia.

<sup>1</sup> Este artículo se aprovecha de los resultados del «Programa de investigación acerca de los *clusters*, la industria y la política industrial en Guangdong y la Toscana», a partir del más amplio «Proyecto de investigación y a aprendizaje China e Italia». El segundo de ellos ha sido promovido por la Universidad de Ferrara, y ha involucrado a una red italiana de equipos de investigación y un grupo de investigación sobre tecnología de la Universidad de Guangzhou (Guangdong, Sur de China). El «Proyecto de investigación y a aprendizaje China e Italia» tiene un seguimiento como una línea de actividad de c-MET 05. Una versión anterior de este documento se presentó en el Taller FSE sobre *La gobernanza de redes como un determinante del desarrollo económico local*, organizado por la universidades de Deusto y Birmingham (San Sebastián, 16-18 de noviembre de 2005); y en el Taller EUNIP sobre *Globalización democrática: políticas innovadoras para mejorar la participación económica y la gobernanza*, organizado por las universidades de Limerick y Birmingham (Limerick, Irlanda, 21 de junio de 2006). Quiero dar las gracias a los participantes de los grupos de investigación, a los organizadores y al público de las reuniones por la oportunidad de presentar y debatir las ideas que contiene este artículo.

Los resultados en cuanto a competitividad son magnificados por la fortaleza del régimen autoritario de la República Popular de China, debido a su estrategia de apertura controlada a los grandes flujos de inversiones extranjeras directas (IDE) y por las crecientes capacidades de las multinacionales en la gestión (o construcción) de las *filières* internacionales gracias al uso de las TIC.

¿Se resentirá la competitividad china en un futuro próximo a consecuencia de los factores macro? La respuesta remite a varias cuestiones: el ajuste de los tipos de cambio; las reglas del *fair play* del comercio internacional fomentadas por la OMC; los protocolos UE-China para facilitar las relaciones turísticas; algunos proyectos de cooperación industrial y protección de patentes y marcas industriales; y la promoción de leyes por parte de la UE, el Estado italiano y algunos gobiernos regionales que obliguen a señalar el origen y el contenido de los productos. Estas cuestiones son fundamentales; sin embargo, hablando en general, incluso aunque comiencen a sentirse los efectos de alguno de los factores macro arriba indicados, probablemente su influencia sea muy lenta. En China se sentirán mucho más rápidamente los efectos de los conflictos internos relacionados con la cohesión social, el reventón de las burbujas inmobiliaria y financiera y las graves amenazas medioambientales y para la salud pública. Aunque son realmente difíciles de predecir, éstos tendrán, por supuesto, profundos efectos negativos a nivel mundial.

La demanda de acciones proteccionistas contra la marea de productos chinos en los mercados mundiales ha ido en aumento entre varias comunidades de trabajadores y *clusters* de pymes, como por ejemplo dentro de los distritos industriales italianos. Por otra parte, la práctica de la deslocalización a gran escala, representada por empresarios y empresas con estrategias de inversión internacional, se vuelve cada vez más difusa. Desde lo alto, las compañías internacionales están enfrentando una localidad contra otra. Lo anterior parece describir, como respuesta ante el reto industrial chino, un triste dilema entre un par de reacciones «regresivas»: entre un nuevo proteccionismo y la desindustrialización, impulsada ésta última por la bancarrota de muchas pequeñas industrias locales y la deslocalización de muchas actividades manufactureras importantes por parte de empresas mayores.

En este artículo pretendemos contribuir a la reflexión sobre las posibles alternativas a este triste dilema, como pueda ser, por ejemplo, apostar por reacciones más «avanzadas» al reto, teniendo en cuenta particularmente las posibilidades de una gobernanza colaborativa de las relaciones tanto internacionales como *cluster-to-cluster*. Estas relaciones no terminarían con el reto competitivo, pero proporcionarían una vía de escape al triste dilema descrito anteriormente.

En el segundo epígrafe se proponen una serie de preguntas dirigidas a identificar, en términos muy generales, las posibilidades y la naturaleza de los vínculos entre la industria china y los distritos italianos. Es una manera de generar una serie de reflexiones consistentes sobre el reto de la competencia china, las reacciones por parte de los distritos italianos, las oportunidades industriales y de mercado relacionadas con el crecimiento industrial chino, y el apoyo institucional a las reacciones y al aprovechamiento de las oportunidades. En el tercer epígrafe se



repasan brevemente algunos casos de ciudades chinas especializadas. En particular, se toma nota de la presencia de *clusters* y localidades dentro de las zonas más dinámicas de China que muestran características proto-distrito. Desde este punto de vista, tales casos pueden suponer el reto competitivo más relevante para los distritos italianos, aunque, por otro lado, también podrían convertirse en buenos socios para relaciones de colaboración.

El epígrafe 4 define el contenido de las reacciones empresariales individuales a este reto, llevadas a cabo por agentes distrituales que, al mismo tiempo, provocan la desindustrialización. El epígrafe 5 introduce las bases conceptuales de la alternativa a este triste dilema. Los epígrafes del 6 al 9 analizan las relaciones *cluster-to-cluster* para, a través de esto, llegar a una definición general de las oportunidades y de las dificultades de la gestión colaborativa translocal, así como de las políticas públicas relacionadas con ello.

## 2. El reto competitivo chino visto desde los distritos italianos

El reto competitivo chino plantea diversas cuestiones, que pueden ser percibidas de forma diferente por parte de agentes y de distritos industriales distintos. Basándose en el trabajo de campo realizado en los últimos años en algunos distritos industriales italianos<sup>2</sup>, se pueden distinguir tres tipos de opiniones posibles, caracterizadas por la manera en la que los productores interpretan el reto dentro de un distrito industrial o, más precisamente dentro un *cluster*, en las regiones industrializadas de Italia.

- a) *La amenaza de competencia no es inminente*; tan sólo lo es para un pequeño grupo de empresas locales, las más débiles y pequeñas. El distrito y sus *clusters* están fundamentalmente posicionados en productos de alta calidad, donde la mezcla de servicios intangibles, creatividad y tecnología no es fácilmente transmisible ni imitable. Los *clusters* que defienden este punto de vista son los especializados en la producción de instrumentos y componentes mecánicos hechos a medida, así como en productos de moda de alta calidad.
- b) *La amenaza es real, ahora*. La amenaza procede de la combinación de los factores tratados en la introducción. Ellos tienen una gran capacidad de producción en serie, productos estandarizados a muy bajo coste. Alegan que la competencia desleal juega un papel importante: el proteccionismo que practican las autoridades chinas y la difusión de estrategias de imitación (plagio) practicadas por empresarios chinos (rompiendo las patentes y falsificando marcas registradas). Este punto de vista puede sintetizarse bajo el término *dumping* (económico, social, etc.).

<sup>2</sup> Ver Bellandi y Biggeri (2005) y Di Tommaso y Bellandi (2006).

- c) *La amenaza va a ser importante a medio plazo.* El tipo de competencia descrita anteriormente no puede ser ignorada, pero no es tan peligrosa. En realidad, el mercado de los productos baratos y de baja calidad ya ha sido deslocalizado por los distritos italianos. Sin embargo, algunas industrias chinas pueden estar pronto en condiciones de desarrollar capacidades para la calidad y la innovación, similares a las que caracterizan a muchos distritos italianos. La amenaza se ha hecho más evidente a raíz de la presencia a gran escala en China de empresas con estrategias de inversión internacional. Dichas multinacionales incrementan la capacidad local de los «distritos» chinos, aportando expertos internacionales en marketing, logística, transferencias de tecnología y servicios intangibles. A esta amenaza se le denomina como de «la nueva industria».

La otra cara de la moneda viene representada por el hecho de que los mercados emergentes chinos proporcionan oportunidades de compra-venta tanto a los comerciantes como a los productores que asumen funciones de comercialización. Lo anterior es aplicable para agentes de todo el mundo, y puede serlo para muchos en los distritos de tipo italiano. No obstante, hay problemas a la vista. Con respecto a las oportunidades de venta, puede ser demasiado caro llegar a los mercados chinos debido a las barreras geográficas y culturales. Las inversiones para reducir dichas barreras ofrecen demasiadas incertidumbres, debido a las dificultades que tienen las pymes para controlar los comportamientos oportunistas de los productores y las autoridades chinas. Además, los nichos del mercado chino en los que puede surgir la demanda de los productos de alta calidad de los distritos italianos todavía siguen estando demasiado segmentados y dispersos en un territorio tan enorme. En cuanto a las oportunidades de suministro, puede resultar más sencillo importar *commodities* que sustituyan a los bienes finales de baja calidad o estandarizados. No obstante, sí es complicada la importación de muchos componentes y productos semielaborados para insertar en el proceso de producción de los distritos. Los procesos de producción característicos de los *clusters* tipo distrito italiano exigen una adaptación inmediata a requisitos de calidad, lo que resulta difícil de gestionar a distancia con los productores chinos.

### 3. Una mirada de cerca a las bases de la fortaleza competitiva china

Las opiniones mencionadas anteriormente pueden coexistir, no sólo por la variedad de condiciones que se dan dentro de los distritos italianos, sino también por una combinación de diversos factores que promueven la fortaleza competitiva de las industrias chinas. Junto con los mencionados en la introducción, otros elementos que juegan un papel determinante parecen ser: a) las reservas locales de empresariado y competencia; b) las políticas regionales que apoyan el desarrollo de los *clusters* industriales; c) las políticas regionales para el establecimiento de grandes infraestructuras en educación, investigación y comunicaciones; d) la progresiva apertura de los mercados internos; y e) la influencia de redes empresariales chinas en el extranjero. Tales redes coexisten con lazos de conocimiento entre las áreas que lideran las nuevas industrias chinas y las



regiones y los *clusters* más desarrollados: por ejemplo, Hong Kong para el Delta del Río Pearl (Enright *et alii*, 2005), y Silicon Valley (EEUU) y Hsinchu (Taiwán) para Shanghái (Saxenian, 2005).

Estos factores se combinan de varias maneras con las capacidades y las estrategias de las multinacionales. En particular, dichas combinaciones operan de manera difusa en varios *clusters* chinos, fundamentalmente en las «ciudades especializadas». Éstas, generalmente situadas en las afueras de las áreas metropolitanas, se caracterizan por una agrupación de actividades industriales y una especialización sectorial bien definida<sup>3</sup>.

Las tradiciones empresariales locales, que sustentan el despegue industrial, se localizan en algunas ciudades especializadas, donde predominan especialmente donde las industrias textiles, de calzado, muebles y cerámica, etc. En algunos casos, las condiciones pueden asemejarse a aquéllas que facilitaron el despegue de los distritos industriales italianos en la segunda mitad del siglo pasado. Podrían definirse como «proto-distritos» (Bellandi y Caloffi, 2006). Por otra parte, los *clusters* de alta tecnología localizados en ciudades especializadas, así como los *clusters* ubicados en grandes ciudades, frecuentemente están basadas en la inversión exterior por parte de grandes empresas, que buscan no sólo mano de obra barata, sino también fácil acceso a buenos sistemas de transporte y servicios de logística y comercialización.

En los *clusters* del segundo tipo, como los polos de crecimiento impulsados por extranjeros (Bellandi y Caloffi, 2006), la capacidad de fabricación de productos de calidad media a bajo coste y la venta de los mismos a un buen precio en los mercados internacionales están bajo el control estratégico de empresas y redes internacionales. Su organización permite la combinación de la manufactura estandarizada en China con la innovación tecnológica, el diseño diferenciado y una excelente comercialización en mercados globales, realizada en Europa y/o en Estados Unidos. Tales capacidades internacionales se complementan en los *clusters* chinos con el crecimiento de las empresas locales. Han estado incorporando habilidades básicas de gestión y comercialización, trabajando como subcontratas para las grandes empresas internacionales. De esta forma han desarrollado alguna capacidad industrial y comercial, independientemente de los pedidos de las empresas internacionales, aunque al principio incluso se basaran en la imitación. El apoyo público a la construcción de centros de exposiciones e instalaciones comerciales fue una contribución complementaria. La amenaza competitiva china al segmento de calidad baja o media de la producción de los distritos industriales italianos ha encontrado, probablemente, unas bases bastante significativas, en correspondencia con tales condiciones o similares<sup>4</sup>.

<sup>3</sup> Una definición de las «ciudades especializadas» así caracterizadas es asumida explícitamente, por ejemplo, por el Gobierno Provincial de Guangdong. El centro de la provincia es el Delta del Río Pearl (entre Cantón, Hong Kong y Macao), que es una de las zonas más industrializadas de China. La definición se aplica dentro de la política provincial de programas destinados a apoyar la innovación y la mejora de la calidad en la actividad de las pymes (Bellandi y Tom Dimaso, 2005). Definiciones y fenómenos similares se encuentran en otras regiones de China, en particular en el otro gran motor industrial, que es la zona de la Delta del Río Yangtzé en todo Shanghái.

<sup>4</sup> Considerando, por ejemplo, ropa y zapatos, productos de calidad media llegan procedentes de China a las estanterías de los grandes minoristas en los mercados americanos y europeos, mostrando las etiquetas corporativas de las grandes empresas manufactureras o de los propios minoristas. A veces llegan con etiquetas *made in Italy* o *stylized in Italy*, si toman algunos aportes de las capacidades productivas y de diseño de los italianos. También se difunden productos chinos con etiquetas y marcas falsas, generalmente fuera de las redes de los grandes minoristas. Parece plausible que procedan principalmente del desarrollo de las capacidades industriales independientes de las subcontratas chinas, en combinación con la actividad de los comerciantes occidentales.

En este momento, la amenaza competitiva que proviene directamente de los proto-districtos chinos parece menor. Sin embargo, los *clusters* tradicionales, que caracterizan a las ciudades especializadas, pueden evolucionar<sup>5</sup>. En algunos casos, no puede excluirse el paso a un nivel superior. Una manera es el desarrollo, dentro de la ciudad especializada, de otros *clusters* liderados por las inversiones de grandes empresas en las industrias de alta tecnología y mecánica, como ya ha sucedido en las ciudades especializadas cerca de Hong Kong. Otra manera es la reforma de los *clusters* tradicionales por medio de inversiones locales privadas y públicas en calidad e innovación. Esta oportunidad se basa precisamente en la densidad y tradición del empresariado local y en la proactividad de los gobiernos locales y provinciales. En este caso, se emprendería una vía de desarrollo no muy diferente a la tomada en el pasado por parte de los distritos industriales italianos. Se desarrollarían capacidades y procesos similares a los de esos distritos. Esta vía tiene posibilidades de éxito en los proto-districtos chinos, en particular en algunas ciudades especializadas del Delta del Río Pearl o en otras zonas importantes, tales como el Delta del Río Yangtzé o cerca de Wenzhou.

Los factores locales de la eficiencia y el desarrollo industriales en las ciudades especializadas Chinas, junto con los factores anteriormente mencionados, propician una fortaleza competitiva particular, no sólo en el campo de la baja calidad o en las partes más estandarizadas de la producción industrial (véase *b*) en el epígrafe 2), sino también contra el núcleo de alta calidad de las industrias y competencias de los *clusters* y los distritos industriales en los países más desarrollados (véase *c*). Estos casos sugieren que la amenaza competitiva está dirigida más hacia los *clusters* basados en pymes en muchas partes del mundo, incluso hacia los que caracterizan distritos industriales de cierta envergadura, como en Italia. Tal vez el núcleo de capacidades distrituales de mayor calidad y más innovadoras no se verá afectado directamente (véase *a*). Sin embargo, aquéllos podrían sufrir si acaban reuniéndose la gama local de servicios a las empresas, las habilidades artesanales y las oportunidades de selección de nuevos recursos humanos, junto con el declive de la amplia base de actividades de menor nivel.

Por lo que parece, no es un panorama halagüeño. Sin embargo, también sucede que los *clusters* de pymes y los distritos industriales son grandes reservas de empresariado y creatividad. Deben esperarse reacciones empresariales activas en relación con el crecimiento a gran escala de la capacidad industrial china, en contraste con la predominancia de las pasivas. Las reacciones pasivas incluyen la simple invocación al proteccionismo y al desvío de capitales desde las inversiones industriales y comerciales<sup>6</sup>. Las reacciones activas pueden seguir diferentes líneas estratégicas. Entre ellas, algunas parecen ser bastante factibles en términos de la racionalidad empresarial individual, al intentar imitar a las multinacionales, comercializando con

<sup>5</sup> El declive de los *clusters* tradicionales es bastante común. A menudo, sus productores no son capaces de salir del camino basado en mano de obra barata y la baja calidad, e incrementan costes debido a las consecuencias socioeconómicas del crecimiento regional. Las actividades de baja calidad se trasladan a otras localidades, probablemente a las zonas más pobres de China.

<sup>6</sup> La escasa información sobre el alcance de las inversiones en ladrillo y las actividades de servicios protegidos promulgadas por los empresarios en algunos distritos italianos, parecen indicar que la fuga hacia el alquiler está viva y bien. Pero, por supuesto, ésta no es una solución a largo plazo para el sistema.



o trasladando actividades de manufactura a otras ubicaciones más económicas, como por ejemplo en China. De la misma manera que tal vez podrían ir bien para productores y comercializadores de un distrito individual, también podrían contribuir fácilmente al ahucamiento de las capacidades estratégicas del distrito. Esto proporciona sustancia al triste dilema.

#### 4. Las reacciones empresariales como fuente de desindustrialización y declive

Vamos a reflexionar un poco sobre las reacciones empresariales internacionales de los diferentes agentes de distrito que podrían tener un efecto pernicioso colectivo en los distritos industriales y sus *clusters*. Nos centramos en los distritos italianos como la fuente, y en las industrias chinas, localidades y mercados, como los objetivos de tales estrategias. Esto permite el uso de cierta evidencia empírica y algunas sugerencias, recogidas con ocasión de un reciente proyecto de investigación (ver epígrafe 2). Además, en las últimas décadas los distritos italianos se han convertido en un laboratorio comúnmente aceptado para reflexionar sobre los *clusters* de pymes más avanzados a nivel mundial. En último lugar, somos plenamente conscientes de que existen otros posibles objetivos a nivel internacional además de China<sup>7</sup>; no obstante, la variedad actual de factores productivos y capacidades dinámicas anteriormente mencionada, hace que la reflexión sobre el objetivo chino sea de especial interés. Lo que sigue a continuación y en los epígrafes siguientes se presenta en términos de discurso general e hipótesis. Resultados más empíricos se han discutido en otros trabajos.

Empresas de distrito con una organización interna relativamente robusta, con experiencia en la comercialización internacional y con ricos recursos empresariales, pueden intentar por sí solas dirigirse hacia el mercado chino, buscando oportunidades comerciales e industriales. Respecto al comercio, la oportunidad de vender en China puede conllevar varios tipos de producto (de consumo, bienes intermedios, maquinaria e instrumental). Pero también servicios relacionados con la infraestructura industrial e intangibles (por ejemplo, las competencias en diseño), bien para productores y comercializadores pequeños, que busquen nichos dentro de los entramados comerciales modernos establecidos por parte de grandes empresas extranjeras; o bien para agentes de distrito que vean sus propias estrategias de inserción en los entramados comerciales. Una alternativa similar puede tenerse en cuenta para oportunidades de compra de productos finales y componentes chinos, con la diferencia de que esto implica grandes volúmenes, dada la ventaja competitiva de China en la producción en masa.

<sup>7</sup> Por ejemplo, diversos lugares de Europa del Este han sido y son un importante objetivo para las inversiones internacionales realizadas por agentes italianos de distrito (Belussi y Sammara, 2006; Tattara *et alii*, 2006). En cambio, hay escasa evidencia empírica sobre las relaciones entre *clusters* y otras zonas en desarrollo como la India u otros países del Sudeste Asiático, Turquía, los países del Mediterráneo Sur y algunas zonas de América Latina.

Si se adoptan estrategias «solitarias», los productores o comercializadores individuales de los distritos se acercan a oportunidades de mercado en ciudades especializadas o en otras bases industriales (por ejemplo, comprar en China y vender en Europa), sin la coordinación del país de origen, ni invirtiendo en relaciones a largo plazo dentro de las localidades chinas. Estas estrategias pueden adoptarse como los intentos preliminares, con objeto de acumular experiencia y bases de conocimiento para juzgar/sopesar mayores inversiones. Como tales, sus posibles resultados deberían considerarse junto con las eventuales inversiones de mayor envergadura. Sin embargo, si el objetivo es precisamente deslocalizar de su distrito y apostar por el comercio especulativo, las consecuencias tienden a ser negativas para las perspectivas colectivas del distrito, incluso aunque los consumidores del mercado nacional pudieran tener algún beneficio. En realidad, estas estrategias aceleran la inundación de los mercados italianos (y europeos) por productos chinos, haciendo aún más urgente, pero no más fácil, la identificación de nuevas inversiones arriesgadas en las capacidades del distrito, y modernizando su productividad. Los únicos resultados positivos posibles para los distritos involucrados podría ser la información acerca de los socios chinos, que se percibe a nivel local de las actividades comercializadoras.

En relación a inversiones más importantes, medianas empresas pueden invertir en relaciones con socios y sólo trasladar la actividad de manufactura a un polo de crecimiento extranjero en China, manteniendo el control de la parte intangible del producto, proporcionándole la imagen de *made in Italy* y vendiéndolo en mercados internacionales. La estrategia puede intentarse en proto-distritos, tal vez con el objetivo de penetrar con mayor facilidad en los mercados chinos. En este caso, se arriesgaría la base industrial y de conocimiento artesanal arraigado dentro de algunos distritos italianos, de forma aún más amplia que con la competencia de los productos diferenciados en masa realizados en los polos de crecimiento extranjeros<sup>8</sup>.

Estas estrategias pueden considerarse simplemente como de «deslocalización», sin ir de la mano de nuevas inversiones ni relacionarse con el apoyo institucional que fortalece la productividad en el país de origen. Su resultado es una contribución a la desindustrialización local. Si estas estrategias adquieren un papel central dentro del distrito y sus *clusters*, no es descartable un futuro horizonte de decadencia. Los *clusters* se desprenden de las capacidades manufactureras y los distritos se convierten en áreas especializadas en el comercio de clases específicas de productos para mercados más o menos extensos, nacionales e internacionales. Sin embargo, esta función se pierde con demasiada facilidad a medio plazo, con el crecimiento de la competencia de las nuevas áreas manufactureras<sup>9</sup>. Alternativamente, los *clusters* se encogen y se especializan en pequeños nichos de productos de una calidad aún mayor, perdiendo la capacidad de caracterizar la vida económica y social de las viejas localidades industriales.

<sup>8</sup> Una importante variación sobre este tema se refiere a la oferta de maquinaria y asistencia técnica a los *clusters* chinos productores de mercancías tradicionales, por las empresas italianas nacidas dentro de los distritos industriales, y que han representado hasta ahora la columna vertebral del progreso tecnológico dentro de dichos distritos (véase, por ejemplo, Russo, 2006).

<sup>9</sup> El tipo de actividades y funciones que puede ser blanco de las estrategias internacionales dependerá también de las condiciones técnicas y de comportamiento que influyen en los costes de transacción y en las soluciones relativas a la gobernanza. De acuerdo con el marco propuesto por Gereffi *et alii* (2005), puede sugerirse que la estrategia comercial en solitario está normalmente asociada a aquellas condiciones en las que tiende a prevalecer el mercado. La deslocalización, por su parte, es más sencilla donde lo hacen formas cautivas o modulares.



## 5. Una alternativa al dilema: la deslocalización

Las estrategias de internacionalización tienen una naturaleza diferente cuando se ponen en juego junto con otras para reforzar la especificidad de la localidad nativa, en términos de reservas no transferibles de recursos productivos valiosos (Dupuy y Gilly, 2005). Incluso aunque sigan siendo una manifestación de los procesos de fragmentación internacional (Arndt y Kierzkowsky, 2001), son potencialmente consistentes con el codesarrollo de una nueva división del trabajo arraigada en la localidad nativa. Por esta razón, se les puede dar un nombre específico diferente al de «deslocalización»: en este trabajo se adopta el término de «relocalización» (Rullani, 2003; y Belussi y Sammara, 2006).

Reflexionando de nuevo sobre los resultados del trabajo de campo en los distritos italianos (ver epígrafe 2), dentro de esta perspectiva se pueden considerar 3 tipos de estrategias, que implican necesariamente tanto a los equipos empresariales del distrito como al apoyo institucional, a varios niveles y de diferente naturaleza<sup>10</sup>:

- a) **Modernización local** (*local upgrading*). La primera estrategia es realzar la capacidad de los equipos empresariales del distrito para producir y vender productos de calidad media-alta, con un contenido altamente personalizado y artesanal, incrementando las inversiones no sólo en las capacidades artesanales, industriales y de I+D, sino también en certificados de calidad, medioambientales y éticos, y promocionando generalmente la asociación en todos los instrumentos, con un gusto por la belleza, la calidad de vida, el amor por el trabajo artesanal bien hecho, la creatividad, etc. (Becattini, 2004).
- b) **Simultanear la deslocalización con la conservación de la capacidad manufacturera local y su control**. La segunda estrategia se construye sobre la modernización local, y combina la constitución de habilidades de gestión internacionales para realizar algunas de las actividades de manufactura en otras localidades más especializadas y *clusters*, con la reproducción de las bases locales de fortaleza industrial. El núcleo específico de actividades y habilidades de producción de alta calidad es un «laboratorio abierto» (Russo, 2006) para experimentar con la aplicación de servicios intangibles en otro lugar a productos más estandarizados, o menos específicos, pero relacionados. El laboratorio abierto es la palanca para preservar la ventaja competitiva en la gestión de productos más estandarizados o menos específicos. Por otra parte, el control y la gestión de las *filières* internacionales facilita tanto la vuelta a las habilidades hundidas en el «laboratorio abierto» (por ejemplo: ayudando a mantener a raya costes de producción generales), como a la generación de buenos trabajos alternativos que reemplacen a los que se perdieron con la reducción de la base de manufacturas local.

<sup>10</sup> La estructura en equipo aumenta la capacidad de absorción de recursos indivisibles, proporciona oportunidades de aprendizaje y creatividad a partir de la conversación, y preserva ámbitos de acción autónoma para los empresarios pyme. El apoyo institucional permite la gobernanza de las condiciones del sistema y de los bienes públicos específicos.

- c) **Compatibilizar la variedad de escala en el comercio internacional.** La tercera estrategia intenta unir recursos y habilidades dentro de los equipos, para alcanzar economías de escala en el comercio y en los canales de distribución y llegar directamente a los mercados internacionales, reduciendo parcialmente la dependencia de los grandes comercializadores y grandes empresas fabricantes. La *joint-venture* debería estar caracterizada por contribuciones especializadas por parte de cada empresa a un rico catálogo de productos complementarios de alta calidad. La diversidad evita la competencia directa dentro de la *joint-venture*, las relaciones complementarias permiten economías de escala en el acceso a mercados grandes, resultando rutas diferentes a la comercialización masiva.

Un aspecto sensible a manejarse aplicando la segunda y la tercera estrategias, por ejemplo en China, es la imagen del producto: debe estar claro qué productos se realizan localmente y cuáles proceden de una combinación con productos chinos. En el segundo caso, los componentes *made in China* deberían certificarse como resultado de procesos apropiados de mejora y control de la calidad y normas éticas y medioambientales, etc. Esto, por supuesto, tiene un precio, pero el juego bajo precio/baja calidad no es adecuado para los distritos de tipo italiano como tales, ni tiene la fuerza comercial de las empresas mayores, ni la capacidad subsiguiente de vender imagen sin un contenido de calidad intrínsecamente elevado. En los siguientes epígrafes se discuten más cualificaciones, ejemplificadas otra vez en referencia a los socios y los mercados chinos.

## 6. Distintos tipos de relocalización

Uno de los aspectos característicos de los *clusters* y de los distritos de tipo italiano es el papel estratégico del apoyo institucional, generalmente a nivel local y a menudo a niveles más elevados de gobierno regional, por medio de políticas apropiadas de desarrollo industrial. El apoyo institucional puede ampliarse a estrategias de internacionalización. La falta de acción en esta línea implica o bien un consentimiento hacia la posición pasiva de los productores del distrito frente a los retos de la internacionalización, o bien tolerancia hacia las estrategias privadas de tipo solitario o deslocalizado, que, aunque sean exitosas, tienen efectos negativos directos en las capacidades del sistema distritual.

Distintas políticas públicas apoyan estrategias de internacionalización privada con los efectos más prometedores, es decir, sobre las capacidades conjuntas del distrito; éstas son las estrategias de relocalización. La implementación de tales estrategias exige el apoyo de bienes públicos «específicos», que actúan como estructuras «de andamiaje» y propician una orientación coordinada de las estrategias propiamente dichas (Lane, 2004). Las posibilidades para tales políticas pueden ser más o menos halagüeñas, y existen distintas opciones dentro y entre los distritos, tanto sobre la capacidad de los *policy makers* y la administración pública, que las



elaboran y las ponen en marcha, como sobre la posibilidad de un efecto real sobre el destino de la competencia y sobre las oportunidades de colaboración con homólogos extranjeros (como puedan ser los chinos). Donde prevalece la perspectiva del *dumping* (ver epígrafe 2) entre las causas de la fortaleza china, debe esperarse el pesimismo de los productores hacia las acciones locales y regionales, viéndose como el único remedio acciones proteccionistas eficaces. Además, un proteccionismo eficaz exige negociaciones y conflictos nacionales y supranacionales. Donde, por el contrario, emerge una perspectiva de «nueva industria» (ver c) en el epígrafe 2), y se buscan estrategias progresivas de comercio e industria, tiende a percibirse como necesario un apoyo institucional, tanto a nivel local como regional. Incluso aceptando que éstas últimas políticas podrían ser útiles, pueden considerarse también opciones alternativas a su contenido fundamental, en particular en lo que concierne a las acciones culturales e interinstitucionales hacia el público y las autoridades políticas, que tienen un papel regulador decisivo en las localidades e industrias chinas. Concretamente, dos opciones combinan las estrategias privadas y el apoyo público activo:

- **Estrategias de enclave.** Equipos empresariales del distrito, con una estrategia de inversión para desarrollar un *cluster* industrial, se coordinan con las instituciones del país de origen, pero sin perseguir una coordinación a largo plazo en términos de construcción institucional e intercambio de conocimientos con socios en *clusters* extranjeros y su localidad.
- **Estrategias translocales de relaciones colaborativas para vínculos *cluster-to-cluster* (COREL<sup>11</sup>).** Dadas las condiciones proto-distrito en un *cluster* industrial en desarrollo y su localidad, se busca la constitución de bienes públicos translocales para apoyar la colaboración a largo plazo entre equipos empresariales de distrito y el *cluster* en desarrollo.

Un enclave implica la necesidad de una fuente de actividades en una localidad que esté organizada según la tecnología, los procedimientos motivacionales y los mecanismos de coordinación trasplantados desde el país de origen. Los intercambios de conocimiento y la construcción institucional con los nativos se mantienen en niveles tan bajos como sea posible, pero tanto como sea necesario para la explotación de algunos recursos locales. Las actividades trasplantadas obtienen recursos, materiales y mano de obra del lugar, mientras que los *output* se venden a mercados regionales a los que se accede fácilmente gracias a la localización (plataforma), o importados de vuelta cada para un mayor procesamiento. Es un procedimiento similar a las ciudades de empresa, que aparecieron alrededor de unas cuantas grandes plantas industriales de grandes empresas externas. En el caso de los enclaves que vienen de estrategias de internacionalización de distrito, la situación es tal vez más similar a la de las viejas colonias. Equipos de productores o comerciantes del distrito, con sus instituciones de apoyo, trasplantan

<sup>11</sup> De *collaborative relations* (nota del traductor).

una pequeña réplica del país de origen a un país extranjero<sup>12</sup>. O al menos lo intentan. Pueden esgrimirse algunas dudas con respecto a la sostenibilidad a largo plazo de esta estrategia. Por una parte, el crecimiento de actividades dentro de ese lugar en el extranjero tiende a incrementar los costes locales. Sin embargo, si las inversiones en el intercambio de conocimientos y la construcción institucional no se han implementado, la productividad local no aumenta al mismo nivel. Los ingresos empiezan a caer. Las cosas pueden volverse aún peor en casa. El éxito inicial de la relocalización puede estar promovido por la imitación de los empresarios locales, y eso quiere decir que la gama de productos controlados por los agentes del distrito se ha movido cada vez más hacia productos relativamente estandarizados. La fuente de habilidades artesanales y servicios personalizados se reduce. Hay entonces una implosión de las bases peculiares de la productividad del distrito.<sup>13</sup>

La aplicación de la estrategia COREL exige que los agentes de distrito se encuentren y se interrelacionen con una localidad diferente que muestre rasgos internos propicios al desarrollo de intercambios de conocimiento y una construcción institucional compartida. Por ejemplo, como se ha comentado en el epígrafe 3, ésta puede ser una ciudad especializada china con características proto-distrito. Las empresas de distrito encuentran condiciones de organización no demasiado diferentes de aquéllas que están acostumbradas a operar de forma eficiente, y ésta es la base de las expectativas de éxito y de los buenos ingresos. Si el conjunto de inversiones tiene la suficiente fortaleza, un campo de relaciones de distrito de alto nivel tiende a incrementarse y contaminar el ambiente potencialmente propicio de la ciudad especializada. Por ejemplo, la combinación de las competencias de los gestores y técnicos italianos, con estrategias locales enfocadas a incrementar los niveles de habilidades e innovación dentro de los *clusters* de la ciudad especializada, puede contribuir al salto hacia una senda de calidad e innovación incrementales. Sin embargo, lo anterior no es fácil, porque la vía del distrito exige también la participación de los trabajadores en proyectos de innovación y calidad, lo que va de la mano de las buenas relaciones tanto en el trabajo como en la vida fuera de la fábrica (Brusco, 1996), que en estos momentos no difieren demasiado en China.<sup>14</sup>

<sup>12</sup> Los enclaves no son sólo posibilidades teóricas. Por ejemplo, las relaciones entre algunos *clusters* del calzado de los distritos del Véneto (una región al Noroeste de Italia) y algunas localidades en Rumanía sugieren precisamente este tipo de situación (Tattara *et alii*, 2006). Y, por supuesto, muchas ciudades chinas especializadas son enclaves, aunque los casos que se reconocen más fácilmente parecen tener el carácter de ciudades de empresa.

<sup>13</sup> Las historias relacionadas con experiencias de Europa Oriental (ver nota anterior) indican que, con el fin de manejar el crecimiento de este tipo de problemas, los agentes de distrito en pueden tratar de favorecer una transición a condiciones más similares a COREL un enclave distritual.

<sup>14</sup> Siguiendo de nuevo a Gereffi *et alii* (2005) -véase la nota 9 *supra*-, un enclave podría estar asociado con una combinación (de las condiciones técnicas y de comportamiento que prevalecen) de jerarquía y de las formas cautivas de gobernanza de las transacciones dentro de las cadenas de valor internacionales; mientras que la estrategia COREL se empareja más fácilmente con las formas relacionales y modulares.



## 7. La estrategia COREL y sus bienes públicos específicos

¿Cuáles son los contenidos de la estrategia COREL, en términos de políticas públicas y gobernanza de bienes públicos? Pueden tenerse en cuenta diversas valoraciones interrelacionadas.

En primer lugar, es importante considerar el fortalecimiento de la base local de la competitividad, la cohesión social y el desarrollo industrial, dentro de la perspectiva de nuevos marcos de división internacional del trabajo. Se necesitan inversiones públicas y colectivas a nivel local y regional, dirigidas a la infraestructura que reproduce o constituye altos conocimientos técnicos, competencias de I+D capaces de interrelacionarse con las fuentes tradicionales de la creatividad local, y competencias de gestión capaces de impulsar los procesos de internacionalización (posiblemente con la ayuda de nuevas empresas especializadas en consultoría). La constitución y mantenimiento de algunas de estas competencias exige altos niveles de infraestructura urbana. La escala territorial y la calidad urbana de un distrito industrial rara vez son adecuadas para este propósito. Un *milieu* que ejerce de anfitrión para ciudades y distritos dinámicos puede ofrecer una solución si las relaciones entre redes empresariales, centros de investigación, servicios de conocimiento e instalaciones comerciales de alto nivel, y los *policy-makers* proactivos encuentran la manera de desarrollarse e interactuar a nivel local y regional (Trullén y Boix, 2001).

En segundo lugar, varios tipos de bienes públicos específicos tienen un papel directo en el desarrollo de las relaciones industriales entre el *cluster* de un distrito y un *cluster* en un protodistrito<sup>15</sup>. Concretamente, existen 3 clases:

- a) Una clase hace referencia al apoyo al desarrollo de relaciones tipo distrito en la zona objetivo de inversiones internacionales por parte, por ejemplo, de un distrito italiano. Lo anterior incluye niveles técnicos y comerciales estandarizados, que ayuden a la especialización entre empresas locales, así como reglas para mejorar las condiciones de trabajo y la participación de los trabajadores en las estrategias de la calidad y la innovación (Rullani, 2003).
- b) Otra tipo ayuda a equipos empresariales de distrito a aprender, adoptar y monitorizar sistemas de gestión de relaciones a una escala translocal. Incluye varias normas técnicas, conocimientos complementarios y bases culturales (Sabel, 2005).
- c) La tercera hace referencia a un conjunto de estructuras de aprendizaje, incentivos de negocio y facilidades para la vida, que apoyan la «circulación de cerebros» entre las localidades consideradas (Saxenian, 2005).

<sup>15</sup> Permítaseme remitirme a Bellandi (2004) para una definición del concepto de bien público «específico», y a Bellandi y Caloffi (2007) para una aplicación más detallada de los casos de bienes públicos específicos para el apoyo de las estrategias de relocalización.

También se encuentran involucradas relaciones más profundas, que tienen que ver con las actitudes básicas de confianza y proximidad cognitiva. La colaboración translocal para las inversiones y la relocalización no sólo exige la presencia de fuerzas locales apropiadas por ambas partes, sino también la definición de relaciones y acuerdos con una perspectiva de fortalecimiento recíproco y equitativo. Si los socios no son capaces de alcanzar un entendimiento sobre tales perspectivas, entonces la relocalización fracasa como tal. Para algunos distritos y *clusters* fuertes –como los italianos– sigue siendo posible desarrollar una acción conjunta interna para constituir enclaves de fabricación y comercio en zonas de desarrollo, y el acceso a factores de producción baratos y mercados emergentes. De hecho, esto es una réplica de las estrategias MNE. Puede funcionar, pero los MNE son más habilidosos en este campo. Fundamentalmente, no es COREL. Por otra parte, si el salto de una ciudad especializada china a una mejor vía de distritualización también tiene éxito a gracias a COREL, el riesgo de haber transferido componentes estratégicos de la «tecnología del distrito» a duros competidores también tiene que considerarse, y gestionarse en consecuencia.

En general, la constitución de reglas de confianza y proximidad cognitiva en intercambios *cluster-to-cluster* necesita de la inter-fertilización cultural. Acciones bien orientadas en la esfera pública a nivel translocal pueden contribuir (Sugden *et alii*, 2005). Esto resulta particularmente importante en China, donde las entidades públicas y los líderes políticos tienen un poder relevante incluso a nivel local<sup>16</sup>.

## 8. Algunos apuntes sobre las dificultades de la gobernanza en la estrategia COREL

En tanto que la estrategia COREL necesita del apoyo de bienes públicos específicos translocales, han de esperarse ciertas dificultades de gobernanza peculiares. La premisa es que la división local del trabajo tiene que ajustarse con vistas a las nuevas clases de competencia externa: algunas actividades se pierden, otras crecen y las nuevas se constituyen. Esto es bastante normal en la vida de un distrito, pero la transición hacia nuevos activos locales se hace particularmente difícil en la situación actual, debido a la rapidez del crecimiento de la capacidad industrial china. Y, por supuesto, los distintos *clusters* y distritos tienen composiciones y actividades especializadas diferentes, que son golpeadas con mayor o menor dureza ahora, o en un futuro, por la competencia china.

Estas dificultades y requisitos se suman a los que son propios de la constitución de la arquitectura de bienes públicos específicos. Las peculiaridades vienen del hecho de que se necesita un nexo de interés económico compartido, junto con las bases cognitivas, para su

<sup>16</sup> Los casos que analizan los agentes de la estrategia COREL y las relaciones entre los distritos italianos y las ciudades especializadas chinas de tipo pro-distrito, son tratados en Bellandi y Caloffi (2007).



constitución y suministro eficientes. Son bienes con carácter público, cuyo acceso resulta particularmente fácil y fructífero para un grupo de personas con intereses y conocimientos comunes. Las semillas de un nexo translocal y *cluster-to-cluster* pueden existir en algunos casos, y pueden desarrollarse en condiciones favorables. Sin embargo, esto tiende a ser relativamente débil y frágil.

Debe esperarse un alto grado de incertidumbre, que afecta a la gobernanza de la estrategia COREL. Es difícil predecir *ex ante* qué combinación de estrategias de negocio y políticas públicas se necesitarán para soluciones de éxito, si es que las hay. Es una condición similar a la innovación radical o sistémica, en tanto que exige visión y competencia empresarial.

Vamos a mencionar aquí que cuando se combinan innovaciones más que incrementales, la adaptación a las condiciones del sistema y un alto grado de incertidumbre, una pequeña red de empresarios e innovadores, tanto privados como públicos, pueden disponer del conocimiento y los recursos para apostar en el desarrollo del proceso. Sin embargo, si se pide el consenso de las comunidades más grandes, que pueden verse afectadas para mejor, pero también para peor, y en particular si se requieren las inversiones complementarias productivas y comerciales de otros agentes locales de negocios, el desarrollo puede pararse fácilmente. Las comunidades de personas y productores, que tienen experiencia y actitudes diferentes a las de la red de innovadores, pueden estar preocupadas por el éxito incierto del proyecto empresarial. Los empresarios líderes están dispuestos a apostar por la calidad y el éxito de su idea; sin embargo, a lo mejor no son capaces, sin un esfuerzo excesivo, de persuadir a otras personas y productores sobre experiencias diferentes. Es lógico que un cierto grado de centralización y la toma de decisiones estratégicas podría ayudar en este sentido (Silver, 1984).

Además, incluso si algunas decisiones estratégicas iniciales (Sugden *et alii*, 2005) al empezar un proyecto de estrategia COREL pueden acordarse basándose en métodos participativos<sup>17</sup>, la necesidad de futuras decisiones estratégicas no se satisface fácilmente con los mismos métodos. Cuando se trata de descubrimientos y empresariado, resulta bastante difícil separar las decisiones estratégicas y las operativas, puesto que factores importantes de los bienes públicos a construir se manifiestan durante el proceso de construcción. Y si los problemas de coordinación requieren un cierto grado de centralización en las decisiones operativas, es bastante difícil esperar que se abandone esta centralización cada vez que una elección operativa afecte a la naturaleza de los resultados eventuales a conseguir.

La centralización también presenta su propio conjunto de posibles dificultades, cuando se empuja demasiado y durante demasiado tiempo. Si desde la parte distrital de un proyecto translocal, la centralización se realiza a través de una integración vertical y horizontal extensiva de las actividades de negocio a partir del control de una o varias empresas grandes, una parte de los bienes públicos se convierte en actividades generales e internas de la empresa. La parte

<sup>17</sup> Al menos dentro de la comunidad distrital, si no en el proto-distrito.

residual, pero no necesariamente insignificante, de las condiciones translocales del sistema con carácter público puro, puede ser apoyada mediante medios públicos. Sin embargo, esto se combina con los límites de la política pública, que tienen sus propios plazos, relacionados con procedimientos administrativos, que los gestores empresariales no comprenden demasiado bien. A largo plazo, podrían borrarse de un distrito una gran parte de cualquier experiencia previa de empresariado marginal difuso, relaciones de mercado y participación activa de los trabajadores y sus familias<sup>18</sup>.

Alternativamente, las decisiones estratégicas que tienen que ver con una amplia gama de bienes cuasi públicos y públicos podrían ponerse bajo el estricto liderazgo de los gobiernos públicos. Las pymes mantienen un papel productivo central en el *cluster*, pero dependen todavía en gran medida de los gobiernos públicos en lo que respecta a la constitución de los bienes públicos específicos. Sin embargo, los *policy makers* no tienen un conocimiento de primera mano de las necesidades empresariales, etc. (Bianchi y Labory, 2006). Además, los niveles y tipos de gobiernos públicos involucrados son numerosos, y no existen soluciones fáciles para la gestión de relaciones entre ellos. Los riesgos de inconvenientes en tiempo y calidad son muy elevados, al menos en términos generales. Finalmente, esta centralización puede incluso prolongarse y extenderse en un momento dado lo suficiente como para debilitar de manera permanente la dotación de empresariado difuso y autónomo, y transformar su distrito industrial en una localidad económicamente dependiente de la capacidad de los políticos locales para capturar los flujos financieros públicos y empleo regional, nacional o internacional.

## 9. Conclusiones

Un equilibrio positivo entre los métodos participativos, la centralización local de la gestión y la legitimidad democrática, pone de manifiesto una eficaz gobernanza colaborativa translocal y entre *clusters* de los procesos de internacionalización en localidades de *clusters* industriales y de pymes tipo distrito. Los resultados económicos y sociales relacionados con el éxito de tales modos de gobernanza son significativos, al menos potencialmente. Han sido descritos aquí en términos de resultados de la «relocalización», frente a los resultados de la «deslocalización», los cuales son fácilmente provocados por modos de gobernanza de las cadenas de valor internacionales tanto de mercado (liderados por comercializadores individuales) como más jerarquizados (liderados por corporaciones transnacionales)<sup>19</sup>. Por supuesto, los resultados también dependen de varias condiciones estructurales internas y externas y, concretamente, el equilibrio anteriormente mencionado puede perderse debido a importantes dificultades y paradojas surgidas de la naturaleza contradictoria de los factores a equilibrarse. Merece la pena recordar, sin embargo,

<sup>18</sup> Esta situación podría, incluso tras el éxito de la idea innovadora, retrasar la entrada de los proveedores independientes especializados, de nuevos competidores con empresas titulares, y una reconstitución procesual de los mercados y las reglas sociales.

<sup>19</sup> Quiero dar las gracias a James Wilson, por sugerirme la relevancia de dicho vínculo explícito.



que las dificultades estratégicas y las paradojas que se muestran en el discurso general y atemporal, pueden solucionarse definitivamente en unas condiciones que evolucionan históricamente. Aunque la aplicación de esta perspectiva se deja para posteriores desarrollos, a continuación se presentan algunos apuntes a modo de conclusiones.

Desde una perspectiva histórica, los procesos de aprendizaje y descubrimiento paso a paso, que movilizan redes interrelacionadas de intereses, agentes que toman decisiones y operarios, sugieren una clave para alcanzar equilibrios positivos:

«La forma correcta de pensar sobre la política industrial es como un proceso de descubrimiento, donde las empresas y el gobierno aprenden sobre los costes y las oportunidades subyacentes y trabajan en coordinación estratégica» (Rodrik, 2004; p. 4)<sup>20</sup>.

El descubrimiento de las necesidades y potencialidades de las localidades involucradas se beneficia de métodos participativos para discutir y compartir puntos de vista, intereses y soluciones, hasta el punto de que la legitimidad democrática de los *policy makers* está relacionada con las elecciones fundamentales (estratégicas) en la construcción de los bienes públicos específicos. Sin embargo, la acción empresarial a nivel del sistema translocal demanda una centralización (transicional), en manos de algunas agencias público-privadas que gestionen el desarrollo de muchos aspectos operativos. No puede desecharse el riesgo de que una elite de agencias públicas y privadas a nivel translocal se convierta en un centro de poder que persiga intereses sectoriales, cada vez más alejado de las comunidades de personas y productores involucrados.

Por esta razón, deben mantenerse los métodos participativos y la legitimidad democrática, incluso aunque todavía no se comprenda demasiado bien la manera de que puedan seguir estando presentes, dentro del cambio y de la transición de los sistemas industriales y tecnológicos. De hecho, el incremento en décadas recientes de los métodos de planificación estratégica y de desarrollo económico local aplicado dentro de las ciudades y distritos en estado transicional, puede entenderse como un intento práctico de combinar varios principios y niveles diferentes. Aún más difícil es tender puentes entre localidades y *clusters* diferentes y alejados. Sin embargo, en esta etapa de amenazas y oportunidades translocales e internacionales, la anterior es una frontera en la que está el juego el destino de muchas localidades, en tanto que unidades de desarrollo local que escapan del triste dilema de elegir entre el nuevo proteccionismo y la deslocalización.

<sup>20</sup> En este punto, me vuelvo a remitir a Bellandi y Caloffi (2007) para algunas aplicaciones provisionales de la estrategia COREL con respecto a lo que Rodrik denomina «principios de diseño» de los procesos de política industrial. Sabel (2005), en su discusión sobre la Globalización, los nuevos bienes públicos y la democracia local, ha propuesto los métodos experimentales y las redes de investigación.

## 10. Bibliografía

- ARNDT, S. W. y KIERZOKWSKY, H., eds. (2001): *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*. Oxford, Oxford University Press.
- BECATTINI, G. (2004): *Industrial Districts: A New Approach to Industrial Change*. Cheltenham, Edward Elgar.
- BELLANDI, M. (2004): «Sistemas productivos locales y bienes públicos específicos»; en *Ekonomiaz* (53); pp. 51-73.
- BELLANDI, M. y BIGGERI, M., eds. (2005): *La sfida industriale cinese vista dalla Toscana distrettuale*. Florencia, Quaderni di Toscana Promozione.
- BELLANDI, M. y CALOFFI, A. (en prensa): «District internationalization and trans-local development»; en *Entrepreneurship and regional development*.
- BELLANDI, M. y DI TOMMASO, M. R. (2005): «The Case of Specialized Towns in Guangdong, China»; en *European Planning Studies* (13, 5); pp. 707-729.
- BELUSSI, F. y SAMMARRA, A., eds. (2006): *Industrial districts, Relocation, and the Governance of the Global Value Chain*. Padua, CLUEP.
- BIANCHI, P. y LABORY, S., eds. (2006): *International Handbook of Industrial Policy*. Edward Elgar, Cheltenham.
- BRUSCO, S. (1996): «Global Systems and Local Systems»; en COSENTINO, F.; PYKE, F. y SENGENDERGER, W., eds.: *Local and regional response to global pressure: The case of Italy and its industrial districts*. Génova, International Institute of Labour Studies; pp. 145-158.
- DI TOMMASO, M. R. y BELLANDI, M., eds. (2006): *Il fiume delle perle. La dimensione locale dello sviluppo industriale cinese e il confronto con l'Italia*. Turín, Rosenberg & Sellier.
- DUPUY, Y. y GILLY, J. P. (2005) : *D'un espace d'agglomeration à un territoire de specification: la dynamique des activités aéronautiques à Toulouse*. Lereps-Gres, Université des Sciences Sociales de Toulouse; copia mimeografiada.
- ENRIGHT, M.; SCOTT, E. y CHANG, K. (2005): *Regional Powerhouse: The Greater Pearl River Delta and the Rise of China*. Singapur, John Wiley and Sons.
- GEREFFI, G.; HUMPHREY, J. y STURGEON, T. (2005): «The Governance of Global Value Chains»; en *Review of International Political Economy* (12, 1); pp. 78-104.



- JACOBS, J. (1985): *Cities and the Wealth of Nations. Principles of Economic Life*. Nueva York, Vintage Books.
- LANE, D. A. (2004): *Innovation led policies for clusters and business networks: Globalization, ontological uncertainty and degeneracy*. Universidad de Módena y Reggio Emilia; copia mimeografiada.
- RODRIK, D. (2004): *Industrial Policy for the Twenty-First Century*. CEPR Discussion Papers.
- RUSSO, M. (2006): «Processi di innovazione nei distretti e globalizzazione: il caso di Sassuolo»; en TATTARA, G. et alii, eds. (2006): *Andarsene per continuare a crescere. La delocalizzazione internazionale come strategia competitiva*. Roma, Carocci; pp. 281-308.
- RULLANI, E. (2003): «Il ruolo dei distretti industriali in Europa: la lezione dell'Italia»; en FORMEZ y TEDIS: *La governance dei processi di internazionalizzazione dei sistemi produttivi locali*. Roma, Formez; pp. 13-50.
- SABEL, C. F. (2004): *Districts on the Move. Note on the Tedis Survey of the Internazionalization of District Firms*. Columbia Law School; copia mimeografiada.
- SABEL, C. F. (2005): «Globalisation, New Public Services, Local Democracy: What's the Connection?»; en OCDE: *Local Governance and the Drivers of Growth*. París.
- SAXENIAN, A. (2005): «Brain Circulation and Capitalist Dynamics. The Silicon Valley-Hsinchu-Shanghai Triangle»; en NEE, V. y SWEDBERG, R., eds.: *The Economic Sociology of Capitalism*. Princeton, Princeton University Press; pp. 391-417.
- SILVER, M. (1984): *Enterprise and the Scope of the Firm. The Role of Vertical Integration*. Oxford, Robertson.
- SUGDEN, R.; WEI, P. y WILSON, J. R. (2006): «Clusters, Governance and the Development of Local Economies: A Framework for Case Studies»; en PITELIS, C.; SUGDEN, R. y WILSON, J., eds: *Clusters and Globalization: The Development of Economies*. Cheltenham, Edward Elgar.
- TATTARA, G.; CORÒ, G. y VOLPE, M., eds. (2006): *Andarsene per continuare a crescere. La delocalizzazione internazionale come strategia competitiva*. Roma, Carocci.
- TRULLÉN, J. y BOIX, R. (2001): «Città creative nell'era della conoscenza»; en *Sviluppo locale* (13); pp. 41-60.